

Б5.02  
К 476

АНТОЛОГИЯ МЫСЛИ

КЛАССИКА  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
МЫСЛИ

62.02  
К 476

*Вильям Петти,  
Адам Смит,  
Давид Рикардо,  
Джон Мейнард Кейнс,  
Милтон Фридмен*



# КЛАССИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ



Главная библиотека



850445

« ЭКСМО-ПРЕСС »

Москва

2000

УДК 820  
ББК 65.5  
П 29

Серийное оформление художника *Е. Клодта*

Серия основана в 1997 году

П 29 Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М.  
Классика экономической мысли: Сочинения. — М.:  
Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000.— 896 с. (Серия «Антология  
мысли»).

ISBN 5-04-005830-6

Экономика — одна из наиболее значимых для нашей повседневной жизни наук, ибо именно экономические процессы оказывают непосредственное влияние как на государственную политику, так и на благосостояние и социальный статус каждого индивидуума.

В данном издании приведены программные работы В. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Кейнса, М. Фридмена — величайших ученых последних трех столетий, чьи труды оказали решающее воздействие на развитие мировой экономической мысли и послужили основанием для создания ведущих научных школ.

УДК 820  
ББК 65.5

ISBN 5-04-005830-6

© Семенов А. М., Микша Л. С. Перевод  
работы М. Фридмена «Количественная  
теория денег», 2000  
© ЗАО «Издательство «ЭКСМО-Пресс».  
Оформление, 2000

---

*В. Петти*

## ТРАКТАТ О НАЛОГАХ И СБОРАХ

### ПРЕДИСЛОВИЕ

Хотя молодые и суетные люди и женятся, быть может, не затем только, чтобы прежде всего иметь детей, а еще менее для того, чтобы иметь таких детей, которые могли бы быть пригодны для какого-нибудь особого призвания, однако, имея детей, они, как могут, хорошо устраивают их в соответствии с наклонностями каждого из них. Точно так же, хотя я и написал эти страницы, чтобы только разгрузить свою голову от множества докучливых мыслей, а не для того, чтобы применить их в интересах какого-нибудь отдельного народа или предприятия, однако, поскольку они уже родились и их рождение совпало со временем назначения герцога Ормондского вице-королем Ирландии, я подумал, что они могут оказаться столь же подходящими в отношении этой страны, как и всякой другой; хотя возможно, что их польза будет довольно малой для какой бы то ни было страны.

Ирландия — это страна, требующая содержания в ней такой большой армии, которая могла бы заставить ирландцев отказаться от нанесения вреда себе самим и англичанам дальнейшими своими восстаниями. И эта большая армия должна вызывать наложение больших и тяжелых налогов на бедный народ и разоренную страну. Поэтому для Ирландии отнюдь не бесполезно будет знать природу и размеры налогов и сборов.

2<sup>1</sup>. Приходы Ирландии сильно нуждаются в регулировании путем объединения и разделения их<sup>2</sup> так, чтобы можно было правильно провести их границы и было бы удобно насаждать в них слово божье. Поэтому сказанное мною относительно опасности избыточного числа священников может оказаться уместным и здесь, когда новая география<sup>3</sup> этого острова, которой мы ожидаем, предоставит средства для вышеупомянутого регулирования.

3. Большое изобилие, имеющееся в Ирландии, лишь разорит ее, если не будет найден способ наладить выгодный вывоз; таковой же будет зависеть от надлежащих размеров пошлин и акцизов, о которых пойдет речь.

---

<sup>1</sup> Нумерация дается здесь и в дальнейшем по подлиннику.

<sup>2</sup> В 1662 г. Ирландский парламент провел акт о соединении и новом разделении приходов. Неизвестно, принимал ли Петти непосредственное участие в проведении этого акта, но последний точно отражает взгляды Петти на этот вопрос.

<sup>3</sup> Вероятно, намек на карты Ирландии, приготовленные (и выгравированные на меди) под руководством Петти и содержавшие границы приходов. Для окончания их Петти обращался к королю с ходатайством о субсидии, но получил последнюю в недостаточном размере.

4. Так как Ирландия в целом имеет недостаточное население и так как правительство здесь никогда не будет в безопасности без наличия дорогостоящих армий до тех пор, пока большая часть населения не будет состоять из англичан вследствие ли привоза их или высылки ирландцев, то я думаю, что лучшим поощрением для англичан к переселению их сюда было бы осведомление о том, что королевский доход составляет свыше одной десятой части всего богатства, всех рент и дохода страны, что государственные расходы в ближайшем столетии не будут чувствоваться в Ирландии тяжелее, чем десятина в Англии, и что, по мере того как доходы короля будут возрастать, причины его расходов будут соответственно уменьшаться, а это — двойная выгода.

6<sup>1</sup>. Применение труда нищих в Англии для исправления дорог и для превращения рек в судоходные создаст лучшие условия для продажи ирландской шерсти и скота.

7. Полное понимание природы денег, понимание тех результатов, к которым приводит наличие монет разного рода и колебания их стоимости, а также результатов повышения их достоинства и порчи их является наукой, наиболее необходимой для Ирландии, которой в последнее время приходилось сильно и часто страдать от злоупотреблений благодаря незнанию этой науки<sup>2</sup>.

8. Поскольку стоимость земли равна в Ирландии лишь шести или семи годовым рентам, тогда как по ту сторону Ла-Манша за нее приходится платить двадцать годовых рент, то было бы хорошо, чтобы жители Ирландии узнали причины этого явления вовремя, когда есть еще возможность исправить положение.

Наконец, если у кого-либо имеются мысли, которые могли бы, пожалуй, оказаться полезными для Ирландии, то он с наибольшим успехом может представить их общественному вниманию именно теперь, когда герцог Ормондский<sup>3</sup> является вице-королем, ибо:

1. Его светлость знает весьма хорошо эту страну как в мирные времена и в делах, касающихся мира, так и в военные времена и в делах, касающихся войны; он понимает как интересы отдельных лиц, так равно и интересы всей страны и всех групп и партий, борющихся между собой в этом королевстве. И кроме того, он знаком с состоянием Англии, а также различных иностранных государств, поскольку это касается Ирландии.

2. Его светлость дал новые доказательства своих забот об интересах Англии в Ирландии и своей мудрости, проявленной им при улаживании, насколько возможно, различных запутанных конфликтов.

3. Земельные владения его светлости являются здесь самыми

---

<sup>1</sup> Параграф 5-й в подлиннике отсутствует.

<sup>2</sup> При Кромвеле в эпоху «протектората» (1649—1660) в Ирландии широко практиковалась чеканка монет частными лицами, что приводило к постоянным злоупотреблениям. Так, незадолго до прибытия Петти в Ирландию там были казнены несколько лондонцев за ввоз фальшивой и обрезанной монеты из Англии и стертой — из Перу. В 1660 г. был издан указ, точно устанавливающий достоинство золотых и серебряных монет.

<sup>3</sup> Стронник монархии, назначенный верховным правителем Ирландии после реставрации Стюартов (1661 г.).

крупными из существовавших когда-либо в Ирландии, и, следовательно, он находится вне опасности, угрожающей тем *proreges* (наместникам) короля, на которых, по выражению Кемпдена, *Hibernia est semper querula* (Ирландия беспрестанно жалуется), ибо нет оснований добиваться увеличения земель тому, кто и так уже имеет их больше всякого другого.

4. Иные вице-короли шли в Ирландию главным образом для того, чтобы восстановить или увеличить свое богатство, и удалялись, когда эта их задача оказывалась выполненной, не оставаясь здесь выслушивать протесты и жалобы жителей, вызванные их действиями. Между тем его светлость дал этому народу залог своего хорошего правления и заранее устранил все опасения противного.

5. Его светлость не страшится делать все, что он считает правильным, вплоть до поддержки в правом деле отдельного человека против сплоченной массы, так как он стоит выше недоброжелательных пересудов завистливых и сварливых людей; ибо известная щедрость и великолепие его будут всегда избавлять его от недовольства народа, а его неоднократно испытанная верность лишит силы всякое коварное нащепывание его величеству.

6. Его отзывчивое отношение ко всякому изобретательному начинанию побудит мудрых людей нашей Восточной Англии последовать за его звездой в Ирландию и здесь преподнести свои самые лучшие советы тому, кто в состоянии наиболее рассудительно выбрать их и следовать им.

Наконец, эта великая особа берет на себя руководство большим делом устройства Ирландии в такой период, когда она представляет собой чистый лист бумаги, когда заседает парламент, наиболее доброжелательно расположенный к этой особе и восприимчивый к его советам, — при короле, живо интересующемся и заботливо относящемся к преобразованиям, — и когда имеется возможность превратить в положительные законы все то, что является справедливым, разумным и соответствует законам природы.

Вот почему, применяя мои мысли к Ирландии и публикуя их теперь, когда они могут принести пользу (если они вообще могут ее принести), я полагаю, что ударил по надлежащим струнам, и кую железно, пока оно горячо. Я заявляю миру, что я не считаю себя способным исправить его, и думаю, что для частного спокойствия каждого человека будет лучше, если он предоставит миру *vadere sicut vult* [брести по собственному желанию]. Я хорошо знаю, что *res nolunt male administrari* [вещи не хотят быть плохо управляемыми] и что дела (что бы я ни хотел или мог сказать) будут идти своим путем и природу не обманешь. Поэтому все, что я написал, было сделано (как сказано раньше) лишь для того, чтобы облегчить и освободить самого себя, ибо моя голова была обременена этими вещами вследствие пересудов, которые мне ежедневно приходится слышать относительно развигия и регулирования торговли, вследствие ропота по поводу налогов и т.д. Я не забочусь о том, отнесутся ли к сказанному мной с пренебрежением или с придиркой, ибо я смотрю на это так, как некоторые преуспевающие люди на расточительность своих детей. Подобно тому как им доставляет удовольствие приобретать то, что, как они уверены, будет впоследствии развеяно по ветру, так и я получаю удовольствие, когда пишу то, что, как я подозреваю, не будет

иметь никакого значения. Поэтому, так как ничто нас не торопит и т.д. и у каждого найдется время и возможность, я предоставляю всю работу на суд беспристрастных людей, поправки которых никогда не вызовут у меня раздражения.

## ГЛАВА 1

### О различных видах государственных расходов

Государственными расходами являются расходы на оборону государства на суше и на море, расходы по обеспечению мира как внутри страны, так и вне ее, а также расходы на достойный отпор оскорблениям со стороны других государств. Все это мы можем назвать военными расходами (*Charge of the Militia*), которые при обыкновенных условиях, как правило, не уступают по своим размерам никакой другой статье расходов, но в чрезвычайных условиях (т.е. во время войны или при угрозе войны) намного превосходят все остальные расходы.

2. Другой статьей государственных расходов является содержание правителей, главных и подчиненных. Я подразумеваю не только таких людей, которые тратят все свое время на выполнение своих соответствующих обязанностей по службе, но и таких, что тратят много времени как на то, чтобы сделать себя способными выполнить эту работу, так и на то, чтобы создать у своих начальников убеждение в том, что они обладают такими способностями и заслуживают доверия.

3. Содержание правителей должно быть изобильно и пышно в такой степени, какой редко-редко достигают частные усилия и профессии. Это необходимо для того, чтобы предоставить правителям возможность пользоваться не только природными, но и искусственными источниками могущества.

4. Ведь если большое количество людей назовет одного из их числа королем, а этот облеченный властью государя человек не выказывает большего, чем у других, видимого великолепия и не может вознаградить лиц, послушных и угодных ему, и поступить противоположным образом с другими, то его облечение властью имеет мало значения, если даже он обладает большими физическими и духовными способностями, чем кто-либо другой из их числа.

5. Имеются должности, которые являются лишь пареруа [побочными занятиями], каковы, например, должности шерифа, мирового судьи, констебля, церковного старосты и т.д.; эти должности люди могут занимать без большого ущерба для их обычных способов существования, и достаточным вознаграждением за отправление их считается честь пользоваться доверием и удовольствием внушать страх.

6. В эту же графу могут быть отнесены расходы по отправлению правосудия как в делах частных лиц друг с другом, так и между государством или обществом в целом и отдельными членами его, а также как по исправлению и наказанию уже содеянных несправедливостей и преступлений, так и по предупреждению их на будущее время.

7. Третьей статьей государственных расходов являются расходы на содержание пастырей человеческих душ и руководителей их совести. Можно было бы подумать (так как это касается иного мира и лишь частных интересов каждого человека в нем), что это не должно совершаться за счет государственных расходов в этом мире. Тем не менее, если мы учтем, как легко обходить людские законы, совершать недоказуемые преступления, подкупать свидетелей и опровергать свидетельские показания, исказить дух и значение законов и т.д., то поймем необходимость ввести в государственные расходы средства на обучение людей законам бога; он ведь замечает злые помыслы и намерения и еще больше тайные дела и налагает в ином мире на вечные времена наказания за такие проступки, за которые люди в этом мире могут присудить только к легкой каре.

8. Работающие на такой государственной службе должны тоже содержаться с соответствующей пышностью и иметь средства, чтобы привлекать людей известным вознаграждением даже на этом свете, поскольку многие некогда следовали за самим Христом только ради хлеба, который он давал им.

9. Следующей статьей являются расходы на школы и университеты в особенности, поскольку они учат больше, чем чтению, письму и арифметике; последние приносят особую пользу каждому человеку, являясь опорой и заменой памяти и рассудка, причем счет выполняет эту роль для рассудка, а письмо и чтение — для памяти. Должно ли обучение богословию и т.д. стать частным делом, является для меня вопросом.

10. Школы и колледжи существуют, правда, в настоящее время большей частью лишь на пожертвования частных лиц или являются местами, где частные лица тратят свои деньги и время за свой собственный частный счет. Но было бы, несомненно, отнюдь не плохо, если бы они задались целью оказать всякую мыслимую помощь людям, наделенным от природы самым выдающимся и острым умом, направленным на изучение природы во всех ее проявлениях. В этом случае они должны были бы содержаться за счет государства. Эти выдающиеся люди должны были бы отбираться для этой цели не в соответствии с мнением любящих родителей и друзей (вороны, считающие своих собственных птенцов самыми красивыми), но скорее в порядке одобрения другими, более беспристрастными лицами, такими, например,

как те, которые в Турции отбирают из христианских детей наиболее способных стать орудием и поддержкой турецкого правительства. Об этих отборах мы скажем более подробно в дальнейшем.

11. Следующей статьёй является содержание сирот, найденных и подкинутых детей, которые также являются сиротами, а также всякого рода немощных людей и, кроме того, таких, которые нуждаются в получении работы.

12. Ведь разрешение кому-либо нищенствовать — это более дорогостоящий способ содержания тех людей, которым закон природы не разрешает умереть с голоду, когда возможно найти пропитание. Помимо того, несправедливо допускать, чтобы кто-нибудь умирал с голоду в то время, как мы считаем правильным ограничивать заработную плату бедняков, так что они ничего не могут отложить на время своей инвалидности и отсутствия работы.

13. Последней статьёй расходов могут явиться расходы на дороги, судоходные реки, водопроводы, мосты, порты и другие предметы, нужные для блага пользования всех.

14. Можно подумать и о других статьях расходов, благодаря которым и другие люди попали бы в число указанных либо были бы присоединены к ним добавочно, но для моих целей достаточно теперь установить эти важнейшие и наиболее очевидные из всех.

## **ГЛАВА II**

### **О причинах, которые увеличивают и делают более тягостными различные виды государственных расходов**

Рассказав, таким образом, о различных видах государственных расходов, мы теперь рассмотрим причины, увеличивающие их как в общем, так и в частности.

Общей причиной является, во-первых, нежелание населения оплачивать их, каковое проистекает от убеждения, что проволочкой и сопротивлением можно вовсе избавиться от оплаты их и от подозрения, что обложение слишком велико или что собранные суммы расхищаются или неправильно расходуются, или же что они неравномерно взимаются и распределяются. Все это вызывает излишние расходы при взимании их и заставляет государя принимать суровые меры по отношению к своему народу.

2. Другой причиной, делающей налоги более тяжелыми, является принуждение платить их деньгами в определенное время, а не товарами и в наиболее удобные сезоны.

3. В-третьих, неясность и сомнения относительно права обложения налогами.

4. В-четвертых, недостаток денег и беспорядок в монетном деле.

5. В-пятых, малочисленность населения, особенно земледельческих рабочих и ремесленников.

6. В-шестых, незнание числа, богатства и промыслов жителей, что вызывает излишние расходы повторного взимания и вносит беспокойство новыми добавочными обложениями, вводимыми ради исправления ошибок.

7. И в частности: причины возрастания военных расходов те же, что и причины, увеличивающие войны или угрозу войн, которые бывают внешними и гражданскими.

8. Наступательная внешняя война вызывается многочисленными и самыми разнообразными тайными личными враждебными чувствами, которые выступают под маской государственных требований; о них мы не можем ничего сказать, кроме того, что они обычно находят поощрение, в особенности здесь, в Англии, в ложном мнении, будто наша страна полностью заселена и что, если нам нужна большая территория, мы можем добыть ее с меньшими издержками у наших соседей, чем купить у американцев. К этому присоединяется и ошибочное мнение, будто величие и слава государя покоятся скорее на размерах его территории, чем на численности, искусности и трудолюбии его народа, тесно объединенного и хорошо управляемого, а также что более почетно отнять что-либо у других хитростью и грабежом, чем добывать самим из недр земли и моря.

9. От внешних наступательных войн (возникающих, как сказано выше, из-за личных и частных мотивов) свободны те государства, в которых доход высших правителей невелик и недостаточен для ведения таких войн; если же они, случится, начнут их и станут вести до тех пор, пока не потребуются всеобщее обложение, то те, кто имеет право устанавливать налоги, обычно расследуют, какие частные лица и в каких целях вызвали войну, и, таким образом, скорее нападают на виновников, чем способствуют им в их цели. И тогда пресекается такая война.

10. Оборонительные войны вызываются неподготовленностью к войне подвергшегося нападению государства, как, например, когда на складах содержатся негодные припасы, принятые подкупленными чиновниками по цене хороших, когда армия неправильно обучается, когда солдаты являются или арендаторами, или слугами своих командиров, или же лицами, которые нуждаются в защите от правосудия из-за совершенных ими преступлений и долгов, когда офицеры не знают своего дела и не бывают уверены в своих командах и к тому же боятся наказывать солдат из опасения поплатиться за это. Поэтому быть всегда в своей стране готовым к войне является самым дешевым способом недопущения войны.

11. Причиной гражданских войн здесь, в Европе, очень часто служат религиозные верования; так, например, лиц, исповедующих не получившую государственного признания веру в общественных и открытых местах, на глазах у большой массы невежественных людей наказывают лишением жизни, потерей членов тела или свободы вместо того, чтобы налагать на них соответствующие умеренные денежные штрафы; каждый добросовестный неконформист<sup>1</sup> с удовольствием бы уплатил таковые, а лицемеры, отказавшись платить, тем самым раскрыли бы себя как таковые.

12. Гражданские войны вызываются также людьми, воображающими, что их личное неудовлетворительное положение может быть лучше всего исправлено всеобщей разрухой; однако на самом деле по окончании таких беспорядков им, вероятно, станет еще хуже, если они даже выживут и добьются успеха; но более вероятно, что они погибнут в борьбе.

13. А также тем, что люди полагают, будто формы правления могут в течение немногих лет произвести значительные изменения в богатстве подданных, что форма, наиболее древняя и сохранившаяся до настоящего времени, не наилучшая для данного места, что любая установленная династия или лицо не лучше, чем какой-нибудь новый претендент или даже чем лучшие возможные выборы, что верховная власть невидима и что она не связана определенно с каким-либо определенным лицом или лицами.

14. Причины гражданской войны состоят также в том, что богатство страны находится в руках слишком немногих лиц и что не предусмотрены никакие надежные меры к тому, чтобы освободить всех людей от необходимости либо просить милостыню, либо воровать, либо идти в солдаты.

Кроме того, такой причиной является допущение роскоши у одних, тогда как другие умирают с голоду. Распределение милостей по случайным и неопределенным мотивам, раздача крупных вознаграждений лицам и группам, не имеющим никаких определенных и явных заслуг, — вот те явления, которые вызывают озлобление у неустойчивой толпы, являющейся тем трутом, который легко может воспламениться от искры, брошенной немногими зачинщиками.

15. Одной из причин государственных расходов, связанных с религией, является то обстоятельство, что в связи с изменением религии, разорвавшей с папством, а также с изменениями в земледелии и в промыслах не были изменены границы приходов.

---

<sup>1</sup> Придерживающийся религии, не получившей государственного признания.

Разве не могут приходы быть больше теперь, когда священники проповедуют большому числу людей, собранных вместе, т.е., иными словами, разве не может стадо быть теперь более многочисленным, чем в том случае, когда каждую отдельную овцу приходилось, как до сих пор, чистить и стричь трижды в год при помощи исповеди и отпущения грехов? Если в Англии и Уэльсе имеется лишь около 5 млн. жителей, то к чему нам иметь больше 5 тыс. приходов, что составляет по 1 тыс. овец на каждого пастыря, тогда как в средних приходах Лондона имеется около 5 тыс. душ в каждом. Исходя из этого расчета, в Англии и Уэльсе должна быть лишь 1 тыс. приходов, в то время как их имеется около 10 тыс.

16. Сокращение приходов наполовину сэкономит (считая доход причта в среднем равным лишь 100 ф. ст. в год на каждый приход) 500 тыс. ф. ст. Помимо этого, когда число приходских священников сократится наполовину, то мы будем нуждаться лишь в половинном количестве епископов и деканов, капитулов, конгрегаций и кафедральных соборов, которые, пожалуй, обходятся еще в 200 или 300 тыс. ф. ст. И все же церковь господня будет обслуживаться даже более исправно, чем теперь, а священный, древний институт епископства не потерпит никакого ущерба, так же как и способ добывания средств на их содержание посредством десятины. И все это — путем большей и лучше соответствующей требованиям реформы.

17. Но, предположим, нам скажут, что в некоторых диких районах тысяча людей живет на участке площадью не менее 8 кв. миль. На это я отвечу, что таких мест очень мало или их совсем нет, и самые большие приходы, которые мне известны, охватывают не более 3 или 4 кв. миль, а на таком пространстве не представляет труда для жителей собираться раз в неделю в каком-нибудь центральном пункте.

18. Кроме того, я утверждаю, что викарий, исполняющий должность священника и не имеющий большого образования, легко может, если он человек хорошей жизни и надлежащим образом проинструктирован, отправлять службу в четырех часовнях каждое воскресенье, а действительно ученый и красноречивый проповедник может проповедовать через воскресенье в каждой из этих часовен, уделяя одно воскресенье двум из них, а другое — остальным двум. А это вместе с обучением катехизису и добавочными проповедями в невоскресные дни будет давать столько же, сколько дается и сейчас, и столько, сколько с божьего благословения необходимо для спасения души, ибо Христовы узы нестерпимы и бремя их нетяжело.

19. Но чтобы положить конец этим сомнениям, я утверждаю, что если разбить Англию и Уэльс на участки по 3 кв. мили в каж-

дом, то у нас оказалось бы немногим больше 4 тыс. таких участков, на которых можно устроить приходы.

20. Если же скажут, что отчуждение этой десятины является святотатством, то я отвечу, что если эти средства употребить на защиту церкви божией от магометанства и папизма и от народов, которые исповедуют эти религии, то это совсем не будет святотатством; во всяком случае, это будет им в меньшей степени, чем если дать три четверти этих средств женам и детям священников, которых и на свете не было, когда была установлена десятина.

21. Если бы я не питал отвращения к предложению о сокращении церковных средств, я бы мог сказать, что урезка части десятины и содержания причитающихся каждому из оставшихся пастырей и предоставление им взамен этой части свободных сборов с их паствы послужили бы на пользу делу распространения слова божьего и такой порядок меньше оскорблял бы тех, кто считает, что все их содержание должно покрываться этим способом.

22. Я мог бы также сказать, что, поскольку в Англии больше мужчин, чем женщин (эта диспропорция *pro tanto* [соответственно] задерживает размножение), было бы хорошо, если бы священники вернулись к безбрачию, чтобы никто не становился священником, если он женат; ведь нетрудно среди 5 млн. жителей отыскать 5 тыс., т.е. одного на тысячу, которые могли бы жить и жили бы холостыми. Тогда наш неженатый пастырь мог бы жить на половину своих доходов так же хорошо, как он теперь живет на весь доход.

23. Все время имеется в виду, что хотя число приходов и размеры доходов духовенства и уменьшатся, однако это должно быть сделано без вреда для имеющихся сейчас в приходах священников.

24. Что касается уменьшения расходов на должности, относящиеся к администрации и суду, то оно будет заключаться в отмене всего излишнего, сверхштатного и устаревшего, а вместе с тем в сокращении оплаты и остальных до размеров, соответствующих труду, искусству и степени доверия, требующимся в каждом отдельном случае. Имеется ведь много должностей, которые полностью выполняются помощниками за незначительную оплату, тогда как их начальники получают в десять раз больше, хотя они совершенно не знают ни того, что было сделано, ни того, что нужно было сделать в том или другом случае.

25. Получающиеся вследствие этого излишки должны быть либо возвращены населению, которое давало их королю тогда, когда это жалованье составляло лишь справедливое вознаграждение должностному лицу, либо же король, все еще удерживая их, может покрывать ими соответствующую сумму государственных

расходов, а не расходовать их на удовлетворение назойливых притязаний отдельных лиц. Подобное благодеяние вызывает у этих лиц и у всех их приспешников лишь бездеятельность, поскольку речь идет о подлинной и действительной выгоде для страны и для них самих в частности, а также полное пренебрежение и непонимание общественного блага.

26. Можно было бы привести в пример множество отдельных фактов этого рода, но так как моя цель не в том, чтобы повредить кому-либо в частности, то я на этом останавлиюсь и выражу лишь пожелание, чтобы была проведена всеобщая реформа всего, что давным-давно пришло в негодность. В этом случае ни один человек в отдельности не должен пострадать. Ведь если все страдают, то никто не страдает, и никто не станет беднее, чем он есть сейчас, если все потеряют половину своего имущества, равно как и ничуть не станут люди богаче, если их имущество удвоится, ибо *Ratio formalis* [действительный смысл] богатства заключается, скорее, в отношении, чем в количестве.

27. Сокращение расходов на университеты, к которым я причисляю и немногочисленные юридические школы, означало бы уменьшение числа лиц, обучающихся богословию, правоведению и медицине, и тем самым уменьшение применения этих профессий.

Поскольку я уже говорил о богословии, я перехожу сначала к правоведению и заявляю, что если бы велась регистрация всех земельных владений, а также всех передаточных записей на землю и обязательств по ним и если бы в то же время были учреждены общественные ссудные банкии, ломбарды или банки<sup>1</sup>, оказывающие кредит под залог денег, столового серебра, драгоценных камней, сукна, шерсти, шелка, кожи, полотна, металлов и других непортящихся товаров, то я не представляю себе, чтобы могло вестись более одной десятой доли тех судебных процессов и бумаг, какие мы имеем теперь.

28. Далее, если установить число юристов и нотариусов, исходя из учета числа жителей, их земель и другого богатства, то я не представляю себе, как бы при этом осталось больше одной сотой доли тех, какие имеются сейчас, поскольку мне приходилось слышать утверждения, что их имеется в десять раз больше, чем даже сейчас необходимо. А теперь ведь в десять раз больше судебных процессов, чем их было бы после вышеупомянутой реформы. Отсюда следует, что поскольку причины, вызывающие преступления и несправедливости, сильно сократятся, то не будет

---

<sup>1</sup> Все так называемые «подражатели Голландии» обычно требовали введения в Англии ломбардов и постоянных регистров, уже имевшихся в Голландии.

нужды и в одной сотой доле существующего количества хранителей закона и судебных учреждений.

29. Что касается врачей, то, опираясь на «замечания», сделанные недавно относительно бюллетеней смертности, нетрудно узнать на основании числа умирающих, сколько в Лондоне имеется больных, и, исходя из удельного веса столицы, установить число больных в стране; затем посредством этих двух цифр и прибегнув к совету ученой коллегии медицинского факультета вычислить, какое количество врачей требуется для всей страны, и, стало быть, узнать, какое количество студентов этой профессии следует допускать к учению и поощрять. Наконец, высчитав это количество, можно присоединить к нему соответствующее количество хирургов, аптекарей и сиделок и, таким образом, приостановить всем этим и пресечь бесконечный наплыв напрасных претендентов на профессии, злоупотребляющих этим божественным факультетом, готовящим к единственному из всех светских занятий, которым стал заниматься сам наш Спаситель после того, как начал проповедовать.

30. Если далее будет установлено, какое число духовных лиц, врачей и юристов (т.е. лиц, воспитывавшихся в университетах) необходимо для выполнения общественной службы (полагают, что их имеется 13 тыс. при теперешних условиях и будет, вероятно, не более 6 тыс. при том сокращении, которое мы предлагаем), то, предполагая, что из них за год умирает один на сорок, мы найдем, что достаточно будет выпускать ежегодно из университетов не больше 350. Если предположить, что их пребывание в университете продолжается в среднем пять лет, то получится также, что число одновременно учащихся в университетах студентов не должно превышать 1800 человек; я подразумеваю таких студентов, которые намерены сделать науку своей профессией и источником своего существования.

31. Я могу при этом отметить, что если 1800 студентов достаточно и если принять, что число приходских детей и найденнейшей составляет в Англии 40 тыс., то весьма вероятно, что один на двадцать среди них мог бы обладать выдающимся умом и способностями.

Поскольку общество может располагать этими детьми по своему усмотрению и поскольку в обоих университетах могут содержаться более 1800 человек, то нельзя ли было бы сделать так, чтобы наши деятели науки избирались и воспитывались таким образом? Но об этом лишь попутно.

32. К этому можно еще добавить, что на основе вышеупомянутых ссудных банков, благодаря которым можно получать сведения о кредите и имуществе всех торговцев и предотвращать все таинственные опасности денег, и при наличии хорошей отчет-

ности о наших урожаях, промышленности, потреблении и импорте можно было бы установить, какое количество купцов было бы в состоянии производить обмен наших избыточных товаров на избыточные товары других стран, а также какое количество розничных торговцев необходимо для дальнейшего распределения товаров в каждом селении нашей страны и получения в обмен имеющихся там излишков. На этом основании я полагаю, что можно было бы сократить и значительную часть этих купцов; они, собственно говоря, действительно ничего не заслуживают от общества, являясь лишь своего рода игроками, которые играют друг с другом за счет труда бедняков, сами же не доставляют никакого продукта, а играют лишь роль вен и артерий, распределяющих туда и назад кровь и питательные соки государственного тела, а именно продукцию сельского хозяйства и промышленности.

33. Если бы были сокращены многочисленные должности и жалования, связанные с управлением, судом и церковью, а также число духовных лиц, юристов, врачей, купцов и розничных торговцев, получающих каждый большие оклады за произведенную для общества незначительную работу, то насколько облегчилось бы это покрытие общественных расходов и насколько возросла бы равномерность их распределения.

34. Мы перечислили шесть статей государственных расходов и вкратце пояснили, как можно сократить четыре из них. Сейчас мы переходим к двум остальным статьям, которые мы скорее рекомендовали бы увеличить.

Первую из этих двух статей я называю, говоря вообще, заботой о бедных, что сводится к организации убежищ для престарелых, слепых, хромых и других калек, госпиталей для беспокойных больных, больных хроническими, излечимыми и неизлечимыми, внутренними и наружными болезнями, с отдельными госпитальями для больных острыми и заразными болезнями и еще другими для сирот, найденных и подброшенных детей. Из этих последних не должен быть отвергнут ни один ребенок, как бы много их ни было, при условии, что их имена, семьи и родственные отношения будут сохранены в строгой тайне. Отбор этих детей, произведенный по достижении ими приблизительно восьми- или десятилетнего возраста, может дать королю наиболее подходящие орудия для ведения всякого рода дел его, причем они будут столь же безусловно обязаны верно служить ему, как и его собственные кровные дети.

35. Это отнюдь не является ни новым, ни редким мероприятием, и только забвение его в наших странах заставляет считать его редким и новым проектом. Известны также и те отличные результаты, которые получались от этого института, о котором мы

скажем гораздо больше и в дальнейшем в связи с другим вопросом.

36. Когда все беспомощные и немощные люди будут, таким образом, обеспечены, а лентяи и воры обузданы и наказаны министром юстиции, мы найдем в результате определенные постоянные занятия для всех остальных нуждающихся людей, которые, работая соответственно изданным для них правилам, могут требовать достаточного количества пищи и одежды. Их дети (если они малы и немощны), как уже было сказано, тоже обеспечиваются другим способом.

37. Но в чем должна заключаться эта работа? Я отвечаю: в том, что было учтено как шестая статья государственных расходов, а именно в том, чтобы сделать все шоссейные дороги настолько широкими, прочными и ровными, чтобы расходы и утомительность путешествий и перевозок благодаря этому сильно уменьшились; в углублении и расчистке рек и в превращении их в судходные; в насаждении в подходящих местах полезных деревьев, доставляющих строевой лес, удовольствие, а также плоды.

В возведении мостов и плотин.

В разработке рудников, каменоломен и каменноугольных копей.

В выплавке железа и т.д.

38. Я останавливаюсь на всех этих особенностях, во-первых, потому, что это — работы, в которых нуждается наша страна, во-вторых, потому, что эти работы требуют большого количества труда и малого искусства, и, в-третьих, потому, что при этом в Англии вводятся новые промыслы, которые возместят суконный промысел, почти полностью нами утерянный<sup>1</sup>.

В ближайшем месте будет поставлен вопрос: кто будет платить этим людям? Я отвечаю: каждый. Ибо если в данной местности живет 1000 человек и 100 из них в состоянии производить пищу и одежду для всей тысячи; если следующие 200 производят столько товаров, сколько другие нации готовы брать в обмен на свои товары или на деньги; если следующие 400 заняты созданием драгоценностей, удовольствий и внешнего блеска для всех; если, наконец, 200 человек исполняют обязанности правительства, духовенства, юристов, врачей, купцов и лавочников, всего, стало быть, 900 человек, то возникают вопросы: раз пищи хватит также и для пропитания этих сверхсметных 100, то как они<sup>2</sup> получают ее? Будут ли они добывать себе необходимое воровством или нищен-

---

<sup>1</sup> Почти все авторы того времени (1662 г.) говорят об упадке суконного производства.

<sup>2</sup> При переводе этой цитаты в русском издании «Теории прибавочной стоимости» допущена неточность, здесь исправленная.

ством, или они доведут себя сами до голодной смерти, не получая ничего путем нищенства, или будут пойманы в воровстве и приговорены к смерти иным образом? Или их передадут какой-нибудь другой стране, которая согласна будет их принять? Для меня ясно, что они не должны ни умирать с голоду, ни быть повешены, ни быть отданы за границу. Однако если они нищенствуют, они могут умирать от голода сегодня и объедаться и пресыщаться завтра, что ведет к болезням и дурным привычкам. То же можно сказать и про воровство. Кроме того, они могут нищенством или воровством добыть больше, чем им необходимо, что отвратит их навсегда от работы, даже при самой благоприятной возможности, которая может внезапно и неожиданно открыться.

39. По всем этим основаниям будет, несомненно, более благо-разумно предоставить им избыточные продукты, которые иначе будут потеряны и истрачены или бесцельно потреблены. В случае же, если излишка не имеется, следует сократить немного изысканность питания других как в количественном, так и в качественном отношении, ибо немногие тратят меньше, чем вдвое, по сравнению с тем, что может быть достаточно для них для удовлетворения одних лишь естественных насущных потребностей.

40. Что касается работы этих сверхсметных людей, то пусть лишь она не потребует расхода иностранных товаров, и тогда не имеет значения, употреблена ли она на постройку бесполезной пирамиды на Салисберийской равнине, на переноску камней из Стоунгенджа в Тоуэрхилл или на что-нибудь другое в этом же роде; ибо в худшем случае это приучит сознание этих людей к дисциплине и повиновению, а их тела — к выносливости, которая потребуется от них при более полезной работе, когда в ней появится нужда.

41. А теперь, чтобы пояснить примером полезность того, что было выше предложено, я спрашиваю, какую выгоду дадут исправление дорог, постройка мостов и плотин и превращение рек в судоходные, помимо приятности и красоты их? На это я отвечаю, тоже ссылаясь в качестве примера на предложенное выше, что все это вместе с вывозом большого количества рогатого скота и овец из Ирландии приведет к образованию большого избытка английских лошадей, которые могут стать товаром, имеющим хороший сбыт во всей Европе вследствие соединения у них множества выдающихся качеств — красоты, силы, смелости, быстроты и выносливости, превосходящих эти качества у лошадей из других стран. Причем качества эти как зависящие от внутренних (intrinsic) особенностей английской земли не могут быть точно воспроизведены или отняты у нас другими странами. Сверх того, лошади — такой товар, который доставит как себя самого, так и своего продавца на рынок, хотя бы и далеко расположенный.

## ГЛАВА 3

### Каким образом можно ослабить причины недовольства налогоплательщиков

Мы весьма кратко рассказали о шести статьях государственных расходов и показали (хотя и несовершенно и поспешно), что повело бы к увеличению и что к сокращению их.

Мы переходим теперь к вопросу об устранении некоторых общих причин, вызывающих недовольство при уплате налогов и сборов. А именно:

2.1. Население полагает, что государь требует больше, чем ему нужно. На это я отвечаю: если бы государь был уверен, что он вовремя получит то, в чем нуждается, то он причинил бы себе большой вред, извлеки деньги из рук своих подданных, которые при помощи разных промыслов приумножают их, и припрятав их в своих собственных сундуках, где они не только не приносят даже ему самому никакой пользы, но и подвергаются опасности, что их раздарят на подачки или без толку растратят.

3. 2. Как бы ни был велик налог, но, если он ложится на всех пропорционально, никто не теряет из-за него какого-либо богатства. Ибо люди (как мы уже говорили) останутся одинаково богатыми, сократят ли у них всех имущество наполовину или удвоят его, так как каждый сохранит свое прежнее положение, сан и звание. Кроме того, поскольку собранные деньги не уходят из страны, последняя остается одинаково богата по сравнению с другими странами; только богатство государя и богатство народа будут отличаться друг от друга на протяжении некоторого небольшого времени, а именно до тех пор, пока взимаемые у кого-либо в виде налога деньги не вернутся снова к нему же или к другим налогоплательщикам. В этом случае каждый также будет иметь шансы и возможность выиграть или потерять при новом распределении; и если он потеряет в одном, то может выиграть в другом.

4. 3. Больше всего раздражает людей обложение их более высоким налогом, чем их соседей. На это я отвечаю, что эти подозрения во многих случаях неверны, часто это случайность, которая при следующем обложении может повернуться более благоприятно. Если же это сделано преднамеренно, то все же нельзя предполагать, чтобы это было намерением государя; скорее, это является результатом действий временного распределителя податей, который, возможно, будет в свою очередь наказан при ближайшем распределении налога тем самым лицом, которое он обидел.

5. 4. Люди приходят в негодование при мысли, что собранные деньги будут растрочены на увеселения, великолепные зрелища, триумфальные арки и т.п. На это я отвечаю, что такая трата озна-

чает возвращение этих денег промысловым людям, занятым в производстве этих вещей. Промыслы эти хотя и кажутся бесполезными и создающими только украшения, однако работники их немедленно же передают полученные деньги людям, занятым в наиболее полезных промыслах, а именно: пивоварам, булочникам, портным, сапожникам и т.д. Кроме того, государь от этих зрелищ и увеселений имеет не больше удовольствия, чем получают 100 тыс. его самых заурядных подданных, которые, несмотря на свое ворчание, не ленятся, как мы видим, пройти много миль, чтобы иметь возможность лицеизреть эти осуждаемые и вызывающие неудовольствия бесполезные занятия.

6. 5. Люди часто сетуют на то, что король раздает собранные с населения деньги своим фаворитам. На это мы отвечаем: то, что дается фаворитам, может в следующий момент или при ближайшем перемещении попасть в наши собственные руки или в руки тех, которым мы желаем добра и кого мы считаем заслуживающими этого.

7. Во-вторых, подобно тому как данный человек является фаворитом сегодня, так другой или даже мы сами можем стать им завтра. Благоклонность весьма непостоянна и изменчива и не является такой вещью, которая должна возбуждать в нас сильную зависть, ибо та самая дорога, которая ведет к вершине холма, ведет также и к подножию его. Помимо этого, в законах и обычаях Англии нет ничего, что запрещало бы детям самого простого человека занять самые высокие должности в королевстве и тем более добиваться личной благоклонности своего короля.

8. Все эти фантазии, которым подвержены вульгарные умы, вызывают нежелание платить, а это заставляет государя применять суровые меры. Когда же эти меры падут на какого-нибудь бедняка, хотя и упрямого и упорного неплательщика, обремененного женой и детьми, то это дает легковерным людям удобный повод жаловаться на притеснения, сеет семена раздражения во всех других делах и раздувает недовольство, которое уже имеется.

9. 6. Незнание количества населения, промыслов и богатств народа является часто причиной того, что население терпит излишние беспокойства, подвергаясь двойному обложению и неудобствам двух или многих налогов там, где можно было бы обойтись одним. Примеры этого наблюдались при взимании недавнего подушного налога. Были допущены крупные ошибки (вследствие незнания положения населения, а именно: незнания числа лиц, относящихся к каждой налоговой группе, отсутствия ясных признаков, на основании которых надо облагать людей, а также смешения имущества с титулами и должностями).

10. Кроме того, не зная богатства жителей, государь остается в неведении, какую сумму налога они могут вынести, а не зная

промыслов населения, он не может судить о том, в какое время года ему лучше всего требовать свою долю.

11. 7. Неясности и сомнения относительно права обложения налогами были причиной крупных и достойных порицания враждебных выступлений со стороны населения и вынужденных строгостей со стороны государя: отличным примером этого была корабельная пошлина — немалая причина двадцатилетних бедствий для всего королевства.

12. 8. Редкое население — подлинный источник бедности. Страна, имеющая 8 млн. жителей, более чем вдвое богаче страны, где на такой же территории живет только 4 млн. Ведь те же самые правители, которые так дорого обходятся, могут почти так же хорошо обслужить большее, как и меньшее число жителей.

13. Во-вторых, если число жителей так незначительно, что они могут существовать за счет даров природы или затрачивая лишь небольшое количество труда, как, например, при пастбищном скотоводстве и т.п., у них не развиваются никакие ремесла и искусства. Ибо ни один человек, не желающий упражнять свои руки, не способен перенести мучения ума, вызываемые большими размышлениями.

14. 9. Недостаток денег — другая причина плохого платежа налогов. Ибо если мы учтем, что из всего богатства нашей страны, т.е. земель, домов, кораблей, товаров, домашней обстановки, драгоценных металлов и денег, монета составляет едва сотую часть и что в настоящее время в Англии имеется, вероятно, не больше 6 млн. ф. ст., что составляет лишь 20 шилл. на душу населения, то можем легко понять, как трудно бывает людям с большим достатком уплатить сразу известную сумму денег. Если же они не сумеют ее уплатить, следуют строгие меры и штрафы, совершенно справедливо налагаемые, хотя и весьма неприятные, ибо более терпимо нанести ущерб отдельному лицу, чем подвергать опасности все общество, хотя, несомненно, отдельному лицу было бы легче потерпеть ущерб вместе со всеми, чем одному.

15. 10. Кажется отчасти затруднительным, что все налоги должны вноситься в виде денег, что жирный скот и хлеб, например, не могут быть приняты в натуре (когда королю надобно снабдить провиантом свои корабли в Портсмуте), фермеры же должны предварительно везти свой хлеб (может быть, на расстояние десяти миль) для продажи и превращения его в деньги; последние же после их уплаты королю снова превращаются в хлеб, который приходится доставлять издалека.

16. Кроме того, фермер из-за спешки вынужден продавать свой хлеб по более низкой цене, а король из-за спешки также вынужден переплачивать за свой провиант, тогда как уплата натурой, *pro hic et nunc* (соответственной натурой и своевременно), сократила бы значительные лишения, которые терпит бедный народ.

17. Ближайшим вопросом, подлежащим обсуждению, является вопрос о последствиях и результатах слишком большого налога не в отношении отдельных людей, о чем мы говорили раньше, а в отношении всего населения в целом. В связи с этим я утверждаю, что существует определенная мера или пропорция денег, необходимых для ведения торговли страны (излишек или недостаток их против этой меры принесет ей вред), подобно тому как в розничной торговле необходимо наличие в известной пропорции фартингов для размена серебряных денег и для урегулирования таких расчетов, которые не могут быть произведены с помощью даже самой мелкой серебряной монеты. Ибо деньги (сделанные из золота и серебра) будут в отношении (т. е. материи, составляющей нашу пищу и одежду) лишь тем, чем фартинги и другая, не имеющая внутренней стоимости (*extrinsic*) местная монета — в отношении золотых и серебряных денег.

18. Подобно тому как количество фартингов, требуемое для торговли, определяется численностью населения, частотой совершаемых им меновых сделок и главным образом стоимостью наименьшей серебряной монеты, так и количество денег, необходимое для нашей торговли, должно аналогично определяться частотой меновых сделок и размером платежей, совершаемых по закону или обычаю иным образом. Отсюда следует, что там, где ведется регистрация земель, на основании которой можно хорошо знать действительную стоимость земельных владений каждого человека, где имеются склады потребительных благ, как-то: металлов, сукна, полотна, кожи и других полезных вещей, и где существуют также денежные банки, там для ведения торговли требуется меньше денег. Ибо если все наиболее крупные платежи будут производиться земельными участками, другие же, скажем, вплоть до 10 или до 20 ф. ст., путем кредита в ломбардах или в денежных банках, то отсюда следует, что там деньги необходимы лишь для уплаты сумм, меньше вышеуказанных; подобно тому как для размена требуется меньшее количество фартингов там, где имеется много серебряных двухпенсовиков, чем там, где самой мелкой серебряной монетой является шестипенсовик.

19. На основании всего сказанного я утверждаю, что если в стране имеется слишком много денег, то для нее, равно как и для короля, было бы выгодно и не принесло бы вреда и частным лицам, если бы весь излишек находился в королевских сундуках. Это означало бы то же самое, как если бы людям позволили уплачивать причитающиеся с них налоги любой вещью, без которой им легче всего обойтись.

20. С другой стороны, если бы размеры государственных изъятий были таковы, что денег остается меньше, чем необходимо для ведения национальной торговли, то вредные последствия этого выразились бы в сокращении производимой работы, что

означало бы то же, что и сокращение числа жителей или их творчества и усердия. Ибо 100 ф. ст., пройдя через 100 рук в виде их заработной платы, дают толчок производству товаров на 10 тыс. ф. ст.; эти же руки оставались бы праздными и бесполезными, если бы не было этого постоянного стимула к их использованию.

21. Если налоги фактически расходуются на наши собственные отечественные товары, они, как мне кажется, мало причиняют вреда населению в целом, — они лишь производят изменения в богатстве и состояниях отдельных людей; в частности, они переносят их от землевладельцев и лентяев к знающим и деятельным людям. Если, например, дворянин сдал свою землю в аренду за 100 ф. ст. в год на несколько лет или несколько поколений и будет обложен налогом, идущим на содержание флота, в размере 20 ф. ст. в год, то результатом этого будет то, что 20 ф. ст. этого дворянина будут ежегодно распределяться между моряками, корабельными плотниками и другими промыслами, относящимися к морскому делу. Но если дворянин сохраняет землю в своих собственных руках, он, будучи обложен в размере одной пятой своего дохода, повысит приблизительно в той же пропорции арендную плату, получаемую со своих арендаторов, или будет продавать свой скот, зерно и шерсть на одну пятую дороже; то же сделают и все прочие зависящие от него лица и тем вернут в некоторой степени то, что он уплатил. Наконец, если бы все взысканные в виде налога деньги выбросить в море, то конечным результатом этого было бы лишь то, что каждому пришлось бы работать на одну пятую больше или сократить на одну пятую свое потребление: первое — в том случае, если иностранная торговля способна к развитию, последнее — если этого нельзя ожидать.

22. Последнее, по моему мнению, было бы наихудшим налогом даже в хорошо управляемом государстве, но есть и такие государства, в которых не принимаются какие-нибудь предупредительные меры против нищенства и воровства, и они являются источником обеспеченного существования для лиц, нуждающихся в работе; там, признаюсь я, чрезмерный налог вызывает чрезмерную и невыносимую нужду даже в предметах, служащих для удовлетворения естественных потребностей, и притом с такой внезапностью, что отдельные невежественные лица не смогут изыскать средства, чтобы поддержать свое существование; а это, согласно закону природы, должно незамедлительно вызвать действия, направленные к облегчению своего положения, т.е. грабежи, мошенничества. Это же в свою очередь должно, в соответствии с существующими законами, повлечь за собой казни, калечения и тюремные заключения, которые являются злом и наказанием как для государства, так и для частных лиц, страдающих от них.

## ГЛАВА 4

### **О разных способах взимания налогов, в первую очередь путем выделения из всей территории соответственной части для государственных надобностей в виде коронных земель, во-вторых же, путем обложения или поземельного налога**

Предположим, что различные виды государственных расходов снижены как только можно и что жители полностью удовлетворены и согласны платить свою справедливую долю того, что необходимо для управления ими и защиты их, а также для поддержания достоинства их государя и страны. Нам надлежит теперь показать различные пути и способы, посредством которых эти налоги можно наиболее легко, быстро и безболезненно собрать. Это я сделаю, выявляя преимущества и недостатки некоторых основных способов обложения населения, применяемых за последние годы в разных государствах Европы. Среди них я коснусь и других, менее важных и реже применяющихся способов.

2. Представим себе, что известное число людей, живущих на определенной территории, установили путем подсчета, что для покрытия государственных расходов требуется 2 млн. ф. ст. в год. Или же, подойдя к делу еще мудрее, они вычислили, что двадцать пятая часть дохода всей их земли и труда должна составлять *Excise* или ту часть, которую надо выделить и использовать для покрытия государственных потребностей. Эта доля соответствует, вероятно, довольно близко тому, что мы имеем в условиях Англии; но об этом после.

3. Теперь вопрос в том, как взимать эту долю, исчисленную тем или другим путем. Первый путь, который мы предлагаем, заключается в том, чтобы выделить самую землю в натуре, т.е. выделить из всех 25 млн. акров, имеющихся, как говорят, в Англии и Уэльсе, столько земли *in specie* [в натуре], чтобы максимальная рента с нее достигала 2 млн. ф. ст.; это составит около 4 млн. акров, или около шестой части всей земельной площади. Эти 4 млн. акров следует превратить в коронную землю вроде тех четырех графств<sup>1</sup> в Ирландии, которые из числа конфискованных земель предполагалось оставить в резерве. Или же выделить в виде налога шестую часть ренты со всех земель, что приблизительно равно той доле, которую лица, ссудившие деньги на подавление восстания, и солдаты в Ирландии вернули обратно королю в виде отступных рент. Из этих двух способов второй явно лучше, ибо

---

<sup>1</sup> Эти четыре графства — Дублин, Кильдер, Карлоу и Корк.

он вернее обеспечивает доход короля, который в этом случае и имеет дело с большим числом ответчиков, если только трудности и издержки по сбору этого универсального налога не перевесят значительного других его преимуществ.

4. Этот способ был бы хорош в новом государстве при условии принятия его, как это имело место в Ирландии, прежде чем люди вообще получили землю во владение. А поэтому кто бы после этого ни покупал земли в Ирландии, отступные ренты, которыми они обременены, так же мало задевают его, как если бы число акров было соответственно меньшим; здесь происходит то же, что с людьми, знающими, что с покупаемой ими земли надо платить десятину. И, действительно, счастлива та страна, в которой по первоначальному соглашению учреждена в качестве резерва такая рента, из которой могут покрываться государственные расходы без непредвиденных и внезапных надбавок, в которых заключается истинная Ratio [причина] тяжести всех сборов и взиманий. Ибо в таких случаях, как было сказано раньше, платит не только собственник земли, но и каждый, кто съест хотя бы одно яйцо или луковицу, полученные с его земли, или кто пользуется услугами какого-либо ремесленника, питающегося от той же земли.

5. Но если бы это мероприятие предложено было провести в Англии, т.е. если бы у каждого земельного собственника удерживалась или урезывалась из ренты некоторая доля, тогда те земельные собственники, чьи ренты установлены и определены на много лет вперед, главным образом и несли бы тяжесть такого обложения, а другие получили бы от этого выгоду. В самом деле, предположив, что *A* и *B* имеют каждый по участку земли одинаковых качеств и стоимости, предположим также, что *A* сдал свой участок в аренду на 21 год за 20 ф. ст. в год, *B* же свободно может распоряжаться своей землей. И вот вводится налог в размере пятой части ренты; вследствие этого *B* не сдаст свой участок дешевле, чем за 25 ф. ст., с тем чтобы ему оставались 20 ф. ст., тогда как *A* должен удовольствоваться 16 ф. ст. чистой ренты. Несмотря на это, лица, арендующие землю у *A*, будут продавать продукты с арендуемых ими участков по той же цене, что и арендаторы *B*. Результатом всего этого будет, во-первых, то, что получаемая королем пятая часть арендной платы *B* будет больше, чем она была раньше; во-вторых, что фермер, арендующий землю у *B*, будет выручать больше, чем он выручал до введения налога; в-третьих, что лицо, арендующее землю у *A*, будет выручать столько, сколько арендатор земли у *B* и король, вместе взятые; в-четвертых, что налог в конце концов ляжет на земельного собственника *A* и на потребителей. Отсюда следует, что поземельный налог становится неравномерно взимаемым акцизом на потребление, который в большей мере несут те, кто меньше жалуется. И, наконец, что не-

которые земельные собственники могут выиграть, и только те, чьи ренты уже определены на будущее время, потеряют, и потеряют при этом вдвойне, а именно: с одной стороны, вследствие неповышения их доходов и, с другой стороны, вследствие повышения цен потребляемой ими провизии.

6. Другим путем является *Excisium* [вычет] из ренты, приносимой домовладениями, которая гораздо неопределеннее, чем рента с земли. Ибо дом имеет двойственную природу; одно дело, когда он является способом и средством производить затраты, и другое — когда он является инструментом или орудием для получения дохода. Ведь лавка в Лондоне, имеющая меньшие размеры и обошедшаяся дешевле при постройке, чем пышная столовая, находящаяся в том же доме, тем не менее будет иметь большую стоимость; то же самое применимо и к подвалу или погребу по сравнению с роскошно отделанной комнатой; ведь в одном случае мы имеем дело с расходом, а в другом — с прибылью. Обложение домов поземельным налогом как бы исходит из природы последнего, обложение же их акцизом — из природы первого.

7. Мы могли бы добавить, что дома облагаются иногда неравномерно с целью затруднить строительство<sup>1</sup>, особенно на новом фундаменте, и препятствовать этим росту города. Полагают, что такие чрезмерно большие и разросшиеся города, как, например, Лондон, представляют опасность для монархии, хотя такие города являются, наоборот, более безопасными, когда верховная власть находится в руках самих граждан таких городов, как, например, Венеция.

8. Мы все же утверждаем, что такое препятствие новому строительству не имеет с этой точки зрения никакого значения, поскольку строительство не возрастает, пока само население не увеличилось. Защиту же от вышеуказанных опасностей следует искать в причинах роста населения, и если удастся их устранить, то и остальная задача будет тем самым выполнена.

Но к чему тогда сводится действительный результат запрещения строить на новых фундаментах? Я отвечаю: к сохранению и закреплению города на старом местоположении и территории, с которых поощрение нового строительства сдвинуло бы его, как это имеет место почти во всех больших городах, хотя и незаметно в результате многолетнего развития.

9. Причина этого явления заключается в том, что люди неохотно строят новые дома за счет сноса принадлежащих им старых, поскольку сам старый дом, а также и участок, на котором он стоит, значительно удорожают постройки нового дома и в то же время дают гораздо меньше свободы и удобств. Поэтому люди

---

<sup>1</sup> В 1656 г. был издан акт, не допускающий быстрого роста строительства домов в Лондоне и его предместьях.

строят на новых, свободных участках, а на старые дома кладут заплаты до тех пор, пока они не станут совершенно непригодными для жилья и не превратятся либо в обиталище всякого сброда, либо с течением времени снова в пустыри и огороды, примеры чего наблюдаются в большом количестве даже около Лондона.

Если же большие города имеют, естественно, свойство изменять свое местоположение, то возникает вопрос: в каком направлении? Я утверждаю, что если речь идет о Лондоне, то он должен перемещаться в западном направлении, ибо, поскольку здесь на протяжении почти трех четвертей года ветры дуют с запада, строения, расположенные на западных участках, значительно меньше страдают от копоты, пара и зловоний, выделяемых всем скопищем домов восточной его части, а это имеет большое значение там, где сжигается каменный уголь<sup>1</sup>. Отсюда следует, что дворцы вельмож будут передвигаться к западу; естественно, что вслед за ними потянутся жилища других лиц, зависящих от них. Это мы наблюдаем в Лондоне, где старые дома знати превратились сейчас в помещения для торговых компаний или сдаются внаем жильцам, а все дворцы переместились к западу. Это происходит так явно, что через 500 лет — в этом не может быть никакого сомнения — королевский дворец очутится вблизи Челси, а старое уайтхоллское строение будет использоваться в целях, более соответствующих его качествам. Ибо построить новый королевский дворец на старом месте будет очень стеснительно, принимая во внимание парки и другие великолепные здания; помимо того, это было бы связано с большими неудобствами во время производства работ. Мне же представляется, что будущий дворец будет скорее построен на таком же расстоянии от всего теперешнего скопища домов, на каком весь Вестминстерский дворец находился от Лондона в те времена, когда лучники натягивали свои луки непосредственно за луджгэтскими воротами и когда пространство между Темзой, Флитстритом и Холборном напоминало теперешние Финсберийские поля.

10. Я готов признать, что это отступление не имеет никакого отношения к проблеме налогов и само по себе почти бесполезно. Ибо к чему нам беспокоиться о том, что будет через 500 лет, если мы не знаем, что может принести нам следующий день; ведь нет ничего Невероятного в том, что еще до истечения этого срока мы все, возможно, переселимся в Америку, а эти страны подвергнут-

---

<sup>1</sup> Некто Эвелан предлагал, чтобы все предприятия, пользующиеся каменным углем (в подлиннике «морским углем»), были перенесены на 6 или 7 миль ниже Лондона по течению Темзы для того, чтобы «не загрязнять столицу его величества», а также для того, чтобы западные ветры, дующие в течение 9 месяцев в год, «не затемняли и не делали неясным один из величайших и великолепнейших видов мира».

сы нашествию туток и превратятся в пустыню, подобно теперешнему состоянию тех местностей, которые входили в состав знаменитых восточных империй.

11. Однако я считаю несомненным, что, до тех пор пока в Англии есть люди, наибольшее скопление населения будет около того места, где сейчас находится Лондон, так как Темза является наиболее удобной рекой на этом острове, а место, где расположен Лондон, — наиболее удобная часть Темзы. Средства, облегчающие перевозку товаров, настолько способствуют росту города, что это должно побудить нас использовать наших незанятых людей для исправления дорог, постройки мостов, плотин и превращения рек в судоходные. Эти соображения возвращают меня снова к ходу моих размышлений о налогах, от которых я отклонился.

12. Но прежде чем распространяться о ренте, мы должны попытаться объяснить таинственную природу как денежной ренты, называемой процентом (*usury*), так и ренты с земель и домов.

13. Допустим, что кто-нибудь может собственными руками возделывать, окопать, вспахать, взборонить, засеять, сжать определенную поверхность земли и, как этого требует земледелие, свезти, вымолотить, вывезть хлеб, на ней выросший, и допустим, что он располагает достаточным запасом семян, чтобы засеять поле. Если он из жатвы вычтет зерно, употребленное им для обсеменения, а равно и все то, что он потребил и отдал другим в обмен на платёж и для удовлетворения своих естественных и других потребностей, то остаток хлеба составляет естественную и истинную земельную ренту этого года; и среднее из семи лет или, вернее, из того ряда лет, в течение которого недороды чередуются с урожаем, даст в виде зернового хлеба обычную ренту.

14. Но здесь возникает дальнейший, хотя и соподчиненный вопрос: какому количеству английских денег может равняться по своей стоимости этот хлеб или эта рента? Я отвечаю: такому количеству денег, которое в течение одинакового времени приобретает за вычетом своих издержек производства кто-нибудь другой, если он всецело отдается производству денег, т.е. предположим, что кто-нибудь другой отправляется в страну серебра, добывает там этот металл, очищает его, доставляет его на место производства хлеба первым, чеканит тут из этого серебра монету и т.д. Предположим далее, что этот индивидуум в течение того времени, которое он посвящает добыванию серебра, приобретает также средства, нужные для своего пропитания, одежды и т.д. Тогда серебро одного должно быть равно по своей стоимости хлебу другого; если первого имеется, например, 20 унций, а последнего 20 бушелей, то унция серебра будет представлять собой цену бушеля хлеба.

15. Если бы производство серебра требовало большего искусства и было связано с большим риском, чем производство хлеба,

то в итоге все свелось бы к тому же. Допустим, что 100 человек производят в течение десяти лет хлеб и то же число людей столько же времени занято производством серебра; тогда чистый остаток добытого серебра представит цену всего чистого сбора хлеба, и равные части первого составят цену равных частей второго, хотя и немногие из тех, что работают над добычей серебра, изучили искусство его очистки и чеканки и избежали опасностей и несчастий, связанных с работой в рудниках. Этим же способом можно определить правильное соотношение между стоимостями золота и серебра, которое часто устанавливается только на основании народного заблуждения, порой более, порой менее распространенного на свете<sup>1</sup>.

Это заблуждение является, кстати сказать, причиной того, что раньше мы были наводнены излишним количеством золота, а теперь страдаем от недостатка его.

16. Я утверждаю, что именно в этом состоит основа сравнения и сопоставления стоимостей. Но я признаю, что развивающаяся на этой основе надстройка (*superstructure*) очень разнообразна и сложна. Но об этом пойдет речь в дальнейшем.

17. Мир измеряет вещи при помощи золота и серебра, главным же образом при помощи последнего, ибо не могут существовать два мерила, и, следовательно, лучшее из многих должно стать единственным из всех. Таким мерилom и является чистое серебро определенного веса. Но, как мне известно из различных сообщений наших опытейших специалистов пробирного дела, установить вес и чистоту серебра трудно. Если даже взять серебро, признанное имеющим одинаковый вес и чистоту, оно повышается и понижается в своей цене; в одном месте оно имеет бо́льшую стоимость, чем в другом, не оттого только, что оно находится на большом расстоянии от рудников, но и по другим причинам; оно может иметь бо́льшую стоимость в настоящее время, чем месяц или иной небольшой период времени тому назад. Поскольку отношение серебра к различным оцениваемым с его помощью вещам меняется в разные эпохи, в зависимости от увеличения или уменьшения стоимости последних, мы, не умаляя большой пользы золота и серебра, применяемых в качестве стандарта и мерила, попытаемся исследовать некоторые другие естественные стандарты и мерила.

18. Наши серебряные и золотые монеты имеют различные названия; таковы в Англии фунт, шиллинг, пенс, и каждая из них может быть выражена как сумма или часть какой-нибудь другой. Но по этому поводу мне хочется сказать вот что: оценку всех

---

<sup>1</sup> Так как, несмотря на королевский указ, запрещающий вывоз золота, последний все же имел место, было издано два новых указа (1661 г.): повышающий достоинство золотых монет и запрещающий золотить кареты.

предметов следовало бы привести к двум естественным знаменателям — к земле и труду; т.е. нам следовало бы говорить: стоимость корабля или сюртука равна стоимости такого-то и такого-то количества земли, такого-то и такого-то количества труда, потому что ведь оба — и корабль, и сюртук — произведены землей и человеческим трудом. А раз это так, то нам очень желательно бы найти естественное уравнение между землей и трудом, чтобы быть в состоянии так же хорошо или даже лучше выражать стоимость при помощи одного из двух факторов, как и при помощи обоих, и чтобы быть в состоянии так же легко сводить один к другому, как пенса к фунту. Теперь мы были бы очень довольны, если бы могли определить естественную стоимость свободной продажной земли, хотя бы и не лучше, чем мы определили вышеупомянутый *usus fructus* [доход арендуемого владения]. Попытаемся сделать это следующим образом.

19. После того как найдена рента или стоимость *usus fructus* за год, возникает вопрос, какой сумме годовых рент естественно равноценна свободная земля? Если мы скажем — бесконечному числу, то стоимость одного акра земли будет равна стоимости тысячи акров такой же почвы, что нелепо: бесконечность единиц равна бесконечности тысяч. Следовательно, мы должны принять более ограниченное число лет, и я думаю, что это такое их число, которое могут рассчитывать прожить одновременно живущие: человек пятидесяти лет, другой — двадцати восьми и ребенок семи лет, т.е. дед, отец и сын. Немногие имеют основание заботиться о более отдаленном потомстве: когда человек становится прадедом, он совсем близок к концу своей жизни. Почти всегда одновременно живут только три члена непрерывного ряда нисходящих потомков; и если некоторые становятся дедами в сорок лет, то зато другие только в возрасте свыше шестидесяти; сказанное имеет силу и в других соответственных случаях.

20. Поэтому я принимаю, что сумма годовых рент, составляющая стоимость данного участка земли, равна естественной продолжительности жизни трех таких лиц. У нас в Англии эта продолжительность считается равной двадцати одному году. Поэтому и стоимость земли равна приблизительно такой же сумме годовых рент. Возможно, если бы они думали, что ошиблись в одном числе (как полагает автор «Замечаний о бюллетенях смертности»), то они изменили бы и второе, если бы им не помешали соображение о силе народных заблуждений и зависимость от вещей, скрепленных уже взаимной связью.

21. Таким, я полагаю, будет число годовых рент там, где права собственности прочны и где имеется моральная уверенность в возможности пользования купленной недвижимостью. Но в других странах стоимость земли приближается больше к 30 годовым рентам вследствие более надежных прав на землю,

большей густоты населения и, может быть, более верного представления о стоимости и продолжительности трех жизней.

22. А в некоторых местах земля стоит еще большего числа годовичных рент в силу какого-либо особого почета, удовольствий, привилегий или судебных прав, связанных с нею.

23. С другой стороны, земли (как, например, в Ирландии) стоят меньшего количества годовичных рент по следующим приводимым мною ниже причинам, причем подобная же дешевизна земли в других странах может быть объяснена действием подобных же причин.

Во-первых, в Ирландии из-за частых мятежей (если вы побеждены, вы теряете все, а если победили, вы все же становитесь добычей воровских и разбойничьих шаяк) и из-за зависти, питаемой более ранними переселенцами из Англии к прибывшим позднее, сама вечность оценивается не более чем в 40 лет, так как в течение такого периода почти всегда, начиная с момента первого прибытия англичан сюда, имели место те или другие серьезные волнения.

24.2. Вследствие многочисленных взаимных претензий, предъявляемых каждым по отношению к владениям другого, и легкости, с какой удовлетворяется любое притязание, благодаря благосклонности того или иного из большого количества правителей и министров, могущих находиться здесь у власти в течение сорокалетнего периода, а также вследствие частых случаев ложных показаний и злоупотреблений присягой.

25. 3. Вследствие малочисленности населения, поскольку его здесь не больше пятой части того, что могла бы прокормить эта территория, и из них лишь немногие работают вообще и еще меньшая часть работает столько, сколько работают в других странах.

26. 4. Вследствие того, что значительная часть поместий, как недвижимого их имущества, так и движимого, принадлежит в Ирландии лицам, не проживающим на месте, и таким, которые увозят полученные в Ирландии доходы, ничем не возмещая их. Таким образом, получается тот парадокс, что Ирландия, экспортируя больше, чем она импортирует, тем не менее все больше беднеет.

27. 5. Вследствие трудности добиться правосудия, поскольку столь многие из тех, что находятся у власти, сами защищены занимаемыми ими должностями и защищают других. Кроме того, так как число преступных и задолжавших лиц велико, то они помогают себе подобным заполнять места судей, государственных чиновников и какие могут другие должности. Помимо того, страна редко настолько богата, чтобы иметь возможность соответственно поощрять знающих и серьезно относящихся к делу судей и юристов, а это приводит к тому, что приговоры и постановления выносятся в зависимости от весьма случайных обстоятельств,

ибо невежественные люди более склонны к необдуманным и произвольным решениям, чем люди, понимающие опасности таких действий. Однако все это может быть исправлено при небольшом усилии в короткий срок, так чтобы в течение нескольких лет уравнивать стоимость земель в Ирландии с их стоимостью в других странах. Но об этом мы скажем подробнее в другом месте, сейчас же займемся процентом.

## ГЛАВА 5

### О проценте

Я не вижу оснований к тому, чтобы брать или давать процент или мзду за какую-нибудь вещь, которую мы можем несомненно получить обратно по первому нашему требованию. С другой стороны, я не вижу оснований и к тому, чтобы стыдиться процента в том случае, когда даются в ссуду деньги или другие оцениваемые в деньгах предметы необходимости с обязательством уплаты в тот срок и в том месте, которые изберет должник, так что кредитор не может получить обратно свои деньги, когда и где он того пожелает. Поэтому, если кто ссужает свои деньги на условии, что он не может потребовать их обратно до наступления известного срока, как бы он сам ни нуждался в течение этого времени, он несомненно может получить компенсацию за это неудобство, которое он создает для самого себя. Это возмещение и есть то, что обычно называют процентом.

2. А когда кто-либо снабжает другого деньгами в каком-нибудь отдаленном месте и под угрозой большого штрафа требует, чтобы ему уплатили там же и к тому же в определенный день, то вознаграждение за это есть то, что мы называем Вексельным курсом или местным процентом.

Например, если человек нуждался в деньгах в Карлайле в самый разгар последней гражданской войны, когда дороги кишели солдатами и разбойниками, а морской переезд был очень дорог, утомителен и опасен и редко кто его совершал, то почему другой человек не мог брать в Лондоне значительно более 100 ф. за гарантирование уплаты такой суммы в определенный день в Карлайле?

3. Здесь возникает следующий вопрос: чему равен естественный уровень процента и вексельного курса? Что же касается процентов, то они по меньшей мере должны быть равны ренте с такого количества земли, которое может быть куплено на те же данные в ссуду деньги при условии полной общественной безопасности. Но там, где это условие под сомнением, обычный естественный процент сплетается с чем-то вроде страховой пре-

мии, что может весьма справедливо повысить процент до любого размера в пределах самой одолженной суммы. Поскольку же дела в Англии так обстоят, что здесь фактически не существует того условия, о котором говорилось выше, а все сделки связаны более или менее с риском, тревогой и расходами, то я не вижу никаких оснований к тому, чтобы стремиться ограничить процент при ссудах на срок в большей мере, чем процент при ссудах в определенном месте, которого мировая практика не ограничивает. Это могло бы объясняться разве только лишь тем, что лица, издающие такие законы, были бы больше заемщиками, чем кредиторами. Однако относительно того, как тщетны и безрезультатны положительные гражданские законы, противоречащие законам природы, я высказался в другом месте и показал это на различных примерах.

4. Что касается естественных размеров вексельного курса, то я утверждаю, что в мирное время самый высокий вексельный курс может определяться лишь трудом по перевозке денег *in specie* [в натуре]. Однако там, где имеются опасности и исключительная потребность в деньгах, бо́льшая, чем в других местах, и т.д., или там, где существуют правильные или ложные убеждения в наличии этих явлений, вексельный курс будет регулироваться ими.

5. Нечто похожее на это представляет один момент, который мы опустили, говоря о цене земли. Как сильный спрос на деньги повышает процент, так сильный спрос на хлеб повышает его цену, а потому и ренту с земли, на которой растет хлеб, и в заключение цену самой земли. Если, например, хлеб, которым питается Лондон или какая-нибудь армия, должен быть подвозим из мест, отстоящих на 40 миль, то хлеб, растущий на расстоянии одной мили от Лондона или от места квартирования этой армии, принесет столько сверх своей естественной цены, сколько составляют издержки перевозки на 39 миль, а если речь идет о скоропортящихся товарах, каковы свежая рыба, фрукты и т.д., то к этому присоединяется также страхование риска порчи и т.д.; наконец, для того, кто потребляет такие продукты (предположим, в тавернах), прибавляются расходы на весь соответствующий аппарат, т.е. домовую ренту, обстановку, обслуживание, а также на оплату искусства и труда повара, изготавливающего эти продукты.

6. Таким образом, поблизости населенных мест, для пропитания населения которых нужны большие районы, земли не только приносят на этом основании более высокую ренту, но и сто́ят бо́льшей суммы годовых рент, чем земли совершенно такого же качества, но находящиеся в более отдаленных местностях; а это объясняется чрезвычайным удовольствием и почетом, получаемыми от владения землей в таком месте, где, по словам Горация,

omne tulit punctum qui miscuit utile dulci [полезное смешивается с приятным].

7. Закончив наше отступление относительно размеров ренты и стоимости земель и денег, вернемся теперь к нашему второму способу покрытия государственных расходов, который заключается в изъятии части ренты (что обычно называется обложением). Прежде всего необходимо сказать о методе подсчета этих рент, не соответствующем тем сделкам, которые кое-кто заключает друг с другом по своему невежеству, спешке, ложным представлениям или будучи возбужден или пьян. Хотя я признаю, что средний или общий результат всех сделок, заключенных в течение трех лет (или какого-нибудь иного цикла, в течение которого успевают проявиться перемены в сельском хозяйстве), может быть вполне достаточным для этой цели, будучи лишь синтетически подсчитанной суммой, охватывающей все случайные представления. Я попытаюсь установить это путем подробного анализа всех причин.

8. 1. Поэтому я предлагаю провести обследование очертаний, размеров и расположения всех земель в соответствии как с установленными границами приходов, ферм и т.д., так и с естественными разграничениями их морем, реками, грядами скал или горными цепями и т.д.

9. 2. Я предлагаю, чтобы качество каждого участка было описано путем указания продуктов, которые он обычно доставляет, поскольку на некоторых землях отдельные сорта строевого леса, зерно, стручковые овощи или корнеплоды произрастают лучше, чем на других землях, а также путем указания прироста посеянных или посаженных на них продуктов, наблюдавшегося *communibus annis* [в обычные годы], и вместе с тем сравнительного качества этих продуктов, выраженного не в общепринятом мериле — в деньгах, а в отношении друг к другу. Например, если нам дано десять акров земли, я оценил бы их в зависимости от их пригодности для производства сена или зерна; если для сена, то доставят ли эти десять акров больше или меньше сена, чем другие десять акров, и будет ли центнер этого сена составлять больше корма и питать скот лучше, чем такое же количество другого сена. При этом мы не сравниваем его пока что с деньгами, поскольку стоимость сена может быть выражена большей или меньшей суммой их в соответствии с изобилием денег, так сильно изменившимся со времени открытия Вест-Индских островов. Мы примем во внимание количество людей, живущих вблизи этой земли, а также и образ жизни, который они ведут, роскошный или умеренный, и помимо того гражданские, естественно-исторические и религиозные взгляды этих людей. Например, яйца в начале великого поста (из-за того, что их качество и вкус портят-

ся, прежде чем кончится пост) в некоторых странах католического вероисповедания имеют небольшую стоимость, так же как свиное мясо у евреев и ежи, лягушки, улитки, грибы и т.д. для тех, кто боится есть их, считая их ядовитыми или вредными для здоровья, или как коринка и вина, если бы их пришлось уничтожить по постановлению правительства как приносящие большой вред нашей стране.

10. Это я называю описанием или обследованием внутренней стоимости земли; о внешней, или случайной, мы поговорим ниже. Мы сказали, что изменение в количестве денег изменит цены товаров в соответствии с нашим счетом, выраженным в наименованиях и словах (ибо фунты стерлингов, шиллинги и пенсы не являются ничем иным). Например:

Если кто-нибудь может добыть из перуанской почвы и доставить в Лондон одну унцию серебра в то же самое время, в течение которого он в состоянии произвести один бушель хлеба, то первая представляет собою естественную цену другого; если же благодаря новым, более богатым копиям он окажется в состоянии так же легко добыть две унции серебра, как прежде одну, то хлеб будет так же дешев при цене в 10 шилл. за бушель, как прежде был при цене в 5 шилл. *caeteris paribus* (при прочих равных условиях).

11. Мы нуждаемся поэтому в способе подсчета денег, имеющих у нас в стране (этим способом я, как мне кажется, владею, и он таков, что не требует ни много времени, ни издержек, ни, что еще более важно, заглядывания в карманы отдельных людей; об этом после). Однако если бы мы и знали, каким количеством золота и серебра мы обладали в Англии 200 лет назад, и могли бы подсчитать его вновь сейчас и если бы мы также знали различие наших денежных наименований тогда, когда 37 шилл. производились из того же количества серебра, из какого выделяются 62 шилл.<sup>1</sup> сейчас, а также различия в лигатуре, в труде, затрачиваемом на чеканку, в средствах, обеспечивающих вес и чистоту, и в уплачиваемых королю пошлинах, если бы даже мы знали размеры заработной платы рабочего тогда и теперь, то все же это не выявило бы различия в богатстве нашей страны даже в одних лишь деньгах.

12. Поэтому мы должны присоединить к тому, о чем сказано выше, знание различия в числе жителей и принять, что если все деньги, имеющиеся в стране, разделить поровну между всеми жителями как тогда, так и теперь, то наиболее богатым будет тот пе-

---

<sup>1</sup> В 1449 г. из фунта серебра старого образца (11 унций 18 золотников серебра и 18 золотников сплава) стали чеканить 37 шиллингов 6 пенсов вместо прежних 30 шиллингов, в 1661 г. из того же количества серебра стали чеканить 62 шиллинга.

риод, в который каждый участник дележа будет иметь возможность нанять больше рабочих. Таким образом, мы нуждаемся в знании количества людей и драгоценных металлов, имеющих сейчас в нашей стране и имевшихся раньше. Все это, я думаю, можно узнать даже для прошлого времени, но с большей вероятностью для настоящего и будущего времени.

13. Однако будем продолжать. Предположим, что у нас имеются эти данные; в таком случае мы смогли бы установить случайные стоимости наших земель, расположенных возле Лондона, и вот каким образом: мы прежде всего учли бы, какое количество материалов, идущих в пищу и на производство одежды, производилось в обычные годы в графствах Эссекс, Кент, Сэррей, Мидлсекс и Гертфорд, наиболее близко расположенных к Лондону. Вместе с тем мы подсчитали бы потребителей этих продуктов, живущих в этих пяти графствах и в Лондоне. Если мы найдем, что этих потребителей больше, чем их имеется на другом участке земли подобных же размеров или, вернее, на таком количестве другой земли, которое доставляет такое же количество продуктов, тогда мы скажем, что продукты должны быть дороже в этих пяти графствах, чем в других, а в пределах этих графств дешевле или дороже в зависимости от того, требует ли доставка в Лондон больших или меньших издержек.

14. Ибо если эти пять графств уже производили такое количество продуктов, какое при всем старании можно было производить, то недостающее количество должно было бы привозиться издалека, а то, что находилось вблизи, повышалось бы соответственно в цене; или если бы можно было сделать названные графства более плодородными путем приложения большего, чем прежде, количества труда (например, посредством замены плуга лопатой, введением посадки семян взамен сеянья, сортировкой их вместо употребления без разбора, размачиванием их вместо применения без всякой предварительной обработки, удобрением почвы солями вместо гниющей соломы и т.д.), то земельная рента возросла бы тем больше, чем больше увеличившийся доход превзошел бы увеличенный труд.

15. Цена труда должна быть точно установленной (как мы видим, это делается статутами, ограничивающими дневную заработную плату различных рабочих). Необходимо, кстати, заметить, что несоблюдение этих законов и непригодность их к изменениям времен весьма опасно и мешает всяким попыткам улучшить положение промыслов страны.

16. Далее, пробным камнем для решения вопроса, следует ли применять эти улучшения или нет, является выяснение, не будет ли количество труда, которого потребует доставка этих продуктов даже из таких местностей, где они произрастают как дикие расте-

ния или в условиях более легкой культуры, меньше, чем труд, который нужно затратить на самые улучшения.

17. Относительно всего этого нам могут возразить, что эти подсчеты очень трудны, если не невозможны. На это я отвечаю лишь следующее: они действительно трудны, в особенности если никто не побеспокоится о том, чтобы самому их проделать или приказать другим их сделать. Но вместе с тем я скажу, что, пока это не будет сделано, промыслы будут слишком гадательным занятием, чтобы кому-нибудь стоило ломать голову относительно их. Ибо размышлять о том, каким образом улучшить положение торговли нашей страны, было бы столь же разумно, сколь затратить много времени на размышления, как держать кости, как долго встряхивать их, как сильно бросать их и под каким углом они должны упасть на поверхность стола, для того чтобы выиграть, играя неподдельными костями. Между тем в настоящее время отдельные люди зарабатывают за счет своих соседей (а не земли и моря) скорее благодаря случаю, чем благодаря уму, и скорее благодаря ложным представлениям других, чем благодаря своим собственным правильным суждениям. Кредит же повсюду, в особенности в Лондоне, превратился в простую догадку о том, является ли человек кредитоспособным или нет, при отсутствии всяких определенных данных о его богатстве или действительном имуществе. А между тем я полагаю, что природа кредита должна ограничиться лишь представлением о том, что способен данный человек добыть при помощи своего искусства и усердия, в то время как способ получения сведений о его имуществе должен стать надежным, а способ заставить его платить свой долг с полным напряжением всех его возможностей должен быть обеспечен добросовестным проведением наших законов.

18. Я мог бы довести здесь свою точку зрения до парадокса и доказать, что если бы можно было данные об имуществе человека всегда читать у него на лбу, то наша торговля сильно выиграла бы от этого, хотя более бедные честолюбивые люди обычно являются более трудолюбивыми. Но об этом в другом месте.

19. Следующее возражение против этого столь точного подсчета рент и стоимости земель и т.д. состоит в том, что государь будет иметь слишком точные сведения об имуществе каждого человека. На это я отвечаю, что если расходы страны будут снижены насколько это только возможно (что очень сильно зависит от действий членов парламента), и если жители будут иметь возможность и желание платить, и если будет признано, что, когда у них нет наличных денег, они могут обойтись кредитом под свои земли и товары и, наконец, поскольку, как мы показали выше, государь будет испытывать сильные неудобства, если он будет брать больше того, что ему нужно, то что за беда, если он будет иметь такие точные сведения? Что же касается доли каждого пла-

тельщика, то почему должен кто-либо надеяться или ожидать, что благодаря его хитрости и влиянию ему удастся улучшить свое положение при смутном представлении о состоянии его дел? Или почему он не должен бояться, что, хотя он на этот раз выиграл, в другой раз он может потерять?

## ГЛАВА 6

### О таможенных пошлинах и вольных гаванях

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

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

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

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

Например, олово является отечественным товаром, господ-

ствующим на зарубежных рынках, так как нет другого такого же хорошего качества и столь же легко добываемого и экспортируемого.

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

5. Такой же налог мог бы быть введен и в отношении олова, потребляемого внутри страны, если только это не было бы так же невозможно сделать, как невозможно для французского короля обложить налогом соль в том самом месте, где она добывается.

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

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

8. Размеры пошлин на импортируемые товары должны быть таковы, чтобы: 1) все предметы, готовые или созревшие для потребления, стали несколько дороже, чем те же предметы, выращенные или произведенные внутри страны, если это возможно *ceteris paribus* [при прочих равных условиях]; 2) все излишества, приводящие к роскоши или греху, могли бы быть обложены таким налогом, который бы заменил направленный против роскоши закон, ограничивающий потребление таких предметов. Но и здесь также необходимо следить за тем, чтобы не было более выгодно ввозить их контрабандным путем, чем платить пошлины.

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

10. Если бы уплата этих пошлин могла быть полностью обеспечена, то государи могли бы беспорядочно вводить их один за другим, но так как это оказывается невозможным, то жители платят лишь то, чего им не удастся сэкономить в общем итоге с большей безопасностью, и подчиняются законам лишь постольку, поскольку им не удастся этого избежать.

11. Неудобства взимания налогов путем пошлин сводятся к следующему:

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

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

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

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

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

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

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

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

15. Запрещение вывоза денег, поскольку проведение его в жизнь почти невозможно, не имеет никакого смысла и бесполезно. А опасность его приводит либо к своего рода страховой надбавке, соответствующей риску быть пойманным, либо к повышению расхода на подкуп чиновников, производящих осмотр. Например, если задерживается лишь одна из 50 провозимых сумм или если за потворствование уплачивается обычно 20 шилл. с 50 ф. ст., то товары, купленные на эти деньги, должны продаваться потребителю по меньшей мере на 2% дороже. И если торговля не вынесет этого перерасхода, то деньги не будут вывозиться произвольно. Значение этого запрещения, предполагая, что оно практически возможно, заключается в том, что оно служит как бы законом, направленным против роскоши, и заставляет население в целом не тратить больше, чем оно добывает, ибо если мы не сможем вывозить ни один товар, выросший и произведенный в нашей стране, то запрещение вывоза денег означает *ipso facto* (тем самым) запрещение ввоза в страну чего-нибудь извне. Предположим далее, что обычно мы вывозим достаточно для того, чтобы снабдить себя всеми иностранными товарами, но что в результате некоего необычного снижения продукции нашей земли или труда мы можем экспортировать лишь половину того, что необходимо для получения обычной массы иностранных товаров. В таком случае запрещение вывоза денег действительно выполняет роль закона, направленного против роскоши, не позволяя нам ввезти больше половины того количества иностранных товаров, которое мы потребляли раньше; однако оно оставляет на усмотрение купца выбор тех товаров, которые он не позаботится или воздержится ввезти, и тех, которые он ввезет, между тем как, издавая законы, направленные против роскоши, государство берет

эту заботу на себя. Например, предположим, что нам не хватает на 40 тыс. ф. ст. товаров для экспорта, чтобы компенсировать наш импорт, и что, к примеру, необходимо сократить на 40 тыс. ф. ст. импорт кофейных бобов или на ту же сумму импорт испанского вина. В таком случае указанное запрещение вывоза денег сократит ввоз одного из этих товаров или часть одного и часть другого, в зависимости от желания купца. Закон же, направленный против роскоши, решает, поощрять ли нам и допускать торговлю со страной, посылающей нам вино, или со страной, посылающей кофе, и является ли расход на вино наиболее вредным для нашего народа или таковым является расход на кофе и т.д.

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

17. Голландцы отняли у нас наш суконный промысел благодаря тому, что они научились работать более искусно, трудиться более усиленно и питаться хуже, брать меньшую плату за провоз морем, меньшую страховую премию и меньшие пошлины. Это настолько вывело нас из себя здесь, в Англии, что мы были склонны ввести необычайно жесткие мероприятия по запрещению вывоза шерсти и сукновальной глины, которые, вероятно, принесли бы нам вдвое больше вреда, чем потеря вышеназванного суконного промысла<sup>1</sup>. Поэтому, чтобы вернуть обратно наш разум и наш промысел, мы, прежде чем сможем сказать о том, что нам делать в данном случае, должны принять во внимание:

1) Что мы часто вынуждены покупать хлеб за границей и столь же часто нам приходится жаловаться на обилие незанятых рук в стране и вместе с тем на то, что нам не удастся продать те шерстяные изделия, которые производятся даже тем небольшим количеством лиц, которые работают у нас. В таком случае, не лучше ли будет нам сократить наше овцеводство и обратить наши рабочие руки на расширение земледелия? Ибо: 1) когда мясо станет доро-

---

<sup>1</sup> В 1660 г. был издан акт, запрещающий вывоз шерсти, глины и т.д. В 1666 г. в парламент был внесен билль (законопроект), усиливающий характер этого запрещения, который и имеет в виду Петти. Билль был принят и сделался актом (законом) некоторое время спустя.

же, то рыболовство станет более выгодным, что никогда в ином случае не будет иметь места; 2) наши деньги не будут так сильно утекать на покупку хлеба; 3) в нашем распоряжении не будет такого избытка шерсти; 4) наши незанятые руки найдут занятие в земледелии и рыболовстве, в то время как при пастбищном скотоводстве один человек с помощью собаки обслуживает много тысяч акров земли.

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

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

4) Если мы можем добиться, чтобы продукты питания были здесь значительно более дешевыми, чем в Голландии, и отменить обременительные, бесполезные и устаревшие налоги и должностные, то я полагаю, что даже это было бы лучше, чем уговаривать воду подняться по собственному почину выше своего естественного уровня.

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

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

19. Что касается запрещения импорта, то я утверждаю, что его не должно быть до тех пор, пока он не превысит значительно наш экспорт. Ибо если считать невыгодным для нас отдавать хорошее необходимое сукно за порождающее дебоширство вино, то все же лучше будет отдавать его за вино или за что-нибудь худшее, чем приостановить его производство. Более того, лучше сжечь продукт труда 1 тыс. людей, чем допустить, чтобы эти люди ничего

не делали и вследствие этого теряли свое умение работать. Коротче говоря, все, что может быть еще сказано относительно этого, сводится к учению и *Ingenium* [выводу] об издании направленных против роскоши законов и о благоразумном их применении *pro hic et nunc* [в соответствующих условиях].

20. К этому рассуждению о таможенных пошлинах относится и проблема вольных гаваней, которые (в стране, ведущей торговлю только для себя, т.е. продающей свои собственные излишки и ввозящей только то, что ей самой необходимо) не приносят никакой пользы, а скорее вред. Ибо предположим, что в вольную гавань привозится вино, выгружается здесь в склад и тайно продается, бочки же наполняются окрашенной водой и грузятся обратно на судно с тем, чтобы, как только оно отойдет от берега, вылить эту воду за борт. В таком случае обманным путем избегают уплаты пошлины с этого вина, что может быть сделано также и многими другими способами.

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

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

## ГЛАВА 7

### О подушном налоге

Подушный налог — это налог на людей, налагаемый либо просто на всех без исключения, либо в соответствии с некоторыми присвоенными им определенными титулами или признаками отличия, т.е. либо в связи с простым почетом, либо в связи с некоторыми должностями, которых добиваются или которые несут

по назначению, либо в соответствии с занятием некоторыми промыслами и профессиями, независимо от того, приносят ли эти титулы, должности или профессии богатство или бедность, доход или расход, барыш или убыток.

2. Подушный налог, взимавшийся в последнее время, был чрезвычайно запутан. Некоторые богатые лица платили налог по самым низким ставкам, некоторые кавалеры (Knights), хотя и нуждавшиеся в самом необходимом, должны были платить по 20 ф. ст. Этот налог поощрял некоторых тщеславных людей платить по ставке эсквайров, для того чтобы их называли эсквайрами в расписках; он заставлял некоторых людей уплачивать 10 ф. ст. в качестве докторов медицины или юридических наук, хотя они не имели никакого дохода от своей профессии и не заботились о практике; он заставлял некоторых бедных купцов, вынужденных носить форменную одежду своей корпорации, платить больше, чем они были в состоянии; наконец, некоторые лица должны были платить в соответствии со своим имуществом, которое оценивалось теми, кто не имел о нем никакого представления, что давало возможность некоторым банкротам добиться в глазах людей кредитоспособности, соответствовавшей тому имуществу, по которому лица, накладывавшие налог, обложили их по сговору с ними<sup>1</sup>.

3. Благодаря этому беспорядку, произволу, неправильностям и неразберихе в квалификациях нет никакой возможности судить о том, в какой степени данный пластырь подходит к ране, нет возможности контроля или проверки, в какой мере соответствующие получения были правильно заприходованы, и т.д.

4. Поэтому, полностью отвергая этот запутанный способ обложения, я буду говорить о подушном налоге, организованном с большей определенностью, и в первую очередь о простом подушном налоге, накладываемом на каждого человека в одинаковых размерах. При этом приход уплачивает за тех, кто живет подаянием, родители — за своих малолетних детей и хозяева — за своих учеников и других лиц, не получающих заработной платы.

5. Недостаток этого метода состоит в том, что налог при этом весьма неравномерен: лица, имеющие неординарные средства, платят все одинаково, и те, которым приходится нести наибольшие расходы на детей, платят больше всего, т.е. чем они беднее, тем сильнее облагаются.

6. Преимущества этого метода заключаются, во-первых, в

---

<sup>1</sup> Сложная система взимания подушного налога, которую Петти подвергает здесь критике, была введена в конце 1660 г. Вместо 400 тыс. ф. ст., которые этот налог должен был дать в течение 12 дней на содержание армии, было собрано лишь 252 167 ф. ст. Два других билля, внесенных тогда в парламент с целью собрать больше, не были проведены ввиду роспуска парламента.

том, что налог может быть собран очень быстро и с небольшими издержками; во-вторых, поскольку число жителей всегда известно, имеется возможность достаточно точно подсчитать, в какую сумму он выльется; в-третьих, он, по-видимому, будет прищипывать всех людей к тому, чтобы они заставляли своих детей заниматься каким-нибудь выгодным занятием, едва только они вырастут настолько, чтобы иметь возможность это делать так, чтобы каждый ребенок уплачивал приходящийся с него подушный налог из дохода от этого занятия.

7. Следующий способ взимания подушного налога состоит в обложении им каждого человека, но различая плательщиков по их чисто почетным титулам, независимо от какой бы то ни было должности или профессии, как-то: герцогов, маркизов, графов, виконтов, баронов, баронетов, кавалеров, эсквайров, т.е. старших сыновей кавалеров *in perpetuum* [из поколения в поколение], и джентльменов, если кто-либо себя таковым именует. Этот способ ведет к гораздо большей равномерности, чем предыдущий, поскольку титулованные лица по большей части в соответствующей степени богаты. Если же это не имеет места, то все же эти титулованные таким образом лица могут добиться преимуществ или должности даже в том случае, если они не покупают или не могут купить их у простых лиц и заплатить за них. Я при этом придерживаюсь того мнения, что обладание титулом дает своему владельцу возможность сэкономить такую сумму, которая соответствует вызываемому этим титулом излишку уплачиваемого подушного налога над уровнем его, уплачиваемым простыми лицами.

8. Кроме того, если будут вестись точные и разнообразные подсчеты числа жителей, то этот налог можно также собирать легко, быстро и дешево. А поскольку имеется возможность предварительного подсчета его размеров, то его можно также приспособить к потребностям государя и взимать в соответствии с этими потребностями.

9. Что касается должностей, то они действительно по большей части являются почетными, но этот почет оплачивается беспокойством, которое они доставляют лицам, занимающим их. Например, быть старейшиной города (Alderman), предположим в Лондоне, является действительно почетным, однако многие уплачивают 500 ф. ст. за разрешение отказаться от занятия этой должности.

Тем не менее может оказаться целесообразным облагать должности, к занятию которых люди стремятся или которые они принимают, хотя и могли бы отказаться от них. С другой стороны, ни одного *Titulado*<sup>1</sup> не следует вынуждать платить подушный

---

<sup>1</sup> При производстве переписи 1659 г. в Ирландии, кроме чисел, заносились также и имена главнейшего или главнейших владельцев городских земель, обозначаемых англо-испанским словом *Titulados*.

налог в соответствии с его титулом, если он согласен сложить титул и никогда не принимать его вновь.

10. Титулы, соответствующие занятию или профессии, не должны бы служить базой взимания подушного налога, потому что они не обязательно означают возможность платить или вероятность этой возможности и в то же время заключают в себе большие неравенства. Если же кто-либо благодаря своему праву заниматься определенным занятием зарабатывает много, то можно предположить, что он соответственно будет и расходовать. В таком случае наш способ обложения акцизом, несомненно, уловит его в свои сети, как он это делает и в отношении упомянутых выше должностных лиц.

11. Печной налог кажется подушным налогом, но в действительности это не так, ибо он скорее является особым видом собирательного акциза. Но об этом ниже.

## ГЛАВА 8

### О лотереях

Лица, получающие титулы, могут предвидеть, что они на основании их будут обложены налогом, как сказано выше (хотя, поскольку одна парламентская палата целиком, а другая большей своей частью состоят из титулованных лиц, такой налог вряд ли будет введен), и поэтому они как бы соглашаются на налог, накладываемый на них лично.

2. При лотерее люди, как правило, также облагают себя налогом, хотя и надеясь получить специальную выгоду. Лотерея поэтому есть, собственно говоря, налог на несчастливых самонадеянных глупцов, людей, верящих в свое счастье или поверивших разным предсказателям, обещавшим им, что они будут иметь большой успех приблизительно во время и в месте розыгрыша лотереи, лежащем, возможно, к юго-западу от того места, где предсказывалась судьба.

3. Однако поскольку мир изобилует такого рода дураками, то неудобно, чтобы всякий, кто захочет, обманывал бы всякого, кто захочет быть обманутым; напротив, правильно будет, если государь возьмет под свою опеку этих дураков, как это имеет место с лунатиками или идиотами, или если какой-либо фаворит испросит разрешение государя на использование в своих выгодах этой людской глупости.

4. Поэтому лотерея не должна допускаться, если власти не установят долю, в какой люди будут платить за свои ошибки, и не позаботятся о том, чтобы людей не обманывали так сильно и часто, как они сами это допускают.

5. Способ лотереи употребляется лишь для сбора небольших сумм и скорее для приватно-общественных нужд (чем на содержание армий или экипировку флота), как, например, на постройку водопроводов, мостов и, возможно, дорог и т.д. Поэтому в данном случае мы ничего о них больше не скажем.

## ГЛАВА 9

### О добровольных взносах

Взимание денег путем добровольных взносов как будто не предполагает никакого принуждения в отношении кого бы то ни было и как будто ни у кого не берет больше того, без чего, как он сам знает, он может обойтись; тем не менее это не совсем так. Ибо одно то, что на тебя косо посмотрит государь или вельможа, часто влияет так же тяжело, как опись имущества при обложении или субсидии. А опасность того, что низкие льстецы и информаторы оговорят тебя в несочувствии к тому делу, для которого собираются взносы, настолько велика, что превышает возможный вред, который может принести уплата какой-либо суммы, соответствующей пропорционально взносам всех других людей (что, как я сказал, не означает обеднения).

Преимущества этого способа сбора заключаются в том, что, поскольку (как это было при последних распрях с шотландцами в 1638 и 1639 гг., когда дело касалось больше всего церковных сановников) причина расхода часто затрагивает одних людей больше, чем других, обложение не должно падать на всех в интересах одной части. Иногда имеет место, что одна группа людей получила большие и более недавние милости, чем другая; так, при реставрации его величества в 1660 г. получили те, кто добивался издания акта о вознаграждении. А иногда очевидно, что некоторые люди имели возможность получить больший доход и большие выгоды, чем другие, как это, несомненно, имело место с духовенством после указанной реставрации его величества. Во всех этих случаях может быть предложен сбор добровольных взносов, хотя они никогда не обходятся без присущих им неудобств, которые заключаются главным образом в следующем:

1. Вышеупомянутый косой взгляд и неудовольствие, имеющие место в тех случаях, когда кто-либо внес меньше, чем, по мнению завистливых наблюдателей, он должен был бы внести.

2. Добровольные взносы могут во многих случаях разделить страну на партии или по меньшей мере слишком ясно показать силу отдельных партий тем лицам, которые не должны знать ее; и в то же время такие взносы могут (наоборот, согласно умыслу) дать о них неправильное представление и обмануть ожидание

правителей, которые пошли на такую хитрость, имея в виду выяснить положение.

3. Некоторые люди могут иметь особые причины делать большие взносы, например, довольство милостями какого-либо вельможи, поддерживающего это мероприятие, и надежда на вознаграждение с его стороны, и в то же время это мероприятие может приносить вред другим лицам.

4. Разоряющиеся люди (которые тем не менее любят вести широкий и блестящий образ жизни и которые благодаря своему гостеприимству, оплачиваемому в действительности другими лицами, приобретают себе друзей, могущих укрыть их даже от правосудия) нередко увлекают при организации таких добровольных взносов своим сумасбродным примером других людей, добывших то, что у них есть, тяжелым трудом. Первые не заботятся о том, что они уплачивают, ибо это расширяет их кредит и помогает им занимать больше, и, таким образом, вся тяжесть добровольных взносов банкротов падает в конечном итоге на бережливых патриотов, от которых зависит все общественное благополучие.

## ГЛАВА 10

### О наказаниях

Обычными наказаниями, помимо денежных штрафов, являются смерть, увечье, тюремное заключение, публичное бесчестье, причинение преходящей физической боли и больших мучений. На денежных штрафах мы будем больше всего настаивать, касаясь остальных лишь для того, чтобы рассмотреть, нельзя ли их заменить штрафами.

2. Существуют некоторые определенные преступления, за которые по установленным богом законам полагается смерть; эти преступления и должны наказываться смертью, если только мы не станем на ту точку зрения, что это были лишь светские законы, хотя они и были даны самим богом. Этой точки зрения, несомненно, придерживается большинство современных государств, поскольку они не наказывают прелюбодеяние и т.д. смертью и в то же время наказывают небольшие кражи смертью, а не многократной компенсацией.

3. По этому поводу мы осмеливаемся высказать следующие соображения: не заключается ли смысл осуждения на простую смерть в наказаниях неисправимых преступников, совершивших крупные проступки?

4. Смысл же публичной казни, сопровождающейся пытками, в том, чтобы отпугивать людей от измены, приводящей к смерти

и бедствиям многие тысячи невинных и приносящих пользу людей.

5. Смысл тайно производимой казни состоит в наказании за тайные и незнакомые людям грехи, с которыми могли бы ознакомиться все, если бы казнь производилась публично. Или же в том, чтобы вовремя задуть всякие опасные нововведения в религии, которые могли бы сильно распространиться и получить поддержку при виде терпеливого страдания худших из людей.

6. Увечья, например ушей, носа и т.д., применяются для причинения постоянного бесчестия, подобно тому как стояние у позорного столба служит для причинения бесчестия временного и преходящего. Кстати сказать, это наказание и другие подобные ему приводят к тому, что некоторые исправимые преступники превращаются в безнадежных и неизлечимых.

7. Увечье, заключающееся в лишении человека частей тела, как, например, пальцев, применяется для того, чтобы лишить возможности дальнейших преступлений тех, кто злоупотребил своей ловкостью в них, учиняя карманные кражи, подделывая печати и подписи и т.д. Лишение других частей тела может служить наказанием и для предупреждения прелюбодеяний, изнасилований, кровосмешения и т.д. А причинение небольших физических болей служит для наказания тех, кто не может платить никаких денежных штрафов.

8. Тюремное заключение служит, по-видимому, для наказания не виновных, а скорее подозреваемых в чем-либо людей и таких людей, которые своим поведением дают властям повод думать, что они или совершили какие-либо небольшие преступления, как, например, воровство и т.д., или что они могут совершить более крупные, как, например, измену и бунт. Но в этом случае, когда тюремное заключение служит не для задержания людей до суда, но является выполнением приговора, вынесенного судом, я считаю, что есть смысл применять его лишь для того, чтобы не дать возможности общаться с людьми тем, чьи разговоры прельщают и чье поведение заразительно, но относительно которых остаются тем не менее некоторые надежды, что они в будущем исправятся или смогут быть полезны для какой-нибудь цели, которая в настоящее время еще не обнаруживается.

9. Что касается присуждения к вечному тюремному заключению, то это, по-видимому, то же самое, что и сама смерть, которая должна быть осуществлена самой природой с помощью таких болезней, которые являются обычно результатом жизни в тесном помещении, горя, одиночества и воспоминаний о потерянных лучших условиях. Люди, присужденные к вечному заключению, живут недолго, хотя умирание их и длится долго.

10. Здесь мы должны, исходя из нашего убеждения, что «труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать», напо-

мнить, что государство, увеча и подвергая тюремному заключению своих подданных, тем самым наказывает само себя. Поэтому необходимо (поскольку это возможно) избегать накладывать такие наказания и заменять их денежными штрафами, которые увеличат труд и общественное богатство.

11. А раз это так, то не будет ли лучше заставить имущего человека, признанного виновным в убийстве, уплатить часть своего имущества, чем выжигать клеймо на его руке?

12. Почему бы лучше не наказывать несостоятельных воров отдачей в рабство, а не смертью? Если они будут рабами, их можно заставить трудиться так много и потреблять так мало, как только допускает природа, и благодаря этому мы будем иметь как бы увеличение общества на двух человек вместо сокращения на одного. Ибо если Англия недостаточно населена (предположим, наполовину), то я утверждаю, что ближайшей мерой вслед за ввозом в страну такого же количества людей, какое имеется в настоящее время, является принуждение тех, которые имеются в наличности, к выполнению вдвое большей работы, чем они выполняют сейчас, т.е. превращение некоторых из них в рабов. Но на этом я остановлюсь в другом месте.

13. И почему бы лучше не наказывать состоятельных воров и мошенников многократными возмещениями вместо смерти, позорного столба, кнута и т.д.? Однако возникает вопрос: возмещением во сколько раз большей суммы необходимо наказывать, например, карманную кражу? Я полагаю, что хорошо было бы для ответа на этот вопрос выяснить у некоторых опытных знатоков этого дела, как часто в среднем они попадаются во время этого занятия. Если лишь один раз из десяти случаев, то возмещение даже семикратной суммы дало бы хорошую прибыль, а возмещение десятикратной суммы было бы лишь простой компенсацией; поэтому возмещение двадцатикратной суммы, составляя возмещение в удвоенном размере, т.е. вдвое больше того, что допускает риск, будет, конечно, правильно установленным отношением возмещения к потерям и правильной мерой наказания.

14. И несомненно, что возмещение в удвоенном, утроенном, четырехкратном и семикратном размерах, упоминаемое в законе Моисеевом, должно пониматься именно таким образом, ибо иначе воровство могло бы сделаться весьма выгодной и законной профессией.

15. Следующее, что необходимо разрешить, — это сколько частей из многократных возмещений должны отдаваться потерпевшему. На это я отвечаю, что он никогда не должен получать больше одной части и даже еще меньше, чтобы приучить его к большей осторожности и самосохранению; три части должны отдаваться тому, кто открыл вора, а остальное должно пойти на общественные нужды.

16. В-третьих, при прелюбодеянии большая часть наказаний, не состоящих в уплате денежного штрафа и не заменяемых им, заключается лишь в позоре, да притом даже и это лишь в отношении немногих лиц. Этот позор ожесточает потом навсегда виновного, какое бы впечатление он ни производил на тех, чья репутация еще не запятнана. На все это мало обращают внимания люди, находящиеся на краю пропасти, вызывающей у них головокружение; а между тем им грозит опасность совершать такие проступки, которые являются скорее результатом сумасшествия, ярости и потери благоразумия и способности рассуждать здраво, а также разгула страстей, чем предумышленным сознательным актом.

17. Далее, если согласно аксиоме *in quo quis peccat in eodem puniatur* [чем погрешил, тем и будь наказан] и если *Ratio formalis* [действительный смысл] супружеского греха заключается в препятствовании рождению, то пусть те, кто благодаря своему дурному поведению виновен в таком преступлении, возместят государству потерю еще одной пары рук двойной работой их собственных или, что то же самое, денежным штрафом. Такова практика некоторых благоразумных государств, наказывающих то, чему они никогда не смогут помешать. И Святое Писание не указывает на какое-нибудь особое наказание на этом свете, а лишь заявляет, что эти лица не будут допущены к радостям будущего.

18. Я мог бы привести еще много примеров, однако если те, которые я уже привел, являются убедительными, то этих немногих достаточно; если же они неубедительны, то все остальные будут также слишком недостаточны. Поэтому я добавлю лишь один пример, поскольку он наиболее подходит к теперешнему времени и положению дел: он заключается в способе наказания лиц, исповедующих иную, не государственную религию.

19. Не подлежит сомнению, что судьи могут наказывать за ложные верования, если они считают, что, не делая этого, они прогневают бога. Основания к этому те же, какие выставляются людьми в пользу свободы совести и полной веротерпимости. С другой стороны, они могут допускать ложные религии, что ясно видно хотя бы из практики всех государств, которые дают свободу послам (как бы ни была гнусна их религия), даже если они прибыли по временному и незначительному делу.

20. Поэтому, поскольку судьи могут допускать и смотреть сквозь пальцы на некоторые религии по их усмотрению и могут также наказывать за них и поскольку, предавая смерти, увеча и наказывая тюремным заключением своих подданных, государство не только наказывает само себя, но в то же время и распространяет ложную веру, приходится сделать вывод, что наложение денежных штрафов является наиболее подходящим способом пресечения непристойностей, допускаемых людьми в этой обла-

ти. Ибо это мероприятие совершенно лишено привкуса озлобления, а скорее доказывает желание быть снисходительным, если только снисходительность совместима со спокойствием государства. Ибо ни один инаковерующий не претендует на то, чтобы его терпели, если он нарушает общественное спокойствие. Поскольку же он намерен его поддерживать, он не может ни относиться недоброжелательно к попыткам властей помочь ему выполнять свои обязанности, ни роптать на необходимость участвовать в покрытии тех расходов, которые вызваны им самим.

21. Далее, поскольку имеются основания быть снисходительными в отношении некоторых лиц, добросовестно заблуждающихся в вопросах религии, постольку же имеются основания к тому, чтобы проявлять строгость в отношении лицемеров, в особенности тех, кто злоупотребляет святой религией для прикрытия мирских целей. Но какой же можно найти более легкий и в то же время более действенный способ различения этих двух категорий, как не хорошо рассчитанные денежные штрафы? Ибо кто из тех лиц, что желают служить безбоязненно богу, не захочет, работая десять часов в день в своем ремесле, проработать еще один час для получения такой свободы, подобно тому как религиозные люди тратят на молитвы одним часом в день больше, чем это делают менее набожные люди? Или кто, употребляя на свою одежду сукно стоимостью в 21 шилл. за ярд, не удовлетворится сукном стоимостью в 20 шилл., чтобы иметь то же преимущество свободного вероисповедания? Те же лица, что восстают против этого, не желают ни что-либо сделать, ни пострадать за бога, хотя они и делают вид, что согласны сделать для него очень много.

22. Против этого можно было бы возразить, что хотя к некоторым плохим религиям и можно относиться терпимо, однако не ко всем, а именно не к таким, которые несовместимы с сохранением общественного спокойствия. На это я отвечаю следующее.

Во-первых, что нет ни одного раскола или секты, как бы они ни были незначительны, которые были бы совместимы с тем единством и спокойствием, которые бы мы хотели иметь. И как бы они ни были добросовестны, они все же для гражданской жизни могут быть весьма вредны. Ибо, хотя Венер<sup>1</sup> и его сообщники действовали согласно своим убеждениям, бесстрашно рискуя жизнью, они все же считали короля узурпатором трона и прав Иисуса Христа, а это было государственным преступлением, которое никак нельзя ни простить, ни сравнить с чем-нибудь.

23. И все же, с другой стороны, нет ни одной религии, как бы она ни была ложна, которую нельзя было бы так обуздать, чтобы она не приносила большого вреда государству, не прибегая к пре-

---

<sup>1</sup> Восстание, предводительствуемое Венером, имело место уже после реставрации.

данию смерти, тюремному заключению или увечью. Чтобы быть кратким, укажу, что нет идеи более опасной, нежели неверие в бессмертие души, поскольку она превращает человека в животное; она лишает его совести и страха перед совершением какого угодно злого дела, если только он может избежать наказания со стороны человеческих законов, направленных против таких действий; эта идея делает людей добычей всех дурных помыслов и желаний, которые не могут быть известны другим людям. Однако я утверждаю, что даже такие неверующие могут быть в достаточной мере наказаны, если относиться к ним, как к животным; если они не будут ничем владеть, поскольку для них не имеет значения, добросовестно ли они добыли то, что они имеют; если никогда не разрешать им быть свидетелями и не допускать к принятию присяги, ибо ничто не обязывает их говорить правду; не разрешать им занимать какое-либо почетное положение или какую-либо должность, поскольку они заботятся лишь о себе, а не о защите других, и вместе с тем принуждать их к самому напряженному физическому труду, прибыль от которого, достигаемая государству, и будет тем денежным штрафом, о котором мы говорим, и притом самым большим.

24. Что касается идей, менее опасных, чем эта, то штраф может быть видоизменен соответственно характеру каждой из них и в зависимости от размеров опасности, которую, по мнению властей, может принести допущение их, а также расходов, вызывающихся необходимостью предупредить эту опасность.

25. Говоря о способах предупреждения и исправления иноверия, что мы до сих пор и делали, определяя наказания заблудшим овцам, я считаю нелишним добавить, что во всех этих случаях сами пастыри отнюдь не должны оставаться совершенно безнаказанными. Ибо в нашей стране имеется такое изобилие свободных школ, в наших университетах и других местах производятся такие большие расходы на обучение наукам, которые дают возможность защищать государственную религию; имеется также больше, чем необходимо, библиотек для использования их в этих целях; далее, привилегии, которыми пользуется церковь, более многочисленны и обширны в отношении богатства, почета и силы, чем где бы то ни было. А если так, то кажется странным, почему, когда благодаря лени, формальному отношению к делу, невежеству и беспутной жизни наших пастырей овцы сбиваются с правильного пути, покрываются паршой или становятся добычей волков и лисиц, то исправления всего этого идут лишь в таком застрашивании заблудших, при котором они никогда не смогут вернуться обратно, и в сдирании шерсти вместе со шкурой с тех, кто покрылся паршой. Между тем всемогущий бог взывает за кровь даже тех, кого растерзали волки и лисицы, с самих пастырей.

26. Поэтому если священник потеряет часть десятины, уплачиваемой теми, кого он допустил отпасть от церкви (причем отступник не освобождается от уплаты ее, но она полностью поступает в распоряжение государства), и если отступник уплачивает определенный денежный штраф за свое отступничество и в то же время сам покрывает расходы своей новой обособившейся церкви и ее духовенства, то бремя будет распределено более равномерно.

27. Кроме того, все здравомыслящие люди не считают, что наше духовенство может заслужить все те обширные привилегии, которыми оно пользуется, лишь тем, что оно проповедует и излагает мысли относительно религии лучше, чем это делают другие люди, или же может выражать свои рассуждения словами отцов церкви или Святого Писания и т.д. Несомненно, что то большое уважение, которым духовенство у нас пользуется, объясняется тем, что оно подает пример святости, показывая своей самоотверженностью, умерщвлением плоти и строгостью, что и мы можем поступать по его примеру, выполняя предписания бога. Ибо если бы дело заключалось лишь в его проповедях, то некоторые люди могли бы подумать, что его проповедей напечатано в десять тысяч раз больше, чем может понадобиться, и притом таких хороших, что вряд ли можно ожидать в дальнейшем еще лучших. Сильно распространено мнение, что монастырская дисциплина сохранила католическую религию, которую могла бы погубить роскошь...

28. Поэтому сущность всего, что мы сказали в этом рассуждении относительно церкви, заключается в том, что для ее спокойствия было бы очень полезно, если бы питомники, где воспитываются священники, были не слишком велики; что суровый образ жизни духовенства заставил бы жителей лучше к ним относиться и что когда вся церковь страдает от несовершенств своих членов, то было бы весьма разумно, чтобы пастыри, теряя небольшую часть своих доходов, ощутили эту потерю. Решение вопроса о том, как это должно быть сделано, и о размерах всего этого я оставляю на усмотрение тех, кого это касается.

29. Относительно наказаний и уголовных законов я добавляю лишь, что считаю неправильным, если они созданы не для того, чтобы держать людей подальше от греха, а для того, чтобы подвести последних под наказание, и если лица, следящие за их исполнением, держат их в тайне, пока не будет совершен проступок, и потом внезапно показывают их бедному, незлонамеренному преступнику. Это весьма похоже на поведение тех стражей, которые никогда не доводят до сведения людей о запрещении останавливаться для отправления естественных потребностей у стены возле их сторожки, пока они не поймали их за шиворот, требуя уплаты штрафа за проступок.

## ГЛАВА 11

### О монополиях и должностях

Монополия (как показывает само слово) означает исключительное право продажи. Человек, обладающий этим правом, может продавать тот товар, на который это право распространяется, оценивая его, как ему заблагорассудится, или по той цене, по какой ему заблагорассудится, или делая и то и другое в пределах разрешенных ему границ.

2. Ярким примером монополии является налог на соль, взимаемый французским королем, причем он продает за 60 то, что стоило ему лишь единицу. Поскольку соль потребляется всеми разрядами людей и едва ли больше бедными, чем богатыми, то, раз люди потребляют одинаковое количество ее или вынуждены, как это практикуется в некоторых местностях, покупать ее независимо от того, потребляют они ее или нет, этот налог имеет, по видимому, те же результаты, что и наиболее простой из упомянутых выше подушных налогов. Но если люди расходуют или потребляют соль не в одинаковом количестве, как это обычно бывает, и не обязаны брать или платить за большее количество, чем они потребляют, то это не что иное, как собирательный акциз, в особенности в том случае, если соль вся одного и того же качества. Иначе говоря, это есть особый вид обложения, а именно монополия.

3. Польза или повод для учреждения монополии заключается в следующем.

Во-первых, в праве изобретателей, поскольку закон вознаграждает изобретателей, предоставляя им монополию на их изобретения на определенный срок (например, у нас, в Англии, на 14 лет), ибо при этом изобретатель вознаграждается в большей или меньшей степени в зависимости от того, как встречают его изобретение люди.

Следует, между прочим, отметить, что немногие лица, открывшие что-нибудь новое, были когда-либо вознаграждены монополией; ибо, хотя изобретатель, упоенный мыслью о своих собственных достоинствах, часто думает, что все люди побегут к нему и будут хватать у него из рук его изобретение, однако я заметил<sup>1</sup>, что большую часть людей очень трудно заставить применять новые приемы, которые они сами не проверили со всех сторон и применение которых не показало бы в течение долгого вре-

---

<sup>1</sup> Петти изобрел аппарат, дававший возможность писать сразу с копией, и получил на него патент от палаты лордов на 17 лет. Однако все его попытки организовать «синдикат» для использования этого патента остались безрезультатными.

мени, что в них нет скрытых недостатков. Таким образом, когда впервые предлагается какое-нибудь новое изобретение, то вначале каждый против него возражает, и бедный изобретатель должен пройти сквозь строй всевозможных грубых насмешек, причем каждый человек находит различные его упущения, и никто не одобряет его, если только не будут внесены поправки согласно его собственным указаниям. Из ста изобретений меньше одного переживает эти пытки, а те, что переживают, в конце концов так изменяются благодаря различным предложениям, внесенным другими лицами, что ни один человек не может претендовать на все изобретение в целом и нет также возможности прийти к полному соглашению относительно доли каждого во всем изобретении. Кроме того, этот процесс тянется обычно так долго, что бедный изобретатель к этому времени или умер, или пал под тяжестью долгов, которые он вынужден был наделать, добиваясь выполнения своего замысла, и, кроме того, его еще ругают как прожектера, и еще хуже ругают те, кто объединил свои деньги с его умом. Таким образом, и изобретатель, и его претензии погибают и исчезают.

Во-вторых, монополия может быть действительно полезной на некоторое время, а именно при первоначальном введении нового изделия, когда требуется большая точность для того, чтобы хорошо его сделать, и когда большинство людей не могут быть компетентны в производстве его. Например, предположим, что имеются некоторые наиболее одобряемые медикаменты, которые известный человек может делать наилучшим образом, хотя многие другие могут также делать их, но менее хорошо. В таком случае этому главному мастеру можно дать монополию на определенный срок, а именно пока другие, работая с ним, не приобретут достаточно опыта, чтобы делать эти медикаменты столь же хорошо, как и он. Во-первых, потому, что население не может иметь различным образом приготовленные медикаменты, раз само оно не может судить ни о различиях в них при помощи своих органов чувств, ни об их действиях *a posteriori* [по последствиям] при помощи своего рассудка. Во-вторых, потому, что другие люди могут быть полностью обучены тем, кто лучше всех может сделать данный предмет, и, в-третьих, потому, что он может получить вознаграждение за эту передачу своих знаний. Однако, поскольку при помощи этого рода монополий редко взимаются крупные суммы налога, они имеют мало отношения к тому вопросу, которым мы занимаемся.

Учрежденные государством должности и установленные им самим вознаграждения аналогичны по своей природе монополиям, причем в одном случае речь идет о действиях и занятиях, подобно тому как в другом — о вещах. За и против них можно сказать то же самое, что и относительно монополий.

По мере того как королевство увеличивается и процветает, увеличивается также и разнообразие вещей, действий, даже слов. Ибо мы видим, что язык наиболее процветающих империй был всегда наиболее богатым и изящным, в горных же кантонах мы наблюдаем совершенно обратную картину. Но по мере того как деятельность данного королевства увеличивается, увеличивается и число должностей (т.е. исключительное право и возможность выполнения и оформления этих действий). И наоборот: по мере увеличения числа должностей они делаются менее трудными и соответственно уменьшается опасность их плохого выполнения. Это приводит к тому, что должности, которые в момент их учреждения выполнялись лишь наиболее способными, изобретательными и опытными людьми (такими, что могут бороться со всякими внезапно возникающими трудностями и извлекать из своих собственных длительных наблюдений, связанных с различными случайностями их занятий, правила и аксиомы для будущего руководства), выполняются в данное время их заместителями и помощниками — людьми самыми обыкновенными, работающими машинально, на манер рабочей лошади.

В то время как первоначально были установлены такие высокие жалованья, которые могли бы компенсировать искусство, честность и усердие администраторов (принимая даже во внимание, что таких лиц можно было тогда найти очень немного), эти высокие жалованья сохраняются до сих пор, хотя искусство и степень требуемого доверия уменьшились, а количество выплачиваемых жалований необычайно возросло. Так что в настоящее время выгоды от этих должностей (ставших весьма простыми и такими легкими, что всякий человек способен их занять, даже такой, который никогда не выполнял данной работы) покупаются и продаются на годы или на всю жизнь, как это может быть сделано со всяким другим регулярным годовым доходом. И в то же время роскошь, являющаяся результатом легких барышей, приносимых такими должностями в судебных учреждениях, называется процветанием закона, который, несомненно, лучше всего процветает, когда его профессора и слуги имеют меньше всего дела. И более того, когда обременительность и бесполезность такой должности уже замечаются, ее тем не менее не упраздняют, считая ее личной собственностью купившего ее.

Таких должностей имеется много в стране: они могли бы приносить доход королю либо благодаря тому доходу, который они приносят ежегодно, либо будучи проданы на несколько лет сразу. Речь идет о должностях, которые могут быть проданы, т.е. о хорошо оплачиваемых, поскольку их оплата была установлена, когда их число было невелико; это должности, которых имеется очень много, так как число их росло по мере увеличения дел, и которые могут выполняться самыми обыкновенными людьми;

ибо время сделало работу очень легкой и нашло гарантии против всех ошибок, нарушений доверия и плохого администрирования, от которых страдали эти должности в момент своего раннего детства.

Эти должности являются поэтому налогом на тех, кто не может или не хочет избежать обращения к ним, налогом, который переносится подобно тому, как люди переносят и терпят несчастья дуэлей, которые весьма велики независимо от того, какая сторона победит<sup>1</sup>. Ибо несомненно, что люди не всегда обращаются к судебным органам, чтобы добиться справедливости или предупредить несправедливость; это может быть сделано благо-разумными соседями не хуже, чем присяжными заседателями, не более к тому способными; и люди могут рассказать самому судье обстоятельства своего дела так же хорошо, как сейчас они рассказывают их своему адвокату. Поэтому эти должности являются добровольным налогом на сварливых людей, подобно тому как акциз на напитки падает на тех молодчиков, которые их любят.

## ГЛАВА 12

### О десятине

Слово «десятина», имеющее тот же смысл, что и десятая часть, означает само по себе не больше, чем долю изъятия или изъятую часть, подобно тому как если бы пошлины на импортированные и экспортированные товары назывались бы двадцаткой, как они иногда называются потонным и пофунтным сбором. Поэтому необходимо сказать, что под десятиной подразумевается здесь как указанная доля, так и назначение ее, а именно содержание духовенства, а также материал, или субстанция, из которого это содержание выкроено, т.е. непосредственный продукт земли и воды или доход от людского труда, искусства и капитала (*Stock*), приложенных к ним. Слово «десятина» указывает также на способ уплаты ее, а именно *in specie* [в натуре], а не в деньгах (за исключением специальных случаев и случаев, добровольно установленных).

2. Мы сказали, что материалом десятины является непосредственный продукт земли, т.е. зерно, как только оно находится в таком состоянии, что может быть увезено с почвы, на которой оно выросло, а не готовый хлеб, каким является зерно обмолоченное, провянное, смолотое, увлажненное и испеченное.

3. Это также каждый второй экземпляр из приплода много-

---

<sup>1</sup> Сам Петти уклонился от дуэли незадолго до опубликования «Трактата».

плодного скота, взятый в натуре, как только молодняк может существовать отдельно от маток, или же уплата по соглашению деньгами со скота, приносящего одного детеныша.

4. Это шерсть, как только она снята, птица и рыба там, где разведение птицы и ловля рыбы являются скорее промыслом, чем только лишь развлечением, *et sic de caeteris* [и так во всем прочем].

5. Далее, в больших городах десятина есть своего рода денежный взнос, установленный по соглашению, с труда и прибыли ремесленников, работающих над материалами, с которых была уплачена десятина раньше.

6. Итак, десятина увеличивается на любой территории соответственно увеличению труда данной страны, а труд возрастает или должен возрастать соответственно росту числа жителей. За 400 лет число жителей Англии увеличилось почти в четыре раза, удваиваясь каждые 200 лет, доля же ренты, получающейся со всех земель Англии, равна приблизительно четвертой части расходов ее жителей, так что остальные три четверти приходятся на долю труда и капитала.

7. Поэтому десятина в настоящее время должна быть в двенадцать раз большей, чем она была 400 лет назад, что можно очень легко заметить, сравнив занесенные в королевские книги цифры доходов причта за разные эпохи. Кое-что отсюда надо сбросить, поскольку соотношение между доходом от земли и доходом от труда изменяется в соответствии с тем, как меняется число работников. Поэтому мы лучше будем считать, что десятина сейчас лишь в шесть раз больше, чем она была 400 лет назад, т.е. что десятиной сейчас можно оплатить в шесть раз больше работников или накормить в шесть раз больше людей, чем это можно было бы сделать десятиной, получавшейся 400 лет назад.

8. Но в то время имелось не только такое же количество приходов, как и сейчас, но и больше священников в каждом приходе и больше набожных людей, которые являлись также священниками, религия же того времени доставляла больше хлопот и требовала затраты большего количества труда, чем в настоящее время, благодаря тому, что тогда было больше исповедей, праздников, служб и т.д., чем теперь (основная работа в настоящее время заключается в единовременном обучении свыше тысячи человек сразу, без надобности большого числа отдельных исповедей, обучении катехизису или заботе о мертвых). Ясно поэтому, что духовенство сейчас значительно богаче, чем оно было раньше, и что принадлежать к духовенству в то время было своего рода подвижничеством, между тем как теперь (благодарение богу) это дает возможность вести роскошный и великолепный образ жизни. Разве что кто-либо мне скажет, что священники были золотыми, когда чаши были деревянными, когда же пос-

ледние стали золотыми, мы имеем деревянных священников; или что религия лучше всего процветает, когда священники ведут самый скромный образ жизни, как это было выше сказано относительно закона, который лучше всего процветает, когда юристы меньше всего заняты.

9. Но как бы ни возросли доходы церкви, это не вызывает у меня недовольства. Я желал бы лишь, чтобы духовенство приняло меры, обеспечивающие им самим возможность пользоваться этими доходами без всяких опасений и в полном спокойствии. Одной из таких мер является недопущение подготовки большего количества лиц духовного сословия, чем это позволяют доходы, распределяемые так, как это имеет место теперь. Иначе говоря, если в Англии и Уэльсе имеется мест приблизительно лишь для 12 тыс. человек, то нельзя воспитать 24 тыс. священников, исходя из взгляда или Представления, что церковных средств, если их иначе распределить, хватит для всех их. Ибо тогда необеспеченные 12 тыс. будут искать способ добыть себе средства существования, а это им легче всего сделать, убеждая население в том, что 12 тыс. получателей дохода отравляют или иссушают их души и сбивают их с правильного пути на небо. И эти нуждающиеся люди, имея к тому же сильное искушение к таким проповедям, будут иметь успех; нам приходилось видеть, как проповедники, принадлежащие к такого рода сверхкомплектным священникам, проповедовали большее число раз в неделю, больше часов в день и с большей страстностью каждый раз, чем это могут делать священники, обладающие доходом; ибо *Graeculus esuriens in Coelum, jussuris, ibit* [голодные галки ловят в небе похлебку].

Эти страстность, усилия, рвение и существование за счет частных дааний заставляют людей думать, что те, кто это делает, являются в то же время более правочерными и даже более подерживаются богом, чем другие. А теперь пусть каждый судит, не помогут ли людям, считающимся вдохновленными, добраться до церковных доходов и т.д. Но все это слишком ясно благодаря событиям последнего времени.

10. Здесь возникает вопрос, что необходимо сделать или каким образом нам узнать, что необходимо сделать для того, чтобы привести в соответствие наш питомник с нашими садами? На это я отвечаю, что если в Англии имеется 12 тыс. церковных мест, включая высокие церковные должности, то достаточно посылать в виноградник ежегодно 400 отпрысков, чтобы не создавать переполнения. Ибо в соответствии с «Замечаниями относительно бюллетеней смертности» приблизительно такое количество умирает ежегодно из 12 тыс. взрослых людей в том возрасте, в каком находятся священники и должны находиться, чтобы обладать теоретическими знаниями и практическим опытом, как своим собственным, так и других людей.

11. Но я отклонился от вопроса, поскольку моей основной целью было объяснить природу налога, взимаемого в виде десятины. Тем не менее, поскольку цель такого рода объяснений заключается в убеждении людей спокойно уплачивать ту сумму налога, какая необходима, не проявляя при этом строптивости, и поскольку сверх того целью их, а также целью всего иного, что мы делаем, является лишь сохранение общественного спокойствия, я полагаю, что отнюдь не уклонился далеко, вставив это небольшое предупреждение, имеющее столь большое значение для сохранения спокойствия в нашем Иерусалиме.

12. Возвратимся, однако, к десятине как к налогу, или сбору. Я утверждаю, что в Англии она не имеет такого характера, чем бы она ни была или ни казалась в первый век ее установления. Не являются таковыми теперь и королевские отступные ренты в Ирландии; да они, собственно, и не покажутся такими в следующем веке, когда каждый будет сопоставлять свои расходы с остатком своей собственной ренты после того, как уплачена королевская; ибо только внезапность и неожиданность расхода превращают в бремя налог, неожиданно присоединяющийся к издержкам и потерям какого-либо человека, делают его нетерпимым для тех людей, которые не понимают его, и заставляют людей даже братья за оружие, чтобы бороться против его уплаты, т.е. перескочить с горячей сковороды на земле в огонь адский, которым являются война и ее беды.

13. Итак, десятина не является налогом, и я говорю о ней лишь как о *modus'e* или образце налога, утверждая, что она очень близка к налогу, самому равномерному и беспристрастному, какой только может быть установлен для покрытия государственных расходов всей страны, а также церковных расходов; ибо при ее помощи взимается доля всего зерна, скота, рыбы, птицы, фруктов, шерсти, меда, воска, масла, пеньки и льна, созданных в стране и являющихся продуктом земли, искусства, труда и капитала, которые произвели их. Десятина недостаточно регулярна, однако в отношении домов, одежды, напитков, кожи, перьев и разных изделий из них она настолько нерегулярна, что, если бы различие в десятине, уплачиваемой деревней по сравнению с городом, должно было бы теперь быть установленным *de novo* [заново], то я не вижу другого подобного этому мероприятия, которое бы могло так быстро вызвать крупное восстание.

14. Уплата королю определенной доли в натуре теми же вещами, какими уплачивают сейчас десятину, не была бы связана с неудобством, проистекающим от сходства королевской ренты с дивидендами корпораций, т.е. повышением или снижением ее в соответствии с ценами на товары, если только такое неравенство дивидендов не происходит от малочисленности предметов, с ко-

торых рента уплачивается в деньгах соответственно их рыночным ценам. Ведь там, где речь идет о совокупности всех предметов, там один предмет может хорошо уравновешиваться другим, ибо, говоря о годе, отличающемся дороговизной или изобилием, имеют в виду лишь один хлеб как главный продукт питания основной массы населения. Между тем возможно, что те же причины, которые вызывают недостаток хлеба, могут привести к изобилю других продуктов, не менее полезных королю, поскольку один предмет будет компенсировать то, чего ему не хватает в другом.

15. Другим неудобством могло бы быть то, что наблюдалось в Ирландии, когда духовенство получало жалование, а десятина уплачивалась в натуре государству, последнее же, поскольку оно не могло фактически получать ее в натуре, сдавало ее на откуп тому, кто давал наивысшую цену. Эта сделка давала повод к большому количеству мошенничеств, комбинаций и тайных соглашений, которые могли бы быть, вероятно, избегнуты, если бы эта мера не была предпринята внезапно, как временное средство без намерения применять его в дальнейшем.

16. Третье неудобство заключается в том, о чем мы говорили выше, а именно в необходимости существования другого вида налога, который охватил бы производство тех товаров, за материалы которых уплачивается десятинный налог. Между тем возможно, что имеется способ обложения, равномерный по своей собственной природе и который не нужно дополнять другим, так что чиновники, занятые его взиманием, могли бы быть полностью заняты; тогда не было бы нужды в других чиновниках, продолжительные промежутки бездельничанья которых делают их похожими на трутней, подобно тому как они являются также гусеницами всякого государства.

## ГЛАВА 13

### О различных менее значительных способах взимания денег

Когда население недовольно каким-нибудь одним видом налога, всегда найдется какой-нибудь прожектер, который предложит другой и добьется того, что его выслушают, утверждая, что вместо существующего способа он может предложить способ обложения, могущий покрыть все общественные расходы. Например, если существующий и вызывающий недовольство способ есть поземельный налог и население хочет избавиться от него, то он предлагает обойтись без такого поземельного налога и принять подушный налог, или акциз, или введение новых должностей или монополий и таким путем заставляет тех или других

людей прислушиваться к тому, что он говорит; а это особенно охотно делается теми, кто не занимает выгодных местечек, связанных с существующим видом налога, и кто надеется добыть себе службу при новой организации.

2. Я перечислю некоторые из менее значительных способов, которые я наблюдал в разных странах Европы.

Во-первых, в некоторых местах государство является общим кассиром для всех или для большей части денег, подобно тому как это имеет место там, где существуют банки, получая при этом в свою пользу проценты со всех тех денег, которые сданы ему на руки.

Во-вторых, иногда государство является общим кредитором: это имеет место там, где существуют ссудные банки и ломбарды. Это могло бы иметь место в более широких размерах и более эффективно там, где производится регистрация земель.

В-третьих, иногда государство является или могло бы быть общим страховщиком либо только от нападения врага на море, соответственно предполагаемой первоначальной цели наших пошлин в Англии, либо же от несчастных случаев, являющихся результатом действий врага, погоды, моря и корабля, взятых вместе.

В-четвертых, иногда государство имеет исключительное право продажи определенных товаров и получения выгод, связанных с этим, как, например, янтаря в стране герцога Бранденбургского, табака — в прежние времена в Ирландии, соли — во Франции и т.д.

В-пятых, иногда государство является коллективным нищим, как это имеет место в Голландии, где частная благотворительность, по-видимому, служит лишь для того, чтобы помогать лицам, скрывающим свою нужду, и уберечь их от стыда, который они испытывали бы, если бы им пришлось открыть свою бедность, и в меньшей степени — чтобы помогать при нужде, о которой заявлено и всем известно.

В-шестых, в некоторых странах государство является единственным попечителем несовершеннолетних, сумасшедших и идиотов.

В-седьмых, в некоторых других странах государство организует и содержит игорные дома и публичные увеселительные предприятия, выплачивая жалованье актерам и удерживая себе основную массу прибыли.

В-восьмых, в некоторых странах государство страхует дома от огня, взимая небольшую ренту ежегодно с каждого дома.

В-девятых, в некоторых странах взимается плата за пользование мостами, плотинами и паромами, построенными и содержащимися за государственный счет.

В-десятых, в некоторых местах умершие должны оставлять известные суммы государству, в некоторых других местах это же практикуется в случае брака и возможно, что еще в других — в случае рождений.

В-одиннадцатых, в некоторых местах иностранцы, в особенности евреи, облагаются специальным налогом. Это может приносить пользу в перенаселенных странах, но вредно в обратном случае.

3. В-двенадцатых, в наше время применялись способы обложения путем взимания aliquot [определенной] части имущества жителей, например пятой или двадцатой части их недвижимого имущества, даже их должностей и профессий, а также их воображаемого имущества. Этот способ дает большой простор разного рода мошенничествам, тайным соглашениям, угнетениям и беспокорствам, причем некоторые лица намеренно заставляют себя облагать налогом, чтобы получить больший кредит, другие прибегают к подкупу, чтобы платить низкий налог, и так как невозможно проконтролировать, или проверить, или проследить за правильностью этих сборов по оставляемым ими следам (каковыми являются, например, печи при налоге на дымовые трубы), то у меня не хватает терпения высказываться еще больше против них; я предпочитаю закончить без дальнейших церемоний словами нашего комика: они негодны и даже более чем негодны, весьма отвратительны и очень плохи.

## ГЛАВА 14

### О повышении и снижении достоинства монет и об их порче

Случалось иногда, что государства (не знаю, по чьему необдуманному совету) повышали достоинство монет или портили их, надеясь, что вследствие этого деньги как бы умножатся и будут представлять как бы большую стоимость, чем до того, и надеясь купить за них большее количество товаров или труда. Все это, право же, сводится в действительности не к чему иному, как к налогу на тех лиц, должником которых является государство, или к присвоению части долга, а также к вынуждению подобной же жертвы у всех тех, кто живет на пенсию, установленные ренты, годовые доходы, пособия и т.д.

2. Чтобы объяснить это явление, необходимо было бы броситься в глубокий океан всех загадок, связанных с деньгами, что сделано в других целях в ином месте. Тем не менее я сделаю это наилучшим доступным мне образом, выяснив основания его pro et contra [за и против] порчи и повышения достоинства денег. Начну с порчи.

3. Производство медных или оловянных денег, обращающихся ad valorem [по стоимости] заключающегося в них материала, не означает порчи. Они только более стеснительны и хуже сереб-

ряных денег благодаря тому лишь, что они менее удобны и портативны.

Обращение медных денег по стоимости работы и материала (монеты, у которых изображение и герб искусно выгравированы и отчеканены, похожи больше на медали, чем на деньги) не означает порчи их, если только количество этих монет не чрезмерно. (Я не буду определять, чему должно быть равно это последнее, пока не сделаю в дальнейшем предложения относительно наиболее подходящих делений фунта, представленного абстрактно, в которых, по моему мнению, и должны чеканиться деньги, и не определю, сколько монет каждого деления должно содержаться в ста фунтах.) Ибо если количество монет чрезмерно, то мастерство, результаты которого годны только на то, чтобы ими любоваться, обесценивается, становясь слишком обычным.

4. Не являются испорченными и те знаки, которые выпускаются частными лицами и служат для размена в розничной торговле (если эти лица состоятельны и имеют возможность взять их обратно и дать взамен их серебро).

5. Однако я считаю то золото испорченным, которое имеет больше примеси в виде меди или серебра, чем это необходимо для того, чтобы исправить его слишком большую природную мягкость и гибкость, вследствие чего оно в качестве денег изнашивается слишком быстро. Я считаю также испорченным то серебро, к которому подмешано больше меди, чем необходимо для того, чтобы оно сделалось достаточно вязким и не ломалось под молотом, прессом, машиной и т.д., посредством которых оно должно чеканиться.

6. Поэтому испорченными деньгами являются такие, например, деньги, как голландские шиллинги, стайверы, французские су, ирландские бонгаллы и т.д., которые по большей части представляют собой большие монеты, хотя и имеющие небольшую стоимость. Ведь первое основание, или цель, их производства заключается в том, что, имея больший объем, эти монеты должны быть более пригодны к обращению, заключенное же в них серебро должно менее легко стираться и изнашиваться.

7. Второе основание (не считая примесей, которые мы должны допустить в упомянутых выше размерах) — это необходимость препятствовать расплавлению монеты золотых дел мастерами и торговцами драгоценными металлами и экспортированию ее иностранцами; и то и другое может теперь произойти, лишь принося им убыток. Ибо предположим, что стайвер в два пенса содержит чистого серебра на один пенс; если торговец драгоценным металлом расплавит его с целью добыть лишь серебро, то при этом он потеряет медь и издержки очистки серебра. И иностранцы также не вывезут его в такие места, где исчезнет местная стоимость монеты, а внутренняя принесет убыток.

7. 1. Доводом против этого рода денег является, во-первых, большая опасность фальсификации, ибо цвет, звук и вес, на основании которых люди (не прибегая к реактивам) судят о доброкачественности материала, из которого сделаны деньги, слишком неопределенны, чтобы обыкновенный человек (которого это касается) мог руководствоваться этими признаками в своих сделках.

8. Во-вторых, в случае если достоинство мелких монет такого рода, например монет в два пенса, повысится или понизится на 12, 15 или 16%, это приведет к известным потерям благодаря дробям, которых простые люди не способны вычислять. Например, если достоинство таких денег понизится лишь на 10, 11 или 12%, то двухпенсовик будет стоить лишь полтора пенса, что составляет 25%; то же самое и при изменениях в другом отношении.

9. В-третьих, в случае когда недостатки этих денег будут столь велики, что вызовут необходимость их перечековки, будут иметь место все те потери, которые, как мы говорили выше, получают, когда их расплавляет торговец благородными металлами.

10. В-четвертых, если двухпенсовик содержит лишь восьмую часть того серебра, которое содержится обычно в шиллинге, то торговцы будут требовать уплаты 15 пенсов этими деньгами за тот же товар, за который они будут брать 1 шилл. стандартным серебром.

11. Повышение достоинства денег заключается или в чеканке из монетного фунта стандартного серебра большего количества монет, чем из него чеканилось раньше, например свыше 60, в то время как раньше их чеканилось из него лишь 20, причем все же оба сорта монет называются шиллингами, или же в придании уже существующим монетам более высоких наименований. Основания или доводы в пользу такого повышения достоинства денег сводятся к тому, что повышение его вызовет более обильный приток их, а также материала, из которого они делаются, в данную страну. Чтобы проверить правильность этого утверждения, предположим, что приказано считать стоимость одного шиллинга равной двум шиллингам. Какой иной результат будет это иметь помимо повышения цен всех товаров вдвое? Если же будет приказано, чтобы заработная плата рабочих и т.п. не повысилась совершенно в связи с повышением достоинства денег, то такое мероприятие будет означать лишь налог на рабочих, поскольку оно вынудит их терять половину своей заработной платы, что будет не только несправедливо, но и невозможно, если только они не смогут жить на эту половину (чего нельзя предположить). Но в этом случае закон, устанавливающий такую заработную плату, был бы составлен плохо, поскольку закон должен был бы обеспечивать рабочему только средства к жизни, потому что если ему позволяют получать вдвое больше, то он работает вдвое меньше,

чем он мог бы работать и стал бы работать, а это для общества означает потерю такого же количества труда.

12. Но предположим, что французская монета в четверть экю, стоимость которой обычно считается равной 18 пенсам, повышена до 3 шилл.; в таком случае верно, что все деньги Англии превратятся действительно в четверти экю, но столь же верно, что все английские деньги будут вывезены, а наши «четверти экю» будут содержать в себе лишь половину того благородного металла, который заключался в наших собственных монетах. Таким образом, повышение достоинства денег может действительно изменить монеты, однако с потерей, соответствующей повышению достоинства иностранных монет над их внутренней стоимостью.

13. Но предположим, что во избежание этого мы повысим достоинство четверти экю вдвое и запретим экспорт наших собственных денег в обмен на них. Я утверждаю, что такое запрещение будет бессмысленно и его нельзя будет провести; но если бы оно даже было возможно, то все же повышение достоинства указанных монет заставит нас продавать товары, купленные на такие «четверти экю», фактически лишь за половину их обычной цены, между тем как те, кто нуждается в таких товарах, дали бы за них полную цену. Таким образом, снижение наших цен соблазнит иностранцев купить наши товары в количестве, превышающем то, что они обычно покупают, так же как это произошло бы в случае повышения достоинства их денег. Однако ни такое повышение, ни пониженные цены не заставят иностранцев потреблять больше наших товаров, чем им требуется, ибо хотя в первом году они вывезут необычное и излишнее количество товаров, в дальнейшем они возмут на столько же меньше.

14. Если это верно, а в основном это так, то почему в таком случае так много благоразумных правительств в разные эпохи древности, а также в новые времена часто прибегали к этой мере как к средству привлечения денег в их страны?

Я отвечаю, что кое-что должно быть отнесено за счет глупости и невежества людей, которые не могут сразу разобраться в этом вопросе, и я видел многих достаточно умных людей, которые хотя и знают хорошо, что повышение достоинства денег имеет малое значение, однако не могут сразу это переварить. Например, ничем не занятый человек, имеющий в своем кармане деньги, живущий в Англии, услышав, что шиллинг приравнен 14 пенсам в Ирландии, с большей охотой поспешит туда, чтобы купить там землю, чем он это сделал бы раньше, не понимая сразу, что за ту же землю, которую он прежде мог купить за шесть годовых рент, ему придется сейчас платить семь. А продавцы в Ирландии также не найдут оснований к тому, чтобы повысить стоимость своих земель пропорционально, но в конце концов пойдут на компромисс, т.е. согласятся продать землю за шесть с половиной

рент. А если разница составит более мелкую дробь, то люди в продолжение значительного периода не будут замечать ее и даже не будут в состоянии принимать ее в расчет в своей практической деятельности.

15. Далее. Существует, конечно, немалая действительная разница между повышением достоинства иностранных денег вдвое и снижением цен наших товаров наполовину; однако продажа их при подразумеваемом условии оплаты иностранными деньгами данного момента увеличит количество наших денег, поскольку между повышением достоинства денег и понижением товарных цен существует та же разница, что и между продажей за деньги и продажей в обмен на другой и более дорогой товар, или между продажей за наличный расчет и продажей с уплатой через определенное время; ведь меновая торговля сводится к природе сделок с неопределенным сроком.

16. Предположим, что английское сукно продается по 6 шилл. ярд, а французское полотно по 18 пенсов локоть. Спрашивается, разве для того, чтобы увеличить количество денег в Англии, безразлично, увеличить ли достоинство французских денег вдвое или снизить наполовину цену нашего сукна? Я считаю, что первый способ лучше, потому что этот первый способ, или предположение, включает в себе условие получения иностранных денег как таковых, а не полотна в натуре; а между этими путями, как все обычно признают, существует различие. Поэтому если мы можем себе позволить сократить наполовину нашу цену, но при этом имеем в виду лишь привлечение денег наших соседей, то при повышении достоинства их денег мы выигрываем столько, сколько составляет указанное различие между торговлей на деньги и меновой торговлей.

17. Но коренное решение этого вопроса зависит от действительного, а не мнимого пути определения цен товаров. Для того чтобы установить этот действительный путь, я делаю следующие предварительные предположения: во-первых, предположим, что на некоторой территории живет тысяча человек. Предположим, что этих людей достаточно для обработки всей этой территории и для производства хлеба, который, будем считать, покрывает все средства существования, подобно тому как в молитве «Отче наш» это подразумевается под словами «хлеб насущный»; допустим, что производство одного бушеля хлеба требует столько же труда, сколько производство одной унции серебра. Предположим далее, что десятая часть этой земли и десятая часть всех жителей, т.е. 100 человек, могут произвести хлеба в количестве, достаточном для всех. Предположим, что земельная рента (определяемая так, как это было указано выше) составляет четвертую часть всего продукта (она действительно равна приблизительно этой доле, как мы можем заключить из того, что вместо ренты в некоторых мес-

тах уплачивается четвертый сноп). Предположим также, что, не смотря на то что для ведения данного сельского хозяйства требуется лишь 100 человек, в нем занято 200 человек, и предположим, что там, где было бы достаточно одного бушеля, люди, желая питаться более утонченно, употребляют два, используя лишь лучшую часть обоих. Выводы из всего этого следующие:

Во-первых, богатство или скудость земли, или ее стоимость, определяется отношением той большей или меньшей части приносимого ею дохода, которая платится за пользование ею, к тому простому труду, который нужно было затратить для того, чтобы она приносила этот доход.

Во-вторых, соотношения между хлебом и серебром означают лишь искусственную стоимость, а не естественную, потому что сравниваются между собой вещь, которая полезна по своей природе, и вещь, которая сама по себе бесполезна: это, между прочим, является отчасти причиной того, что в ценах серебра не наблюдается таких сильных изменений и скачков, как в ценах других товаров.

В-третьих, естественная дороговизна или дешевизна зависит от того, больше или меньше требуется рук для удовлетворения естественных потребностей. Так, хлеб дешевле, если один производит на десятерых, чем если он может снабжать хлебом только шестерых; таким образом, людям приходится издерживать больше или меньше, смотря по климату. Но политическая дешевизна зависит от незначительности излишних рук в каком-либо промысле сверх необходимого в нем количества людей. Например, хлеб будет вдвое дороже там, где имеется 200 сельских хозяев, выполняющих ту же работу, какую могли бы выполнить 100 человек. Если этой пропорции соответствует пропорция излишнего расхода (т.е. если к упомянутой причине дороговизны присоединяется та, которая вызывается расходом, превышающим вдвое необходимый расход), то естественная цена окажется учетверенной, и эта учетверенная цена есть истинная политическая цена, исчисленная исходя из естественных оснований.

А эта последняя, будучи сопоставлена с обычным искусственным стандартом — серебром, дает то, что мы ищем, т.е. истинную рыночную цену.

18. Однако поскольку почти все товары имеют свои субституты, или заменители, и почти все нужды могут удовлетворяться разными способами, а также поскольку на цены товаров влияют в смысле повышения или понижения их новизна, вызванное ими изумление, пример вышестоящих лиц и представление о невозможности определить их эффект, то мы должны добавить эти случайные причины к упомянутым выше постоянным причинам, в благоразумном предвидении и учете которых заключаются достоинства купца.

Чтобы определить на практике это отклонение, я скажу, что для того, чтобы увеличить количество денег, весьма необходимо знать также, каким образом снизить или повысить цену товаров и денег, поскольку размеры повышения или понижения определяют данное отклонение.

19. В заключение всей этой главы мы скажем, что повышение наименования, или порча, денег является весьма неприятным и неравномерным способом обложения населения. И когда какое-либо государство прибегает к таким способам, то это признак упадка его, ибо они ведь сопровождаются бесчестьем приложения изображения государя для подтверждения правильности фальсифицированных товаров и изменой общественному доверию, проявляющейся в наименовании вещи тем, чем она в действительности не является.

## ГЛАВА 15

### Об акцизе

Всеми принято считать, что жители должны участвовать в покрытии государственных расходов лишь соответственно их доле и заинтересованности в общественном спокойствии, т.е. в соответствии с их имуществом, или богатством. Однако существуют два рода богатства: одно — фактическое, а другое — потенциальное.

Человек фактически и действительно богат в соответствии с тем, что он ест, пьет, одевает или каким-нибудь другим образом действительно и фактически использует. Те же люди, которые хотя и имеют достаточно возможностей, но мало пользуются ими, лишь потенциально богаты или богаты лишь в воображении; они являются скорее управляющими и банкирами других людей, чем собственниками для самих себя.

2. Поэтому мы приходим к заключению, что каждый должен участвовать в государственных расходах в соответствии с тем, что он берет себе и действительно потребляет. Первое, что необходимо сделать, — это подсчитать, чему равны в общей сумме расходы всей нашей страны, состоящие из затрат каждого жителя на самого себя, а затем какая часть этих расходов необходима на покрытие общественных нужд. И то и другое (даже и первое) не является столь трудным, как это представляется большинству людей.

3. Затем мы должны понять, что самая лучшая идея обложения потребления состоит в обложении каждого средства существования в отдельности как раз в момент, когда оно готово для потребления; иначе говоря, не следует облагать ни зерно до того,

как оно превращается в хлеб, ни шерсть, пока она не превратилась в сукно или, вернее, пока она не превратилась окончательно в платье, так чтобы могла быть учтена стоимость шерсти, ткацкой и портняжной работы, вплоть до стоимости ниток и иголок. Однако, так как такой учет потребовал бы, возможно, слишком большого труда, необходимо составить список таких товаров, как природных, так и искусственных, учет которых может быть легко произведен, на которых (на них ли самих или на том предмете, в котором они находятся) может держаться штемпель акцизной палаты и которые в то же время, насколько это возможно, готовы к потреблению. Затем нам нужно учесть, какое количество дальнейшего труда или расходов необходимо затратить на каждый из них до их потребления, для того чтобы сделать соответствующую поправку.

Предположим, например, что мы имеем на 100 ф. ст. полосатой материи для портьер и на 100 ф. ст. сукна или материи для производства наилучшего платья для людей. Я полагаю, что сукно может нести больший акциз, чем указанная полосатая материя, поскольку последняя нуждается только в том, чтобы ее взяли, и она уже у конца своего пути, а сукно требует еще затраты портняжного труда, ниток, шелку, иголок, наперстков, пуговиц и некоторых других предметов. Акциз со всех этих вещей должен быть собран в акцизе на сукно, если только вещи эти не настолько велики (как могут оказаться пуговицы, кружева, ленты), чтобы быть обложенными отдельно, и включены в упомянутый выше список.

4. Предметы, акциз с которых должен быть собран в акцизе на сукно, должны быть по возможности такими вещами, которые употребляются только вместе с сукном или весьма редко с каким-нибудь иным предметом, как, например, различные сорта специальной отделки.

Таким же образом в акцизе на зерно должны быть собраны налоги на перемол, просеивание, дрожжи и т.п. и на выпечку из него хлеба, если только, как было сказано выше, какой-нибудь из этих процессов не лучше обложить отдельно.

5. Здесь возникает вопрос, должны ли отечественные экспортируемые товары уплачивать акциз или же те товары, которые ввозятся взамен их, не должны оплачивать никакого акциза? Я отвечаю, что первые не должны, ибо они не потребляются на родине в натуре. Но я полагаю, что те товары, которые ввезены из-за границы взамен их и потребляются здесь, должны уплачивать акциз в том случае, если экспортированные товары его уже не уплатили; таким образом, то, что мы потребляем, будет облагаться один раз, а не чаще.

Если же взамен товаров ввозится драгоценный металл, то в том случае, когда из него чеканятся деньги, он не должен обла-

гаться, потому что деньги будут обменены на другие товары, которые и будут облагаться. Но если этот драгоценный металл будет переработан в украшения и посуду, или вытянут в проволоку или ленту, или сплюснен в листы, то он тоже должен быть обложен, потому что этим путем он потребляется и окончательно расходуется, что особенно ясно при выделке позументов и при золочении. В этом также заключается основание, почему я считаю, что налог, который мы обычно называем пошлиной, является несвоевременным и неразумным, поскольку он означает платеж до потребления.

6. Мы неоднократно упоминали собирательный акциз, подразумевая под этим обложение многих предметов, вместе взятых, как одного. Предположим, например, что много снадобий, употребляющихся на выработку известного противоядия или патоки, употребляется только в этой смеси; в таком случае при обложении какого-нибудь одного из них все остальные будут несомненно обложены так же, как это одно, поскольку все они употребляются в известном соотношении друг с другом. В сукне могут таким же образом быть обложены работа, инструменты, а также шерсть и т.д.

7. Однако некоторые лица доводят эту идею собирания акциза так далеко, что хотели бы, чтобы все вещи облагались в каком-нибудь одном-единственном предмете, таком, который, как они думают, приближается больше всего к общему стандарту всех расходов.

Основные цели, которые они при этом имеют в виду, сводятся к следующему.

Во-первых, желание замаскировать название «акциз», которое ненавистно для тех, кто не понимает, что уплата налогов столь же неизбежна, как и еда, и не видит естественной справедливости этого способа собирания или распределения налогов.

Во-вторых, стремление избежать забот и расходов по собиранию налогов.

В-третьих, стремление придать делу устойчивость и определенность. Обо всем этом мы поговорим в дальнейшем, когда будем разбирать различные доводы за и против акцизного метода. Сейчас же мы переходим к рассмотрению различных видов собирательного акциза, где-либо предложенных.

8. Некоторые предлагают, чтобы пиво было единственным товаром, облагаемым акцизом, считая, что все остальные расходы людей находятся в соответствии с тем, как они пьют. Это, конечно, неверно, в особенности в том случае, если крепкое пиво облагается акцизом в пять (как это имеет место сейчас) или еще большее число раз сильнее, чем слабое. Ибо бедные плотники, кузнецы, валяльщики шерсти и т.д., выпивая крепкого пива вдвое больше, чем благородные люди выпивают слабого, будут,

следовательно, платить в десять раз больше акциза. Кроме того, при обложении пива, которое пьет ремесленник, облагалось бы по совокупности лишь немного хлеба и сыра, платья из кожи, бычьей шеи и требухи, потребляемых дважды в неделю, лежалой рыбы, старого гороха, приготовленного без масла, и т.п. Между тем как у других при обложении напитков облагалось бы сразу настолько больше других вещей, сколько могут произвести природа и искусство. Кроме того, этот способ обложения, как бы хорошо он ни проводился, не является таким равномерным и легко осуществимым и не поддается такому контролю, как простой подушный налог, о котором мы говорили выше и который также является лишь собирательным акцизом.

9. То, что было предложено относительно пива, может быть предложено относительно соли, топлива, хлеба и т.д., и все эти предложения будут страдать одними и теми же неудобствами, ибо некоторые потребляют больше, некоторые меньше этих товаров, и иногда семьи (сбор с каждой из которых должен, как предполагается, быть сдан на откуп независимо от числа ее членов) бывают в одно время более многочисленны, чем в другое, в соответствии с ростом или уменьшением их имущества или других доходов.

10. Лучшим из всех собирательных акцизов является, по-видимому, налог на печи, или налог на дымовые трубы; и это лишь потому, что он является наиболее легко осуществимым, ясным и дающим возможность определить размеры дохода, который он даст, ибо число печей легко подсчитать и они не перемещаются, как люди. Кроме того, легче уплатить небольшой налог, чем изменить или уничтожить печи, даже если они бесполезны или излишни. Нет возможности также скрыть их, поскольку большинство соседей знает об их существовании. Тот же, кто при новой постройке расходует 40 шилл., чтобы поставить печь с дымовой трубой, не захочет отказаться от нее из-за 2 шилл. налога.

11. Здесь необходимо заметить, что печной налог должен быть небольшим, в противном случае он будет невыносимым. Ибо легче благородному человеку, получающему тысячу фунтов стерлингов в год, уплачивать за сто печных труб (немногие из их дворцов имеют их больше), чем для рабочего платить за две. Кроме того, если этот налог будет платить лишь домохозяин, то это не будет собирательным акцизом для всех, а лишь особым акцизом, взимаемым с одного-единственного товара, а именно домов.

12. Доводы в пользу акциза сводятся к следующему.

Во-первых, естественная справедливость требует, чтобы каждый платил в соответствии с тем, что он действительно потребляет. Вследствие этого такой налог вряд ли навязывается кому-либо насильно и его чрезвычайно легко платить тому, кто довольствуется предметами естественной необходимости.

Во-вторых, этот налог, если только он не сдается на откуп, а

регулярно взимается, располагает к бережливости, что является единственным способом обогащения народа, как это ясно видно на примере голландцев, евреев и всех других людей, наживших большие состояния.

В-третьих, никто не уплачивает вдвое или дважды за одну и ту же вещь, поскольку ничто не может быть потреблено более одного раза.

Между тем мы часто наблюдаем, что в иных случаях люди уплачивают одновременно ренты со своих земель, со своих дымо-вых труб, со своих титулов, а также и пошлины (которые уплачиваются всеми людьми, хотя купцы больше всего говорят о них). Они уплачивают также добровольные взносы и десятины. Между тем при акцизе никто не должен, собственно говоря, платить еще и другим способом, и больше чем один раз.

В-четвертых, при этом способе обложения можно всегда иметь превосходные сведения о богатстве, росте, промыслах и силе страны в каждый момент. В силу всех этих причин при акцизе требуются не отдельные соглашения с семьями и не сдача всего налога на откуп, а собирание его особыми чиновниками, которые, будучи полностью заняты, не потребуют и четвертой части расходов, каких требует взимание наших теперешних многочисленных и многообразных налогов. Ибо наложить добавочные тяготы и ответственность на провинциальных чиновников означало бы для них более серьезное испытание, чем заставить их платить небольшое вознаграждение опытным лицам, которые бы их заменяли. А ведь обычные возражения против акциза — тако-го рода.

13. Я мог бы привести здесь еще и способ взимания его, но ограничусь лишь ссылкой на голландский опыт. Я мог бы также сделать предложение относительно способа подготовки людей для занятия тех или иных общественных должностей, как, например, кассиров, смотрителей складов, сборщиков налогов и т.д., однако я оставляю это исследование до более подходящего и соответствующего случая.

---

*А. Смит*

## ИССЛЕДОВАНИЕ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ БОГАТСТВА НАРОДА

*(Отдельные главы)*

Последний раз издавался в 1962 году — 3 тыс. экз.

### ВВЕДЕНИЕ И ПЛАН СОЧИНЕНИЯ

Годичный труд каждого народа представляет собою первоначальный фонд, который доставляет ему все необходимые для существования и удобства жизни продукты, потребляемые им в течение года и состоящие всегда или из непосредственных продуктов этого труда, или из того, что приобретается в обмен на эти продукты у других народов.

В зависимости поэтому от большего или меньшего количества этих продуктов или того, что приобретается в обмен на них, сравнительно с числом тех, кто их потребляет, народ оказывается лучше или хуже снабженным всеми необходимыми предметами и удобствами, в каких он нуждается.

Но это отношение у каждого народа определяется двумя различными условиями: во-первых, искусством, умением и сообразительностью, с какими в общем применяется его труд, и, во-вторых, отношением между числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто им не занят. Каковы бы ни были почва, климат или размеры территории того или иного народа, обилие или скудость его годового снабжения всегда будет зависеть в таком случае от этих двух условий.

Обилие или скудость этого снабжения зависит, по-видимому, в большей степени от первого из этих условий, чем от второго. У диких народов, охотников и рыболовов каждый человек, способный к труду, более или менее занят полезным трудом и старается по мере сил добывать все необходимое для жизни для самого себя или для тех лиц из своего семейства и племени, которые по своей старости, молодости или слабости не могут заниматься охотой и рыбной ловлей. Такие народы, однако, бывают так ужасно бедны, что нужда подчас вынуждает их — или, по крайней мере, они думают, что она вынуждает их, — прямо убивать своих детей, стариков и страдающих хроническими болезнями или же покидать их на голодную смерть и на съедение диким зверям. Напротив, у народов цивилизованных и процветающих — хотя у них большое число людей совсем не работает, причем многие неработающие потребляют продукты вдесять, а часто и в сто раз больше труда, чем большинство работающих, — продукт всего труда общества в целом так велик, что часто все бывают в изобилии снабжены им, так что работник даже низшего и беднейшего разряда, если он бережлив и трудолюбив, может пользоваться

большим количеством предметов необходимости и удобств жизни, чем какой бы то ни было дикарь.

Причины этого прогресса в области производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами и группами людей в обществе, составляют предмет первой книги настоящего исследования.

Каково бы ни было состояние искусства, умения и сообразительности, применяемых при работе данным народом, обилие или скудость годового снабжения должны зависеть, при неизменности этого состояния, от соотношения между числом людей, занятых полезным трудом, и числом лиц, не занимающихся им. Число полезных и производительных рабочих, как это будет выяснено в дальнейшем, зависит везде от количества капитала, затрачиваемого на то, чтобы дать им работу, и от особого способа его употребления. Поэтому вторая книга рассматривает природу капитала, способы его постепенного накопления, а также изменения в количествах труда, приводимых им в движение, в зависимости от различных способов его применения.

Народы, довольно далеко подвинувшиеся вперед в отношении искусства, умения и сообразительности в применении своего труда, употребляли весьма различные методы для того, чтобы придать труду известный характер или направление, причем не все применявшиеся ими методы были одинаково благоприятны для умножения их продукта. Политика одних народов особенно сильно поощряла земледелие, политика других — городскую промышленность. Вряд ли хотя бы один народ относился одинаково ко всем родам промышленности. Со времени падения Римской империи политика Европы более благоприятствовала ремеслам, мануфактуре, торговле, — одним словом, городской промышленности, чем земледелию — труду сельскому. Обстоятельства, которые, по-видимому, повели к такой политике и упрочили ее, объяснены в третьей книге.

Хотя эти различные методы были, может быть, обусловлены частными интересами и предрассудками отдельных групп населения, которые не принимали во внимание или не предусматривали возможных последствий от этого для благосостояния общества в целом, однако они послужили основанием для весьма различных теорий политической экономии; при этом одни из последних особенно подчеркивают значение городской промышленности, другие — сельской. Эти теории имели значительное влияние не только на мнения образованных людей, но и на политику государей и государственной власти. В четвертой книге я пытаюсь возможно полнее и точнее объяснить эти различные теории и главные результаты, к которым они приводили в разные века и у различных народов.

В задачу первых четырех книг, таким образом, входит выяснение того, в чем состоял доход главной массы народа или какова была природа тех фондов, которые в различные века и у различных народов составляли их годовое потребление. Пятая, последняя, книга рассматривает доход государя или государства. В этой книге я стараюсь показать, во-первых, каковы необходимые расходы государя или государства, какие из этих расходов должны покрываться за счет сборов со всего общества и какие — только определению частью общества или отдельными его членами; во-вторых, каковы различные ме-

тоды привлечения всего общества к покрытию расходов, падающих на все общество, и каковы главные преимущества и невыгоды каждого из этих методов; и, в-третьих, наконец, какие причины и соображения побуждали почти все современные правительства отдавать часть своих доходов в долгосрочный залог или заключать долги и какое влияние имели эти долги на действительное богатство общества, на годовой продукт его земли и его труда.

## **Книга I**

### **ПРИЧИНЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПОРЯДОК, В СООТВЕТСТВИИ С КОТОРЫМ ЕГО ПРОДУКТ ЕСТЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ КЛАССАМИ НАРОДА**

#### **ГЛАВА I**

#### **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. Результаты разделения труда для хозяйственной жизни общества в целом легче всего уяснить себе, если ознакомиться с тем, как оно действует в каком-либо отдельном производстве. Обыкновенно полагают, что дальше всего оно проведено в некоторых мануфактурах, имеющих второстепенное значение. В действительности оно, может быть, и не идет там так далеко, как в других, более крупных; но в небольших мануфактурах, предназначенных обслуживать небольшой спрос лишь незначительного числа людей, общее число рабочих должно быть по необходимости невелико; и потому рабочие, занятые различными операциями в данном производстве, часто могут быть соединены в одной мастерской и находиться все сразу на виду. Напротив, в тех крупных мануфактурах, которые предназначены удовлетворять обширный спрос большого количества людей, каждая отдельная часть работы занимает столь значительное число рабочих, что уже представляется невозможным соединить их всех в одной и той же мастерской. Здесь нам приходится видеть вместе только рабочих, занятых одной частью работы. И потому, хотя в таких крупных мануфактурах разделение труда может быть в действительности проведено гораздо дальше, чем в мануфактурах меньшего значения, в них оно не так заметно и ввиду этого гораздо меньше обращало на себя внимание.

Для примера возьмем поэтому весьма маловажную отрасль промышленности, но такую, в которой разделение труда очень часто отмечалось, а именно производство булавок. Рабочий, не обученный этому производству (разделение труда сделало последнее особой профессией) и не умеющий обращаться с машинами, употребляемыми в нем (толчок к изобретению последних, вероятно, тоже был дан этим разделением труда), едва ли может, пожалуй, при всем своем старании сделать одну булавку в день и, во всяком случае, не сделает двадцати булавок. Но при той организации, которую имеет теперь это производство, оно само в целом не только представляет собою 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. Таким образом, сложный труд производства булавок разделен приблизительно на восемнадцать самостоятельных операций, которые в некоторых мануфактурах все выполняются различными рабочими, тогда как в других один и тот же рабочий нередко выполняет две или три операции. Мне пришлось видеть одну небольшую мануфактуру такого рода, где было занято только десять рабочих и где, следовательно, некоторые из них выполняли по две и по три различные операции. Хотя они были очень бедны и потому недостаточно снабжены необходимыми приспособлениями, они могли, работая с напряжением, выработать все вместе двенадцать с лишним фунтов булавок в день. А так как в фунте считается несколько больше 4000 булавок средних размеров, то эти десять человек вырабатывали свыше 48 000 булавок в день. Но если бы все они работали в одиночку и независимо друг от друга и если бы они 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. Одним словом, они, несомненно, не выработали бы 1/240, а может быть, и 1/4800 доли того, что они в состоянии выработать теперь в результате надлежащего разделения и сочетания их различных операций.

Во всяком другом ремесле и мануфактуре последствия разделения труда подобны описанным в этом весьма маловажном производстве, хотя во многих из них труд не может быть в такой степени разделен и сведен к таким простым операциям. Однако разделение труда в любом ремесле, в каких бы размерах оно ни было введено, вызывает соответствующее увеличение производитель-

ности труда. По-видимому, отделение друг от друга различных профессий и занятий вызывалось этим преимуществом. Вместе с тем такое выделение обыкновенно идет дальше в странах, достигших более высокой ступени промышленного развития: то, что в диком состоянии общества составляет работу одного человека, в более развитом обществе выполняется несколькими. Во всяком развитом обществе фермер обыкновенно занимается только фермерством, владелец мануфактуры занят только своей мануфактурой. Труд, необходимый для производства какого-нибудь законченного предмета, тоже почти всегда распределяется между большим количеством людей. Сколько различных профессий занято в каждой отрасли производства полотна или сукна, начиная с тех, кто выращивает лен и овец, доставляющих шерсть, и кончая теми, которые заняты белением и лощением полотна или крашением и аппретурою сукна!

Правда, земледелие по самой природе своей не допускает ни такого многообразного разделения труда, ни столь полного отделения друг от друга различных работ, как это возможно в мануфактуре. Невозможно вполне отделить занятие скотовода от занятия хлебопашца, как это обычно имеет место с профессиями плотника и кузнеца. Прядильщик и ткач почти всегда два разных лица, тогда как работник, который пашет, боронит, сеет и жнет, часто представляет собою одно лицо. Ввиду того, что эти различные виды труда должны выполняться в различные времена года, невозможно, чтобы каждым из них в течение всего года был постоянно занят отдельный работник. Невозможность столь полного выделения всех различных видов труда, практикуемых в земледелии, является, пожалуй, причиной того, что увеличение производительности труда в этой области не всегда соответствует росту ее в промышленности. Самые богатые народы, конечно, обыкновенно идут впереди своих соседей как в области земледелия, так и промышленности, но их превосходство обычно больше проявляется в промышленности, чем в земледелии. Их земля, по общему правилу, лучше обработана, и ввиду того, что в нее вложено больше труда и издержек, она производит больше, чем это соответствовало бы ее размеру и естественному плодородию. Но это увеличение производительности редко превосходит добавочное вложение труда и издержек. В земледелии богатой страны труд не всегда значительно более производителен, чем в бедной стране, или, во всяком случае, это различие в производительности никогда не бывает так значительно, как это обыкновенно наблюдается в промышленности. Поэтому хлеб богатой страны при равном качестве не всегда продается на рынке дешевле хлеба страны бедной. Хлеб из Польши стоит столько же, сколько французский хлеб того же качества, несмотря на большее богатство и техническое превосходство Франции. Хлеб во Франции, в хлебород-

ных провинциях, столь же хорош и почти всегда имеет ту же цену, что и хлеб Англии, хотя по богатству и уровню техники Франция, наверное, стоит ниже Англии. А между тем поля Англии возделываются лучше полей Франции, а поля Франции, как утверждают, лучше возделываются, чем поля Польши. Но хотя бедная страна, несмотря на худшую обработку земли, может в известной мере соперничать с богатой страной в отношении дешевизны и качества своего хлеба, она не может претендовать на такую конкуренцию в отношении продуктов своих мануфактур, по крайней мере, если последние соответствуют почвенным условиям, климату и географическому положению богатой страны. Шелка Франции лучше и дешевле шелков Англии, так как шелковая промышленность менее соответствует климату Англии, особенно при существующих ныне высоких ввозных пошлинах на шелк-сырец. Но железные товары и грубые сукна Англии несравненно превосходят французские, а также много дешевле их при одинаковом качестве. В Польше, как сообщают, отсутствует какая бы то ни было промышленность, исключая той небольшой грубой домашней промышленности, без которой не может существовать ни одна страна.

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 сбережения времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому; и, наконец, от изобретения большего количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких.

I. Развитие ловкости рабочего обязательно увеличивает количество работы, которое он в состоянии выполнить, а разделение труда, сводя работу каждого рабочего к какой-нибудь простой операции и делая эту операцию единственным занятием всей его жизни, необходимо и в значительной мере увеличивает ловкость рабочего. Обыкновенный кузнец, хотя и привычный к работе молотом, но никогда не выделывавший гвоздей, в случае поручения ему этой работы вряд ли окажется в состоянии, я в этом уверен, выделывать больше 200 или 300 гвоздей в день, и притом очень плохих. Кузнец, привыкший изготавливать гвозди, но не занимавшийся исключительно или преимущественно этим делом, редко может при крайнем старании выделывать больше 800 или 1000 гвоздей в день. Я видел многих юношей, не достигших 20 лет, которые никогда не занимались другим делом, кроме выделки гвоздей, и которые при напряженном труде могли выделывать каждый свыше 2300 гвоздей в день. А между тем выделка гвоздей отнюдь не является одною из простейших операций. Один и тот же рабочий раздувает мехи, по мере нужды сгребает или разгре-

бают жар, раскаливает железо и куёт отдельно каждую часть гвоздя; притом при ковании шляпки ему приходится менять инструменты. Различные операции, на которые расчленяется работа по выделке булавки или металлической пуговицы, гораздо более просты; и ловкость рабочего, работа которого в течение всей жизни сводилась к одной этой операции, обыкновенно бывает гораздо больше. Быстрота, с которой выполняются некоторые операции в этих мануфактурах, превосходит всякое вероятие, и кто не видел этого собственными глазами, не поверит, что рука человека может достигнуть такой ловкости.

II. Выгода, получаемая от сбережения времени, обыкновенно затрачиваемого на переход от одного вида работы к другому, значительно больше, чем мы в состоянии с первого взгляда представить себе. Невозможно очень быстро переходить от одного вида работы к другому, поскольку она выполняется в другом месте и с совершенно иными инструментами. Деревенский ткач, обрабатывающий небольшую ферму, должен терять очень много времени на переход от своего станка в поле и с поля к станку. Когда две различные работы могут выполняться в одной и той же мастерской, потеря времени, несомненно, значительно меньше. Однако даже и в этом случае она весьма значительна. Рабочий обыкновенно делает небольшую передышку, переходя от одного вида работы к другому. Когда он принимается за новую работу, он редко проявляет сразу большое усердие и внимание; его голова, как выражаются, занята еще другим, и некоторое время он смотрит по сторонам, но не работает, как следует. Привычка глазеть по сторонам и работать небрежно, естественно или, вернее, неизбежно приобретаемая каждым деревенским работником, который вынужден каждые полчаса менять работу и инструменты и ежедневно приноравливаться в течение всей своей жизни к двадцати различным занятиям, почти всегда делает его ленивым и нерадивым и неспособным ко всякому напряженному труду даже в случаях настоятельной необходимости. Независимо поэтому от недостатка у него ловкости одна эта причина должна всегда значительно уменьшать количество труда, которое он способен выполнить.

III. Наконец, всем должно быть понятно, как облегчается и сокращается труд благодаря применению надлежащих машин. Нет необходимости приводить примеры. Должен только заметить поэтому, что изобретение всех машин, облегчающих и сокращающих труд, следует, по-видимому, приписывать разделению труда. Люди скорее открывают более легкие и быстрые способы для достижения какого-нибудь результата, когда все внимание их умственных способностей направлено к одной лишь определенной цели, чем когда оно рассеивается на большое количество разных предметов. Но вследствие разделения труда все внимание каждого работника естественно направляется на какой-нибудь

один очень простой предмет. Естественно поэтому ожидать, что кто-либо из тех, кто занят в каждой специальной операции, скорее откроет более легкий и быстрый способ выполнения своей специальной работы, поскольку ее характер допускает это. Значительная часть машин, употребляемых в тех мануфактурах, где проведено наибольшее разделение труда, была первоначально изобретена простыми рабочими, которые, будучи заняты каждой какой-нибудь весьма простой операцией, естественно прилагали свои усилия к тому, чтобы найти более легкие и быстрые способы их выполнения. Те, кому приходилось часто посещать такие мануфактуры, должны были видеть весьма хорошие машины, изобретенные самими рабочими в целях ускорения и облегчения выполняемой ими специальной работы.

К первым паровым машинам постоянно приставлялся подросток для того, чтобы попеременно открывать и закрывать сообщение между котлом и цилиндром в зависимости от приподнимания и опускания поршня. Один из этих мальчиков, любивший играть со своими товарищами, подметил, что, если привязать веревку от рукоятки клапана, открывающего это сообщение, к другой части машины, клапан будет открываться и закрываться без его помощи, и это позволит ему свободно забавляться с товарищами. Таким образом, одно из важнейших улучшений, сделанных в паровой машине с тех пор, как она была изобретена, было придумано подростком, который хотел сократить свой собственный труд.

Однако далеко не все усовершенствования машин явились изобретением тех, кому приходилось работать при машинах. Многие усовершенствования были произведены благодаря изобретательности машиностроителей, когда производство машин сделалось особой отраслью промышленности, а некоторые — теми, кого называют учеными или теоретиками, профессия которых состоит не в изготовлении каких-либо предметов, а в наблюдении окружающего и которые в силу этого в состоянии комбинировать силы наиболее отдаленных друг от друга и несходных предметов. С прогрессом общества наука, или умозрение, становится, как и всякое другое занятие, главной или единственной профессией и занятием особого класса граждан. Подобно всякому иному занятию, она тоже распадается на большое число различных специальностей, из которых каждая доставляет занятие особому разряду или классу ученых; и такое разделение занятий в науке, как и во всяком другом деле, увеличивает умение и сохраняет время. Каждый отдельный работник становится более опытным и сведущим в своей особой специальности; в целом производится больше работы и значительно возрастают достижения науки. 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 изготовляемых ими продуктов, или, что то же самое, на цену этих продуктов. Он с избытком снабжает их тем, 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.

Присмотритесь к домашней обстановке большинства простых ремесленников или поденщиков в цивилизованной и богатейшей стране, — и вы увидите, что невозможно даже перечислить количество людей, труд которых, хотя бы в малом размере, был затрачен на доставление всего необходимого им. Шерстяная куртка, например, которую носит поденный рабочий, как бы груба и проста она ни была, представляет собою продукт соединенного труда большого количества рабочих. Пастух, сортировщик, чесальщик шерсти, красильщик, прядильщик, ткач, ворсировщик, аппретурищик и многие другие — все должны соединить свои различные специальности, чтобы выработать даже такую грубую вещь. А сколько, кроме того, купцов и грузчиков должно было быть занято для доставки материалов от одних из этих рабочих к другим, живущим часто в весьма отдаленных частях страны! Сколько нужно было торговых сделок и водных перевозок, сколько, в частности, нужно было судостроителей, матросов, выделывателей парусов, канатов, чтобы доставить различные материалы, употребляемые красильщиком и нередко привозимые из самых отдаленных концов земли! А какой разнообразный труд необходим для того, чтобы изготовить инструменты для этих рабочих! Не говоря уже о таких сложных машинах, как судно матроса, валяльная мельница и даже станок ткача, подумаем только, какой разнообразный труд необходим для того, чтобы изготовить тот весьма простой инструмент — ножницы, которыми пастух стрижет шерсть. Рудокоп, строитель печи для руды, дровосек, угольщик, доставляющий древесный уголь для плавильной печи, выделыватель кирпича, каменщик, рабочий при плавильной печи, строитель завода, кузнец, ножовщик — все они должны соединить свои усилия, чтобы изготовить ножницы. Если мы таким же образом рассмотрим все различные предметы обстановки и одежды упомянутого простого ремесленника или поденщика — грубую холщовую рубаху, которую он носит на теле, обувь на его ногах, постель, на которой он спит, и все различные части ее в

отдельности, плиту, на которой он приготовляет свою пищу, уголь, употребляемый им для этой цели, добытый из глубин земли и доставленный ему, может быть, морем и затем по суше с далекого расстояния, всю остальную утварь его кухни, все предметы на его столе — ножи и вилки, глиняные и оловянные блюда, на которых он ест и режет свою пищу; если подумаем о всех рабочих руках, занятых изготовлением для него хлеба и пива, оконных стекол, пропускающих к нему солнечный свет и тепло и защищающих от ветра и дождя, если подумаем о всех знаниях и ремеслах, необходимых для изготовления этого прекрасного и благодетельного предмета, без которого эти северные страны света вряд ли могли бы служить удобным местом для жилья; об инструментах всех различных работников, занятых в производстве этих различных предметов необходимости и удобств; если мы рассмотрим все это, говорю я, и подумаем, какой разнообразный труд затрачен на все это, мы поймем, что без содействия и сотрудничества многих тысяч людей самый бедный обитатель цивилизованной страны не мог бы вести тот образ жизни, который он обычно ведет теперь и который мы весьма неправильно считаем весьма простым и обыкновенным. Конечно, в сравнении с чрезвычайной роскошью богача его обстановка должна казаться крайне простой и обыкновенной, и, тем не менее, может оказаться, что обстановка европейского государя не всегда настолько превосходит обстановку трудолюбивого и бережливого крестьянина, насколько обстановка последнего превосходит обстановку многих африканских царьков, абсолютных владык жизни и свободы десятков тысяч нагих дикарей.

## ГЛАВА 2

### 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.

В нашу задачу в настоящий момент не входит исследование того, является ли эта склонность одним из тех основных свойств человеческой природы, которым не может быть дано никакого дальнейшего объяснения, или, что представляется более вероятным, она является необходимым следствием способности рас-

суждать и дара речи. Эта склонность обща всем людям и, с другой стороны, не наблюдается ни у какого другого вида животных, которым, по-видимому, данный вид соглашений, как и все другие, совершенно неизвестен. Когда две гонимые преследуют одного и того же зайца, то иногда кажется, будто они действуют по какому-то соглашению. Каждая из них гонит его в сторону другой или старается перехватить, когда другая гонит его к ней. Однако это отнюдь не результат какого-либо соглашения, а проявление случайного совпадения их страстей, направленных в данный момент в сторону одного и того же предмета. Никому никогда не пришлось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой. Никому никогда не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное жестики или криком показывало другому: это — мое, то — твое, я отдам тебе одно в обмен на другое. Когда животное хочет получить что-либо от человека или другого животного, оно не знает других средств убеждения, как снискать милость тех, от кого ожидает подачки. Щенок ласкается к своей матери, а болонка старается бесчисленными уловками привлечь внимание своего обедающего хозяина, когда хочет, чтобы он накормил ее. Человек иногда прибегает к таким же уловкам со своими ближними, и, если у него нет другого средства побудить их действовать в соответствии с его желаниями, он пытается приобрести их расположение угодничеством и всяческой лестью. Однако у него не хватило бы времени действовать так во всех случаях. В цивилизованном обществе он непрерывно нуждается в содействии и сотрудничестве множества людей, между тем как в течение всей своей жизни он едва успевает приобрести дружбу нескольких лиц. Почти у всех других видов животных каждая особь, достигнув зрелости, становится совершенно независимой и в своем естественном состоянии не нуждается в помощи других живых существ; между тем человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет он 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. Всякий, предлагающий другому сделку какого-либо рода, предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно, — таков смысл всякого подобного предложения. Именно таким путем мы получаем друг от друга значительно большую часть услуг, в которых мы нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах. Никто, кроме нищего, не хочет зависеть главным образом от благоволения своих со-

граждан. Даже нищий не целиком зависит от него. Милосердие добрых людей снабжает его, правда, средствами, необходимыми для существования. Но, хотя этот источник в конечном счете дает ему все необходимое для жизни, он не снабжает и не может снабжать его непосредственно предметами жизненной необходимости в тот момент, когда нищий испытывает в них нужду. Большая часть его нужд удовлетворяется таким же способом, как и нужды других людей, а именно посредством договора, обмена, покупки. На деньги, которые нищий получает от других людей, он покупает пищу. Старое платье, которое ему дарят, он выменивает на другое, более подходящее для него, или на жилище, пищу, наконец, на деньги, на которые он может купить пищу, одежду, снять помещение, в зависимости от потребности.

Точно так же, как посредством договора, мены и покупки мы приобретаем друг от друга большую часть необходимых нам взаимных услуг, так и эта самая склонность к обмену породила первоначально и разделение труда. В охотничьем или пастушеском племени один человек выделяет, например, луки и стрелы с большей быстротой и ловкостью, чем кто-либо другой. Он часто выменивает их у своих соплеменников на скот или дичь; в конце концов он видит, что может таким путем получать больше скота и дичи, чем если сам будет заниматься охотой. Соображаясь со своей выгодой, он делает из выделки луков и стрел свое главное занятие и становится таким образом своего рода оружейником. Другой выделяется своим умением строить и покрывать крышей маленькие хижины или шалаши. Он привыкает помогать в этой работе своим соседям, которые вознаграждают его таким же способом — скотом и дичью, пока, наконец, он не признает выгодным для себя целиком отдаться этому занятию и сделаться своего рода плотником. Таким же путем третий становится кузнецом или медником, четвертый — кожевником или дубильщиком шкур и кож, главных частей одежды дикарей. И таким образом, уверенность в возможности обменивать весь тот излишек продукта своего труда, который превышает его собственное потребление, на ту часть продукта труда других людей, в которой он может нуждаться, побуждает каждого человека посвящать себя определенному специальному занятию и развить до совершенства свои природные дарования в данной специальной области.

Различные люди отличаются друг от друга своими естественными способностями гораздо меньше, чем мы предполагаем, и самое различие способностей, которыми отличаются люди в своем зрелом возрасте, во многих случаях является не столько причиной, сколько следствием разделения труда. Различие между самыми несхожими характерами, между ученым и простым уличным носильщиком, например, создается, по-видимому, не столь-

ко природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием. Во время своего появления на свет и в течение первых шести или восьми лет своей жизни они были очень похожи друг на друга, и ни их родители, ни сверстники их не могли заметить сколько-нибудь заметного различия между ними. В этом возрасте или немного позже их начинают приучать к различным занятиям. И тогда становится заметным различие способностей, которое делается постепенно все больше, пока, наконец, тщеславие ученого отказывается признавать хоть тень сходства между ними. Но не будь склонности к торгу и обмену, каждому человеку приходилось бы самому добывать для себя все необходимое ему для жизни. Всем приходилось бы выполнять одни и те же обязанности и производить одну и ту же работу, и не существовало бы тогда такого разнообразия занятий, которое только и могло породить значительное различие в способностях.

Эта склонность к обмену не только создает различие способностей, столь заметное у людей различных профессий, она также делает это различие полезным. Многие породы животных, признаваемые принадлежащими к одному и тому же виду, отличаются от природы гораздо более резко выраженным несхождением способностей, чем это наблюдается, по-видимому, у людей, пока они остаются свободными от воздействия привычки и воспитания. Ученый по своему уму и способностям и наполовину не отличается так от уличного носильщика, как дворовая собака от гончей, или гончая от болонки, или последняя от овчарки. Однако эти различные породы животных, хотя и принадлежащие все к одному виду, почти бесполезны друг для друга. Сила дворовой собаки ни в малейшей степени не дополняется ни быстротой гончей, ни понятливостью болонки, ни послушанием овчарки. Все эти различные способности и свойства ввиду отсутствия способности или склонности к обмену и торгу не могут быть использованы в общих целях и ни в какой мере не содействуют лучшему приспособлению и удобствам всего вида. Каждое животное вынуждено заботиться о себе и защищать себя отдельно и независимо от других и не получает решительно никакой выгоды от разнообразных способностей, которыми природа наделила подобных ему животных. Напротив того, среди людей самые несходные дарования полезны одно другому; различные их продукты благодаря склонности к торгу и обмену собираются как бы в одну общую массу, из которой каждый человек может купить себе любое количество произведений других людей, в которых он нуждается.

## ГЛАВА 3

### Разделение труда ограничивается размерами рынка

Так как возможность обмена ведет к разделению труда, то степень последнего всегда должна ограничиваться пределами этой возможности обмена, или, другими словами, размерами рынка. Когда рынок незначителен, ни у кого не может быть побуждения посвятить себя целиком какому-либо одному занятию ввиду невозможности обменивать весь излишек продукта своего труда, превышающий собственное потребление, на нужные ему продукты труда других людей.

Существуют профессии, даже самые простые, которыми можно заниматься только в большом городе. Носильщик, например, ни в каком другом месте не может найти себе занятие и прокормление. Деревня является слишком узким поприщем для приложения его труда, даже город средней величины вряд ли достаточно велик для того, чтобы обеспечить ему постоянную работу. В уединенных фермах и маленьких деревушках, разбросанных в такой редко населенной стране, как горная Шотландия, каждый фермер должен быть вместе с тем мясником, булочником и пивоваром для своей семьи. В таких условиях трудно ожидать встретить даже кузнеца, плотника или каменщика на расстоянии менее 20 миль от его собрата по профессии. Редко разбросанные семьи, живущие на расстоянии 8 или 10 миль друг от друга, вынуждены приучаться сами выполнять множество мелких работ, за выполнением которых в более населенных местностях они обратились бы к содействию этих ремесленников. Деревенские ремесленники почти повсеместно вынуждены заниматься самыми разнообразными промыслами, имеющими лишь то общее, что для них употребляются одинаковые материалы. Деревенский плотник выполняет всякого рода работу по дереву, деревенский кузнец выделывает все изделия из железа. Первый является не только плотником, но и столяром, краснодеревщиком и даже резчиком по дереву, а также изготовляет колеса, телеги и плуги. Работа кузнеца еще более разнообразна. В отдаленных и внутренних частях горной Шотландии немислима даже профессия гвоздаря. Такой рабочий при выработке в день 1000 гвоздей и при 300 рабочих днях в году сработает за год 300 000 гвоздей. Но в такой местности невозможно сбыть и 1000 гвоздей в год, т.е. продукт однодневного труда.

Так как благодаря водному транспорту для всех видов труда открывается более обширный рынок, чем это мыслимо при существовании одного лишь сухопутного транспорта, то разделение труда и совершенствование всякого рода промыслов естественно вводятся впервые в приморских местностях и по берегам

судоходных рек; и часто эти улучшения спустя лишь долгое время проникают во внутренние части страны. Большой фургон, запряженный 8 лошадьми и при 2 работниках, в продолжение шести недель свезет из Лондона в Эдинбург и обратно около 4 тонн товара. Приблизительно в то же самое время парусное судно с экипажем в 6 или 8 человек, курсирующее между портами Лондона и Лейта, свезет туда и обратно 200 тонн товара. Таким образом, 6 или 8 человек при помощи водного транспорта могут свезти туда и обратно между Лондоном и Эдинбургом такое же количество товаров, сколько свезут 50 больших фургонов при 100 работниках и 400 лошадях. Следовательно, на 200 тонн товаров, перевозимых самым дешевым способом — сухим путем из Лондона в Эдинбург, должны ложиться расходы по содержанию в течение трех недель 100 человек и 400 лошадей; к этому надо присоединить уменьшение стоимости лошадей — сумма, приблизительно равная содержанию их, — равно как и 50 фургонов. Между тем на такое же количество товаров, перевозимых водой, приходится наложить только расход по содержанию 6 или 8 человек и стоимость снашивания судна вместимостью в 200 тонн плюс оплата большего риска или разницы между морским и сухопутным страхованием.

Поэтому, если бы между этими двумя пунктами не было иного сообщения, кроме сухопутного, и из одного из них можно было бы перевозить в другой только такие товары, цена которых весьма значительна в сравнении с их весом, эти пункты могли бы вести между собою лишь ничтожную торговлю по сравнению с тою, которая существует в настоящее время, и, следовательно, могли бы поощрять промышленность друг друга в значительно меньшей степени, чем ныне. При таких условиях совсем не могла бы существовать какая бы то ни было торговля между различными частями света или эта торговля имела бы ничтожные размеры. Какие товары могли бы выдержать расходы по сухопутной перевозке между Лондоном и Калькуттой? И если бы даже нашлись столь дорого стоящие товары, чтобы выдержать такие расходы, то разве перевозка их через территории стольких варварских народов могла бы быть безопасна? Между тем эти два города в настоящее время ведут между собою очень значительную торговлю, и каждый из них, представляя рынок для другого, в большой мере поощряет промышленность последнего.

При таких преимуществах водного транспорта представляется естественным, что первые успехи ремесел и промышленности имели место там, где это удобство сообщений открывало весь мир для сбыта продуктов всех видов труда, и что они всегда позднее начинали развиваться во внутренних областях страны. Последние в течение долгого времени не могут иметь для большей части этих товаров другого рынка, кроме прилегающих к ним

местностей, отделяющих их от морского берега и больших судоходных рек. Размеры их рынка поэтому в течение продолжительного времени должны соответствовать богатству и населению этих местностей, и потому рост их богатства всегда будет отставать от роста богатства упомянутых местностей. В наших североамериканских колониях плантации постоянно устраивались на берегу моря или по берегам судоходных рек и вряд ли где-нибудь простирались на сколько-нибудь значительное расстояние от них.

Народы, которые, согласно самым достоверным историческим источникам, представляются первыми носителями цивилизаций, жили по берегам Средиземного моря. Это море, величайшее из известных на земле внутренних морей, не знающее ни приливов и отливов, ни волнений, кроме вызываемых ветром, благодаря спокойствию своей поверхности, а также обилию островов и близости окаймляющих его берегов чрезвычайно благоприятствовало зарождавшемуся мореплаванию в то отдаленное время, когда люди, не знавшие еще компаса, боялись терять из виду берег и вследствие слабого развития кораблестроения того времени не решались пускаться в бушующие волны океана. Проплыть Геркулесовы столбы, т.е. выйти за Гибралтарский пролив в открытое море, долго считалось в древнем мире самым удивительным и опасным подвигом. Много прошло времени, пока финикийцы и карфагеняне, самые искусные мореплаватели и кораблестроители тех отдаленных времен, попытались сделать это, и еще долгое время только эти народы предпринимали такие попытки.

Из всех стран по берегам Средиземного моря Египет, по-видимому, первый занялся в сколько-нибудь значительных размерах земледелием и промышленностью и усовершенствовал их. Верхний Египет ни в одном месте не отделяется более чем на несколько миль от Нила, а в Нижнем Египте эта великая река разветвляется на множество рукавов, которые при помощи несложных искусственных сооружений обеспечивали, по-видимому, водное сообщение не только между всеми крупными городами, но и между всеми значительными сельскими поселениями и даже многими отдельными поместьями, как это в настоящее время имеет место по Рейну и Маасу в Голландии. Обширность и легкость этого внутреннего водного сообщения послужили, вероятно, одной из главных причин ранней цивилизации Египта.

Земледелие и промышленность развились, по-видимому, также в весьма глубокой древности в провинциях Бенгалии в Индии и в некоторых из восточных провинций Китая; впрочем, отдаленность этого времени не может быть установлена вполне достоверными для нас историческими источниками. В Бенгалии Ганг и ряд других больших рек разветвляются на множество судоходных рукавов, подобно Нилу в Египте. В восточных провинциях Китая несколько больших рек с их притоками тоже образуют

много судоходных путей и, сообщаясь между собою, порождают внутреннее судоходство, еще более оживленное, чем по Нилу и Гангу или, пожалуй, по обоим вместе. Замечательно, что ни древние египтяне, ни индийцы, ни китайцы не поощряли внешней торговли, а свои большие богатства все они извлекали, по-видимому, из этого внутреннего судоходства.

Вся внутренняя часть Африки и вся та часть Азии, которая отстоит далеко к северу от Черного и Каспийского морей, древняя Скифия, современная Татария и Сибирь во все века находились, по-видимому, в таком же варварском и диком состоянии, в каком они находятся и в настоящее время. Единственным морем Татарии являлся Ледовитый океан, который не допускает судоходства; и хотя несколько величайших рек в мире протекают по этой стране, они находятся на слишком большом расстоянии друг от друга, чтобы по ним можно было поддерживать сношения и вести торговлю с большей частью страны. В Африке совсем не существует таких больших внутренних морей, как Балтийское и Адриатическое в Европе, Средиземное и Черное в Европе и Азии и заливы Аравийский, Персидский, Индийский, Бенгальский и Сиамский в Азии, а потому внутренние области этого великого материка недоступны морской торговле, большие же реки Африки находятся на слишком большом расстоянии друг от друга, чтобы делать возможным сколько-нибудь значительное внутреннее судоходство. Помимо того, торговля, которую может вести народ, пользуясь рекой, не имеющей большого числа притоков и рукавов и протекающей перед впадением в море по чужой территории, никогда не достигает очень значительных размеров, потому что всегда во власти народов, обладающих этой территорией, воспрепятствовать сообщению между истоками реки и морем. Судоходство по Дунаю приносит очень мало пользы различным государствам, через которые он протекает, — Баварии, Австрии и Венгрии, — в сравнении с тем, что оно могло бы давать, если бы одно из этих государств владело рекою на всем ее протяжении до впадения в Черное море.

## ГЛАВА 4

### 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, который остается после удовлетво-

ния его потребностей, на излишки продукта труда других людей, в которых он нуждается.

Таким образом, каждый человек живет обменом или становится в известной мере торговцем, а само общество превращается, так сказать, в торговый союз.

Но когда разделение труда только еще начинало зарождаться, эта возможность обмена часто должна была встречать очень большие затруднения. Предположим, что один человек обладал большим количеством определенного продукта, чем сам нуждался в нем, тогда как другой человек 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. Мясник имеет в своей лавке больше мяса, чем сам может употребить, а пивовар и булочник охотно купили бы каждый часть этого мяса; они не могут ничего предложить ему в обмен, кроме различных продуктов их собственного промысла, но мясник уже запасся тем количеством хлеба и пива, которое ему нужно на ближайшее время. В таком случае между ними не может состояться обмен. Мясник не может явиться поставщиком пивовара и булочника, а они — его потребителями; и, таким образом, они все ничем не могут служить друг другу. В целях избежания таких неудобных положений каждый разумный человек на любой ступени развития общества после появления разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно наряду с особыми продуктами своего собственного промысла иметь 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 скот 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. Вооружение Диомеда, как говорит Гомер, стоило только 9 быков, а вооружение Клавка стоило 100 быков. Как передают, в Абиссинии обычным средством торговли и обмена служит соль; на берегах Индии таким средством служат раковины особого вида, в Ньюфаундленде — сушеная треска, в Виргинии — табак, в некоторых наших вест-индских колониях — сахар, в некоторых других странах — шкуры или выделанная кожа, и, как мне рассказывали, в настоящее время в Шотландии существует деревня, где рабочий нередко вместо денег приносит в булочную или пивную гвозди.

Однако во всех странах люди, по-видимому, в силу бесспор-

ных 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, ибо вряд ли какие-нибудь другие предметы обладают большей прочностью по сравнению с ними, но их можно также делить без всяких потерь на любое количество частей, которые потом опять могут быть легко сплавлены в один кусок; этим качеством не обладает никакой другой продукт, отличающийся такою же прочностью, и именно это качество, больше чем какое-нибудь другое, делает их пригодными служить орудием обмена и обращения. Например, человек, которому нужно было купить соль и который в обмен на нее мог дать только скот, вынужден был купить соль в количестве, равном цене целого быка или целой овцы. Он редко мог купить меньше этого количества, потому что то, что он мог отдать за нее, редко можно было разделить на части без убытка; а если ему хотелось купить больше, то в силу той же причины он вынужден был покупать двойное или тройное количество, т.е. на стоимость двух или трех быков или двух или трех овец. Напротив, если вместо овцы или быка он мог дать в обмен за соль металл, он легко мог отделить количество металла, точно соответствующее количеству того товара, в котором он в данный момент нуждался.

Различные народы пользовались для указанной 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. Так, Плиний<sup>1</sup> рассказывает нам, ссылаясь на свидетельство Тимея, что до Сервия Туллия римляне не имели чеканной монеты, а для покупки нужных им предметов пользовались слитками меди без всякого чекана. Таким образом, эти неоформленные слитки металла в то время выполняли функцию денег.

Пользование такими слитками металла сопровождалось двумя очень значительными неудобствами: во-первых, трудностью взвешивать металл и, во-вторых, трудностью определения его пробы. По отношению к драгоценным металлам, когда даже ничтожная разница в количестве обуславливает громадную разницу в их стоимости, самое взвешивание с надлежащей точностью требует, по крайней мере, очень точных весов и гирь. Взвешивание золота в особенности представляет собою очень кропотливую и тонкую операцию. Конечно, с более грубыми металлами, когда

---

<sup>1</sup> *Plin. Hist. Nat., lib. 33, cap. 3.*

небольшая ошибка не имеет большого значения, требуется меньшая точность. Однако мы нашли бы в высшей степени неудобным, если бы бедный человек, собирающийся купить или продать что-нибудь на мелкую монету, должен был каждый раз отвешивать надлежащее количество металла. Операция удостоверения чистоты металла еще более затруднительна, требует еще большей кропотливости, и, если металл не расплавлен надлежащим образом в тигле и не обработан надлежащими кислотами, всякое определение пробы его будет в высшей степени неточно. И до введения чеканной монеты люди всегда должны были подвергаться самым грубым обманам и надувательствам, если не производили этой трудной и отнимающей много времени операции. Вместо фунта чистого серебра или чистой меди они могли получать в обмен на свои товары подделанный сплав из самых грубых и дешевых материалов, которые, однако, по внешнему виду походили на эти металлы.

Для предотвращения таких злоупотреблений, для облегчения обмена и содействия, таким образом, развитию всех видов промышленности и торговли во всех более или менее развитых странах было сочтено необходимым отмечать публичным клеймом определенные количества тех металлов, которые в этих странах обычно употреблялись при покупке товаров. Так возникли чеканная монета и те государственные учреждения, которые получили название монетных дворов. Учреждения эти имеют совершенно такой же характер, как и учреждения, созданные для надзора за правильностью мер и для клеймения сукон и полотен. Все эти учреждения имеют одну и ту же задачу — удостоверять наложением публичных клейм количество и установленное качество различных товаров, поступающих на рынок.

Первые публичные клейма такого рода, которые накладывались на находившиеся в обращении металлы, во многих случаях, по-видимому, имели в виду удостоверить то, что было труднее и важнее всего удостоверить, а именно доброкачественность или чистоту металла; они походили на пробу, которою в настоящее время клеймятся слитки серебра или серебряная посуда, или на испанскую пробу, которая иногда накладывается на слитки золота и которая, будучи наложена только на одну сторону слитка, не покрывая всю его поверхность, удостоверяет только чистоту металла, а не его вес. Авраам отвесил Ефрону четыреста сиклей серебра, которые обещал заплатить за Махпельское поле. Хотя сикли, по-видимому, были ходячей монетой в торговле, однако они принимались по весу, а не по счету, точно так же, как слитки золота и серебра в настоящее время. Как передают, доходы древних саксонских королей Англии получались ими не в монете, а натурой, т.е. всякого рода съестными и другими припасами.

Вильгельм Завоеватель установил обычай уплачивать эти доходы монетой. Однако эта монета в течение долгого времени принималась в казначействе по весу, а не по счету.

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.

Названия этих монет первоначально, по-видимому, выражали вес или количество металла, содержащегося в них. Во времена Сервия Туллия, который первый стал чеканить в Риме монету, римский асс, или пондо, содержал римский фунт чистой меди. Подобно нашему тройскому фунту, он подразделялся на 12 унций, из которых каждая содержала унцию чистой меди. Во времена Эдуарда I английский фунт стерлингов содержал фунт серебра (по тауэрскому весу) установленной пробы. Тауэрский фунт, по-видимому, был несколько больше римского фунта и несколько меньше тройского фунта<sup>1</sup>. Последний был введен в английском монетном дворе только на 18-м году царствования Генриха VIII. Французский ливр во времена Карла Великого содержал тройский фунт серебра установленной пробы. Ярмарка в Труа в Шампани в это время посещалась всеми народами Европы, и потому меры и весы столь известной ярмарки были всюду известны и всеми признавались. Шотландская монета в фунт со времени Александра I до Роберта Брюса содержала фунт серебра того же веса и пробы, как и английский фунт стерлингов. Английские, французские и шотландские пенни содержали тоже первоначально действительный пенс серебра, т.е. одну двадцатую часть унции, или 1/240 часть фунта.

Шиллинг тоже первоначально, по-видимому, обозначал вес. Когда пшеница стоит 12 шиллингов за квартал, говорит старинный статут Генриха III, пшеничный хлеб ценою в один фартинг должен весить 112 шиллингов и 4 пенса. Однако соотношение между шиллингом и пенни, с одной стороны, и фунтом, с другой стороны, не было, по-видимому, так постоянно и единообразно,

---

<sup>1</sup> [Смит отличает *тройский* фунт (Troyes pound) от *тауэрского* фунта (Tower pound). Под тройским фунтом понимается известная мера веса, употребляемая до сих пор при взвешивании золота и серебра. Что касается термина Tower pound, то русский переводчик Бибилов, по образцу французского перевода, передал его как «турский фунт». На самом же деле Смит, по-видимому, имеет в виду весовую единицу, употреблявшуюся в то время на монетном дворе в Тауэре, откуда и название «тауэрский фунт». Cp. Rogers. History of agriculture and prices in England. Vol. I, 1866, p. 173].

как соотношение между пенни и фунтом. Во время первой династии французских королей французское су, или шиллинг, в различных случаях содержало, по-видимому, пять, двенадцать, двадцать и сорок пенсов. У древних саксов шиллинг одно время содержал только пять пенсов; и представляется вероятным, что он был у них столь же неустойчив, как и у их соседей, древних франков. Со времени Карла Великого у французов и со времени Вильгельма Завоевателя у англичан соотношения между фунтом, шиллингом и пенни установились, по-видимому, такие же, как и в настоящее время, хотя стоимость их была совсем другая. Ибо во всех странах мира, как я полагаю, скупость и несправедливость государей и государственной власти, злоупотреблявших доверием своих подданных, постепенно уменьшали действительное количество металла, первоначально содержавшееся в их монетах. Римский асс в последние времена республики был уменьшен до  $1/24$  своей первоначальной стоимости и стал весить только полунции вместо фунта. Английские фунт и пенни содержат в настоящее время только около трети, шотландские фунт и пенни — около  $1/36$ , французские фунт и пенни — около  $1/66$  своей первоначальной стоимости. Посредством таких операций государи и правительства, совершавшие их, получали, как казалось, возможность уплачивать свои долги и выполнять свои обязательства при помощи меньшего количества серебра, чем требовалось бы без такой подделки. Однако это была только видимость, ибо их кредиторы фактически оказывались обманутыми и лишались части того, что им следовало получить.

Все другие должники в государстве получали такую же привилегию и могли теперь погашать долги, сделанные ими в старой монете, такую же номинальную суммою новой и испорченной монеты. Поэтому подобные операции всегда оказывались выгодными для должников и разорительными для кредиторов; нередко они производили более значительные расстройства и всеобщие потрясения в имущественном состоянии частных лиц, чем потрясения, порождаемые великими общественными бедствиями.

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 приступаю 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.

Для выяснения основных правил, определяющих меновую стоимость товаров, я попытаюсь показать:

во-первых, каково действительное мерило этой меновой стоимости, или в чем состоит действительная цена всех товаров;

во-вторых, из каких частей состоит эта действительная цена;

и, наконец, какие причины повышают иногда некоторые или все части этой цены над ее естественным или обычным уровнем, а иногда понижают ее ниже этого уровня; или какие причины иногда препятствуют точному совпадению рыночной цены, т.е. фактической цены товаров, с их естественной ценой.

Эти три вопроса я попытаюсь выяснить со всей возможной полнотой и ясностью в трех последующих главах, причем должен весьма серьезно просить у читателя внимания и терпения: терпение — для усвоения того, что может показаться в некоторой степени неясным даже после самых обстоятельных объяснений, какие я в состоянии дать. Я всегда предпочитаю заслужить упрек в недостатке краткости, лишь бы быть уверенным, что мое изложение понятно; однако, несмотря на все мое старание быть возможно более понятным, вопрос все же может показаться недостаточно разъясненным ввиду его чрезвычайно абстрактного характера.

## ГЛАВА 5

### **О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах**

Каждый человек богат или беден в зависимости от того, в какой степени он может пользоваться предметами необходимости, удобства и удовольствия. Но после того как установилось разделение труда, собственным трудом человек может добывать лишь очень небольшую часть этих предметов: значительно большую часть их он должен получать от труда других людей; и он будет богат или беден в зависимости от количества того труда, которым он может распоряжаться или которое он может купить.

Поэтому стоимость всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потратить, 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.

Действительная цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета. Действительная стоимость всякого предмета для человека, который приобрел его и который хочет продать его или обменять на какой-либо другой предмет, состоит в труде и усилиях, от которых он может избавить себя и которые он может возложить на других людей. 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 эти 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 или серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира; и 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.

Как говорит Гоббс, богатство — это сила<sup>1</sup>. Но человек, который приобретает или получает по наследству большое состояние, не обязательно приобретает вместе с ним или наследует политическую власть, гражданскую или военную. Его состояние, может быть, дает ему средства приобрести ту или другую, но одно лишь обладание этим состоянием не дает ему непременно такую власть. Обладание этим состоянием дает ему немедленно и непосредственно лишь возможность покупать, располагать всем трудом или всем продуктом труда, который имеется на рынке. Богатство его более или менее велико в прямом соответствии с размерами этой возможности, т.е. с количеством труда других людей, которое он благодаря своему богатству может купить или получить в свое распоряжение. Меновая стоимость всякого предмета должна быть всегда в точности равна размеру той власти, которую данный предмет дает своему обладателю.

Однако, хотя труд является действительным мерилom мено-

---

<sup>1</sup> [«Leviathan», part I, ch.10.]

вой 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. Нелегко 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, а не с трудом. Поэтому более естественным является оценивать их меновую стоимость количеством какого-нибудь другого товара, а не количеством труда, которое можно на них купить. К тому же большинство людей лучше понимают, что означает определенное количество какого-нибудь товара, чем определенное количество труда. Первое представляет собою осязательный предмет, тогда как второе — абстрактное понятие, которое хотя и может быть объяснено, но не отличается такою простотою и очевидностью.

С тех пор как прекратилась меновая торговля и деньги сделались общепринятым 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 обменивать 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 на определенное количество этих металлов, или количество других товаров, которое можно выменять на них, всегда находится в зависимости от обилия или скудости разрабатываемых в данное время рудников. В XVI столетии открытие богатых рудников в Америке уменьшило в Европе стоимость золота и серебра приблизительно на целую треть. Так как добыча этих металлов из рудников и доставка их на рынок стоили теперь меньшего труда, то, попадая на рынок, золото и серебро могли уже купить меньшее количество труда. И эта, пожалуй, величайшая революция в стоимости золота и серебра отнюдь не единственная известная в истории. Подобно тому как естественные меры, вроде ступни, локтя или горсти, постоянно меняющиеся в своих размерах, никогда не могут служить точным мерилom количества других предметов, так и товар, который сам постоянно подвергается колебаниям в своей стоимости, никоим образом не может быть точным мерилom стоимости других товаров. Можно сказать, что во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую стоимость для рабочего. При обычном состоянии своего здоровья, силы и способностей, при обычной степени искусства и ловкости он всегда должен пожертвовать той же самой долей своего досуга, своей свободы и спокойствия. Цена, которую он уплачивает, всегда остается неизменной, каково бы ни было количество товаров, которое он получает в обмен за свой труд. Правда, он может иногда купить большее количество этих товаров, иногда меньшее, но в данном случае изменяется стоимость этих товаров, а не стоимость труда, на который они покупаются. Во все времена и повсюду дорогим считалось то, что трудно достать или на приобретение чего требуется больше труда, а дешевым то, что легче достать или что требует затраты меньшего количества труда. Таким образом, один лишь труд, стоимость которого никогда не меняется, является единственным и действительным мерилom, при помощи которого во все времена и во всех местах можно было расценивать и сравнивать стоимость всех товаров. Именно труд составляет их действительную цену, а деньги составляют лишь их номинальную цену.

Но хотя равные количества труда имеют всегда одинаковую стоимость для работника, однако для его нанимателя они представляют собою то бóльшую, то меньшую стоимость. Он покупает эти количества труда то за большее, то за меньшее количество товаров, и ему представляется, что цена труда меняется так же,

как и цена всех других предметов. В одних случаях она кажется ему дорогой, а в других дешевой. Но в действительности именно товары дешевы в одном случае и дороги в другом.

Таким образом, в этом обычном смысле можно говорить, что труд, подобно товарам, обладает действительной и номинальной ценой. Можно сказать, что его действительная цена состоит в количестве предметов необходимости и удобств, которые даются за него, а номинальная цена состоит в количестве денег. Рабочий бывает богат или беден, он хорошо или плохо вознаграждается в зависимости от действительной, а не номинальной цены его труда.

Различие между действительной и номинальной ценой товаров и труда имеет не только чисто теоретическое значение, но нередко имеет и важное практическое значение. Одна и та же действительная цена всегда имеет одну и ту же стоимость, но ввиду колебания стоимости золота и серебра одна и та же номинальная цена может иметь весьма различные стоимости. Поэтому если продается какое-нибудь имущество с обеспечением продавцу постоянной ренты, то при желании, чтобы эта рента всегда сохраняла одну и ту же стоимость, для семейства, в пользу которого устанавливается эта рента, важно, чтобы она не была выражена в какой-либо определенной сумме денег. Действительно, в таком случае стоимость этой ренты подвергалась бы двоякого рода колебаниям: во-первых, тем, которые обуславливаются колебаниями количества золота и серебра, содержащихся в различные эпохи в монете одного и того же наименования; и, во-вторых, тем, которые обуславливаются различием стоимости одинаковых количеств золота и серебра в разное время.

Государи и правительства нередко воображали, что в данный момент им выгодно уменьшить количество чистого металла, содержащегося в их монете, но им редко приходило в голову увеличивать его. Я поэтому думаю, что количество металла, содержащегося в монетах всех народов, почти непрерывно уменьшалось и вряд ли когда-нибудь увеличивалось. Такие изменения поэтому почти всегда ведут к уменьшению стоимости денежных рент.

Открытие рудников в Америке уменьшило стоимость золота и серебра в Европе. Как обыкновенно полагают, — хотя, думаю мне, бездоказательно, — это уменьшение все еще постепенно продолжается и как будто будет продолжаться еще в течение значительного времени. Если это верно, то такие изменения в стоимости золота и серебра скорее уменьшат стоимость денежных рент, чем увеличат их, даже если платеж их будет выговорен не в определенном количестве монет того или другого наименования (например, столько-то фунтов стерлингов), но в определенном количестве унций чистого серебра или серебра определенной пробы.

Ренты, установленные в зерне, гораздо лучше сохранили свою стоимость, чем ренты, установленные в деньгах, даже если чеканка монеты не изменилась. В 18-й год правления Елизаветы было издано распоряжение, чтобы третья часть ренты по арендным договорам, заключаемым университетскими коллегиями, устанавливалась в зерне и выплачивалась либо натурой, либо соответственно фактической цене зерна на ближайшем рынке. Деньги, получающиеся от реализации этой натуральной доли ренты и первоначально составлявшие лишь третью часть всей ренты, в настоящее время, по словам д-ра Блэкстона, обычно вдвое больше той суммы, которая получается от остальных двух третей. Соответственно этому сообщению, старинные денежные ренты университетских коллегий уменьшились до четвертой части своей прежней стоимости или стоят немного больше четвертой части того количества зерна, которому они раньше равнялись по стоимости. Но со времени правления Филиппа и Марии качество английской монеты подверглось небольшим изменениям, а может быть, и совсем не изменялось, и потому одно и то же количество фунтов, шиллингов и пенсов содержало все время почти неизменное количество чистого серебра. Таким образом, это уменьшение стоимости денежных рент университетских коллегий обусловлено исключительно уменьшением стоимости серебра.

Когда уменьшение стоимости серебра соединяется с уменьшением количества его, содержащегося в монете одного и того же наименования, потери часто бывают еще больше. В Шотландии, где ухудшение монеты имело место в гораздо больших размерах, чем когда бы то ни было в Англии, и во Франции, где оно производилось в еще больших размерах, чем даже в Шотландии, некоторые старинные ренты, первоначально имевшие значительную стоимость, свелись таким образом почти к нулю.

В отдаленные друг от друга эпохи одинаковые количества труда можно скорее приобрести за одинаковые количества хлеба — этого главного средства существования рабочего, чем на равные количества золота и серебра или вообще какого-либо другого товара. Ввиду этого равные количества зерна скорее сохраняют в отдаленные друг от друга эпохи одну и ту же действительную стоимость или будут давать возможность его обладателю купить или получить в свое распоряжение приблизительно то же самое количество труда других людей. Я говорю, что хлеб «скорее» сохранит свою стоимость, чем почти все другие товары, так как даже равные количества хлеба тоже не сохраняют вполне одну и ту же стоимость. Средства существования труда, или действительная цена труда, как я постараюсь показать в дальнейшем, подвергаются значительным изменениям в зависимости от различных обстоятельств; их размеры бывают более значительны в обществе, прогрессирующем на пути к богатству, чем в общест-

ве, которое не прогрессирует, а в этом последнем значительнее, чем в обществе, клонящемся к упадку. Но любой другой товар будет обмениваться во всякое время на большее или меньшее количество труда в зависимости от количества необходимых средств существования, на которые он в данное время может быть обменен. Поэтому рента, установленная в зерне, изменяется только соответственно изменениям количества труда, которое можно купить за определенное количество зерна, тогда как рента, установленная во всяком другом товаре, меняется не только в зависимости от колебаний количества труда, которое можно купить за определенное количество зерна, но и в зависимости от колебаний количества зерна, которое можно приобрести в обмен за определенное количество данного товара.

При этом следует заметить, что хотя действительная стоимость ренты в зерне гораздо меньше изменяется на протяжении целого столетия, чем действительная стоимость денежной ренты, но из года в год она колеблется гораздо сильнее. Денежная цена труда, как я постараюсь ниже показать, не колеблется из года в год соответственно изменениям денежной цены зерна, а, по-видимому, везде приспособляется не к временной или случайной, а к средней или обычной цене этого необходимого средства существования. Средняя же или обычная цена зерна в свою очередь определяется, как я тоже постараюсь еще показать, стоимостью серебра, богатством или скудостью рудников, снабжающих рынок этим металлом, или количеством труда, который должен быть затрачен, а следовательно, и количеством зерна, которое должно быть потреблено, чтобы доставить определенное количество серебра из рудников на рынок. Но стоимость серебра, хотя очень сильно колеблется на протяжении целого столетия, редко подвергается большим изменениям из года в год; нередко она держится на одном и том же уровне или незначительно изменяется в течение целого полувека или даже целого столетия. Поэтому обычная или средняя денежная цена зерна может оставаться неизменной в течение столь долгого периода или же изменяться незначительно, а вместе с ней остается неизменной или изменяется незначительно также денежная цена труда, при том условии, конечно, что в других отношениях в обществе не имели места никакие серьезные перемены. Между тем временная и случайная цена хлеба часто может быть в одном году в два раза больше, чем в предыдущем году, или колебаться, например, от 25 до 50 шилл. за квартал. Но когда хлеб имеет эту последнюю цену, то не только номинальная, но и действительная стоимость ренты в зерне будет в два раза больше, чем при цене в 25 шилл., и будет обмениваться на двойное количество труда или большинства других товаров; денежная же цена труда, а вместе с ним и большинства других вещей останется неизменной, несмотря на эти колебания.

Таким образом, очевидно, что труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным, мерилом стоимости, или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собою стоимости различных товаров во все времена и во всех местах. Как уже было указано, мы не можем определять действительную стоимость различных товаров от одного столетия к другому количествами серебра, которые даются за них. Мы не можем определять ее от одного года к другому количествами хлеба. Но количествами труда мы можем с величайшей точностью определять ее как от столетия к столетию, так и от одного года к другому. Для очень продолжительных периодов времени хлеб представляет собою лучшее мерило, чем серебро, потому что от столетия к столетию одинаковые количества хлеба обмениваются скорее на то же количество труда, чем одинаковые количества серебра. Напротив, от одного года к другому серебро представляется лучшим мерилом, чем хлеб, потому что одинаковые количества серебра скорее могут быть обменены на одинаковое количество труда.

Но хотя при установлении вечных рент или даже при весьма долгосрочных арендах может быть полезно различать между реальной и номинальной ценой, такое различие не имеет практического значения при покупках и продажах, этих наиболее распространенных и обычных сделках в человеческой жизни.

В данное время и в данном месте действительная и номинальная цена всех товаров точно соответствует одна другой. Чем больше или меньше денег вы получите, например, на лондонском рынке за какой-либо товар, тем большее или меньшее количество труда вы сможете приобрести на них в данное время и в данном месте. Поэтому в определенное время и в определенном месте деньги представляют собою точное мерило действительной меновой стоимости всех товаров, но только в определенное время и в определенном месте.

Поскольку речь идет о различных местах, не существует правильного соответствия между действительной и денежной ценой товаров. Несмотря на это, купец, доставляющий товары из одного из этих мест в другое, может принимать во внимание только их денежную цену или разницу между количеством серебра, за которое он покупает их, и тем количеством, за которое он может их продать. Пол-унции серебра в Кантоне в Китае может означать большее количество как труда, так и средств существования и удобств, чем одна унция в Лондоне. Поэтому товар, который в Кантоне продается за пол-унции серебра, может быть в действительности там дороже или иметь большее действительное значение для человека, который обладает им, чем товар, который продается в Лондоне за одну унцию, для человека, обладающего им в Лондоне. Однако, если лондонский купец может купить в Кантоне за пол-унции серебра товар, который он может затем продать в

Лондоне за одну унцию, он наживает 100% на этой сделке, как и в том случае, если бы унция серебра имела в Лондоне ту же стоимость, что и в Кантоне. Для него не имеет значения тот факт, что пол-унции серебра в Кантоне дали бы ему возможность получить больше труда или большее количество средств существования и удобств, чем одна унция может доставить ему в Лондоне. Одна унция в Лондоне всегда дает ему возможность приобретения двойного количества всего того, что можно приобрести на пол-унции, а в этом именно для него заключается сущность дела.

Так как поэтому номинальная, или денежная, цена товаров в конечном счете определяет разумность или неразумность всех сделок по покупке и продаже и таким образом регулирует почти все дела обыденной жизни, связанные с ценой, нам не приходится удивляться, что на денежную цену люди обращали гораздо больше внимания, чем на действительную цену.

Но в сочинениях, подобных настоящему, иногда бесполезно сравнивать колебания действительных цен какого-нибудь одного товара в различное время и в различных местах, т.е. различные степени власти над трудом других людей, которую этот товар при различных условиях дает лицу, им обладающему. В подобном случае мы должны сравнивать не столько различные количества серебра, за которые этот товар обыкновенно продавался, сколько различные количества труда, которые могли быть куплены на эти количества серебра. Но рыночная цена труда в отдаленное время и в отдаленных местах вряд ли может быть установлена с какой-либо точностью. Цены хлеба, хотя они регулярно отмечались лишь в немногих местах, обыкновенно лучше известны и чаще отмечались историками и другими писателями. Мы поэтому должны, по общему правилу, удовлетворяться ценами хлеба, и не потому, что они всегда точно соответствуют рыночным ценам труда, но потому, что они ближе всего к ним. В дальнейшем мне не раз придется делать такого рода сравнения.

По мере развития промышленности торговые народы находили удобным чеканить монету из различных металлов; золотую монету чеканили для более крупных платежей, серебряную — для покупок средних размеров и медную или из какого-либо другого грубого металла — для совсем небольших покупок. Однако эти народы всегда признавали один из этих металлов более подходящим мерилom стоимости, чем другие два; такое предпочтение, по-видимому, обычно давалось тому металлу, который впервые стали употреблять в качестве орудия обмена. Раз начав пользоваться им в качестве мерила, — а это они вынуждены были делать в те времена, когда у них не было других денег, — они обыкновенно продолжали пользоваться им, когда в этом уже не было необходимости.

Говорят, что римляне имели лишь медные деньги почти до первой Пунической войны и лишь за пять лет до нее впервые

стали чеканить серебряную монету<sup>1</sup>. Медь поэтому всегда оставалась, по-видимому, мерилем стоимости в этой республике. В Риме все счета велись и ценность всех имуществ определялась, по-видимому, в *ассах* или *сестерциях*. Асс всегда оставался обозначением медной монеты. Слово *сестерций* означает два *асса* с половиной. Хотя, таким образом, *сестерций* был первоначально серебряной монетой, стоимость его определялась в меди. В Риме про человека, который наделал долгов на большую сумму денег, говорили, что он имеет много чужой меди.

Северные народы, утвердившиеся на развалинах Римской империи, с самого начала своей оседлой жизни имели, по-видимому, серебряную монету и в течение нескольких веков после того не знали ни золотой, ни медной монеты. В Англии во времена саксов была серебряная монета, в ней до эпохи Эдуарда III чеканилось очень мало золота, а до Якова I, короля Великобритании, совсем не было медной монеты. В Англии поэтому — и по той же самой причине, как я полагаю, у всех других современных народов Европы — все счета ведутся и стоимость всех товаров и всех имуществ обыкновенно исчисляется в серебре; и если мы хотим определить размеры состояния какого-либо лица, мы редко называем число гиней, а называем число фунтов стерлингов, которое, по нашему мнению, дадут за него.

Первоначально, как я думаю, во всех странах законным платежным средством могла служить только монета из того металла, который специально признавался мерилем стоимости. В Англии золото долгое время после того, как стали чеканить золотую монету, не признавалось законным платежным средством. Соотношение между стоимостью золотой и серебряной монеты не было установлено никаким законодательным актом или указом, это было предоставлено установить рынку. Если должник предлагал уплатить золотом, кредитор мог или отвергнуть такой платеж, или согласиться на него, причем золото при этом оценивалось по соглашению между ним и его должником. Медь в настоящее время не является законным платежным средством, исключая случаи размена мелкой серебряной монеты. При таком положении вещей различие между металлом, являвшимся мерилем стоимости, и металлом, не являвшимся им, имело не только номинальное значение.

С течением времени, по мере того как народ приучался к употреблению монет из различных металлов и таким путем ближе узнавал соотношение их стоимости, в большинстве стран, как мне кажется, нашли целесообразным определенно установить это соотношение, объявив законом, что гиней, например, такого-то веса и такой-то пробы соответствует 21 шиллингу или

---

<sup>1</sup> *Plin.*, lib. 33, cap. 3.

является законным платежным средством для погашения долга этого размера. При таком положении вещей и при сохранении указанного определенного соотношения разница между металлом, который служит мерилom стоимости, и металлом, который таким мерилom не служит, имеет лишь номинальное значение.

Однако, если произойдет какое-либо изменение в этом установленном соотношении, то указанное различие может приобрести — или, по меньшей мере, нам кажется, что оно приобретает, — уже не только номинальное значение. Так, например, если установленная стоимость гинеи будет уменьшена до 20 или повышена до 22 шиллингов, то, при исчислении всех счетов и при выражении почти всех обязательств в серебряных деньгах, большая часть платежей сможет быть выплачиваема тем же количеством серебряной монеты, как и раньше, но для этого будет требоваться совсем другое количество золотой монеты: большее в первом случае и меньшее во втором. Серебро покажется более устойчивым в своей стоимости, чем золото. Нам будет казаться, что серебро является мерилom стоимости золота, тогда как золото не является мерилom стоимости серебра. Стоимость золота, по-видимому, будет зависеть от количества серебра, на которое его можно обменять, между тем как стоимость серебра не будет находиться в зависимости от количества золота, на которое его можно будет обменять. Однако это различие будет целиком обусловлено обыкновением вести счета и выражать все крупные и мелкие суммы предпочтительно в серебряной, а не в золотой монете. Банкнота м-ра Друммонда в 25 или 50 гиней после изменения указанного рода будет оплачиваться 25 или 50 гинеями, точно так же, как и прежде. После указанной перемены она будет оплачиваться таким же количеством золота, как и раньше, но совсем другим количеством серебра. При оплате такой банкноты золото покажется более устойчивым в своей стоимости, чем серебро. Золото покажется мерилom стоимости серебра, тогда как серебро, по-видимому, не будет являться мерилom для стоимости золота. Если когда-либо получит общее распространение обычай вести счета и выражать всякие денежные обязательства и кредитные билеты в золоте, то золото, а не серебро будет принято в качестве металла, специально служащего в качестве мерила стоимости.

В действительности, пока держится определенное соотношение между стоимостями различных металлов в монете, стоимость самого дорогого металла определяет стоимость всех монет. 12 медных пенсов содержат полфунта меди не самого лучшего качества, которая до чеканки едва ли стоит 6 серебряных пенсов. Но поскольку, согласно установленному соотношению, 12 таких пенсов должны обмениваться на шиллинг, на рынке они признаются имеющими стоимость шиллинга, и в любое время на них можно получить 1 шиллинг. Даже еще до недавнего преобразова-

ния золотой монеты в Великобритании золотая монета или, по крайней мере, та часть ее, которая циркулировала в Лондоне и в его окрестностях, меньше отклонялась от установленного веса, чем большая часть серебряной монеты. Тем не менее 21 истертый и изрезанный шиллинг признавался равным по стоимости гинее, которая, правда, тоже была истерта и изрезана, но редко в столь большой степени. Недавно изданные правила довели золотую монету до ее установленного веса с такой точностью, которая только мыслима для находящейся в обращении монеты какого-либо народа; и распоряжение о принятии золота в государственных учреждениях только по весу обещает сохранить такую полновесность золотой монеты до тех пор, пока будет проводиться в жизнь это распоряжение. Серебряная же монета продолжает обращаться в том же истертом и изрезанном виде, как и до перечеканки золотой монеты. Несмотря на это, на рынке 21 шиллинг такой испорченной серебряной монеты все еще признается равным по своей стоимости полновесной золотой гинее.

Перечеканка золотой монеты, очевидно, повысила стоимость серебряной монеты, которая может быть обменена на нее.

На английском монетном дворе из фунта золота чеканятся 44  $\frac{1}{2}$  гинеи, которые, считая 21 шиллинг в гинее, равны 46 фунтам стерлингов 14 шиллингам 6 пенсам. Таким образом, унция такой золотой монеты стоит 3 ф. 17 шилл. 10  $\frac{1}{2}$  пенс. серебром. В Англии за чеканку монеты не уплачивается никакая пошлина, и всякий, кто принесет на монетный двор фунт или унцию золота в слитке установленной пробы, получит взамен без всякого вычета фунт или унцию золота чеканной монетой. И потому принято говорить, что 3 ф. 17 шилл. 10  $\frac{1}{2}$  пенс. за унцию представляют собою монетную цену золота в Англии, т.е. количество золотой монеты, которое монетный двор выдает в обмен на слитки золота установленной пробы.

До перечеканки золотой монеты цена слитка золота установленной пробы на рынке в течение многих лет держалась выше 3 ф. 18 шилл., иногда 3 ф. 19 шилл. и очень часто 4 ф. за унцию; весьма вероятно, что эта сумма в стертой и изрезанной золотой монете редко содержала более одной унции золота установленной пробы. Со времени перечеканки золотой монеты рыночная цена золотых слитков установленной пробы редко превышает 3 ф. 17 шилл. 7 пенс. за унцию. До перечеканки золотой монеты рыночная цена всегда держалась несколько выше монетной цены; после этой перечеканки рыночная цена постоянно держалась ниже монетной цены. Но эта рыночная цена всегда одна и та же, независимо от того, выплачивается ли она в золотой или в серебряной монете. Таким образом, последняя перечеканка золотой монеты повысила не только стоимость золотой монеты, но также и стоимость серебряной монеты по сравнению с золотом в

слитках и, вероятно, также по сравнению со всеми другими товарами; но так как цена большей части других товаров колеблется в зависимости от многих других причин, то повышение стоимости золотой и серебряной монеты по сравнению с товарами не столь очевидно и чувствительно.

На английском монетном дворе из фунта серебра установленной пробы чеканятся 62 шиллинга, содержащие точно так же фунт серебра установленной пробы. Поэтому принято говорить, что монетной ценой серебра в Англии является 5 шиллингов и 2 пенса за унцию, или количество серебряной монеты, которое монетный двор дает в обмен на серебряный слиток установленной пробы. До перечеканки золотой монеты рыночная цена серебряных слитков установленной пробы была в различных случаях 5 шилл. 4 пенс., 5 шилл. 5 пенс., 5 шилл. 6 пенс., 5 шилл. 7 пенс. и очень часто 5 шилл. 8 пенс. за унцию. Однако наиболее обычной ценой было, по-видимому, 5 шилл. 7 пенс. Со времени перечеканки золотой монеты рыночная цена слитков серебра установленной пробы падала временами до 5 шилл. 3 пенс., 5 шилл. 4 пенс. и 5 шилл. 5 пенс. за унцию, причем выше последней цены она не поднималась. Хотя рыночная цена серебряных слитков значительно понизилась со времени перечеканки золотой монеты, она все же превышала монетную цену.

Если при установлении пропорции между различными металлами в английской монете медь оценивается гораздо выше своей действительной стоимости, то серебро оценивается несколько ниже своей действительной стоимости. На европейских рынках унция чистого золота в французской или голландской монете выменивается приблизительно на 14 унций чистого серебра, в английской же монете она обменивается на 15 унций, т.е. на большее количество серебра, чем она стоит согласно общепринятой в Европе расценке. Но подобно тому как высокая цена меди в английской монете не повышает даже в Англии цены меди в слитках, так и низкая цена серебра в английской монете не понижает цены серебра в слитках. Серебро в слитках все еще сохраняет свою надлежащую пропорцию к золоту; в силу той же самой причины медь в слитках сохраняет свое соотношение к серебру.

После перечеканки серебряной монеты в правление Вильгельма III цена серебра в слитках продолжала держаться несколько выше монетной цены. Локк приписывал эту высокую цену разрешению вывозить серебро в слитках при одновременном запрещении вывоза серебряной монеты<sup>1</sup>. Он указывал, что это разрешение вывозить увеличивало спрос на серебро в слитках сравнительно со спросом на серебряную монету. Но количество

---

<sup>1</sup> [Locke. Considerations concerning Raising the value of Money, 2nd, edit. (1695), p.35 sqq.]

людей, нуждающихся в серебряной монете для сделок по продаже и покупке у себя на родине, несомненно, гораздо больше, чем число тех, кому нужны серебряные слитки для вывоза их за границу или для каких-либо других целей. В настоящее время существует такое же разрешение вывозить золото в слитках и запрещение вывозить золотую монету<sup>1</sup>, и тем не менее цена золота в слитках упала ниже монетной цены. Но серебро в английской монете в то время, как и теперь, было оценено ниже его действительного отношения к золоту, и золотая монета (относительно которой в эту эпоху не полагали, что она требует какой-либо перечековки) определяла тогда так же, как и теперь, действительную стоимость всех монет. Подобно тому как перечековка серебряной монеты не понизила в то время цены серебра в слитках до уровня монетной цены, так весьма вероятно, что и в настоящее время перечековка не приведет к такому результату.

Если бы серебряная монета была приведена к узаконенному весу так же близко, как приведена золотая монета, то, вероятно, гиней, при сохранении существующей пропорции, стала бы вымениваться на большее количество серебра в монете, чем она может купить в слитках. Если бы серебряная монета содержала в себе полностью узаконенный вес, было бы выгодно переплавить ее в слитки, чтобы сперва продать эти слитки за золотую монету, а затем обменять эту золотую монету на серебряную с целью превращения последней опять в слиток. По-видимому, единственное средство для предупреждения таких нежелательных явлений заключается в некотором изменении установленной ныне пропорции между обоими металлами.

Неудобство это было бы, пожалуй, меньше, если бы серебро в монете было оценено настолько выше надлежащего соотношения его к золоту, насколько оно ныне оценивается ниже этого соотношения, при условии, конечно, что одновременно с тем был бы издан закон, что серебро может служить законным платежным средством на сумму не более одной гиней, подобно тому как в настоящее время медная монета служит законным платежным средством для сумм не более одного шиллинга. В таком случае ни один кредитор не оказался бы в убытке в результате высокой оценки серебра в монете, так же как ни один кредитор в настоящее время не терпит убытка от высокой оценки меди. При таком порядке теряли бы только банкиры. Когда к ним предъявляются усиленные требования платежей, они нередко стараются выиграть время, выплачивая деньги шестипенсовыми монетами, а вышеуказанное правило помешало бы им пользоваться таким сомнительным средством для избежания немедленного платежа.

---

<sup>1</sup> [Закон, запрещающий вывоз золотой и серебряной монеты, был отменен в 1819г.]

В результате этого они вынуждены были бы постоянно держать в своих денежных шкафах большее количество наличных денег, чем в настоящее время. И хотя это, без сомнения, могло бы явиться большим неудобством для них, это в то же самое время послужило бы солидным обеспечением для их кредиторов.

3 фунта 17 шиллингов и 10  $\frac{1}{2}$  пенса (монетная цена золота) не содержат, конечно, даже в нашей теперешней превосходной золотой монете больше одной унции золота установленной пробы, и потому, казалось бы, на эту сумму нельзя было бы купить большего количества золота в слитке. Но золото в монете более удобно, чем золото в слитках; и хотя в Англии всем предоставлена свобода превращать свое золото в монету, тем не менее золото, приносимое на монетный двор в слитках, обычно может быть возвращено его владельцу в монете лишь по прошествии нескольких недель. А при теперешней загруженности монетного двора владелец может получить обратно свое золото в монете лишь через несколько месяцев. Эта проволочка равносильна небольшому налогу и делает золотую монету несколько более ценной, чем такое же количество золота в слитках. Если бы английская серебряная монета расценивалась соответственно ее надлежащему соотношению с золотом, то цена серебряных слитков, наверное, упала бы ниже монетной цены даже при отсутствии какой бы то ни было перчеканки серебряной монеты; ибо стоимость даже нынешней стертой и обрезанной серебряной монеты регулируется стоимостью вполне хорошей золотой монеты, на которую она может быть обменена.

Установление небольшой пошлины за чеканку золотой и серебряной монеты, наверное, еще более повысило бы стоимость этих металлов в монете над стоимостью того же количества их в слитках. В таком случае при чеканке монеты стоимость металла поднялась бы соответственно размерам этой пошлины, подобно тому как рисунок повышает стоимость золотого или серебряного блюда на стоимость этого рисунка. Большая стоимость монеты сравнительно со слитком устранила бы переплавку монеты в слитки и остановила бы их вывоз за границу. И если бы какая-либо общественная необходимость побудила к вывозу монеты, то большая ее часть сама собою скоро вернулась бы обратно. За границей эта монета ценилась бы только по ее весу в слитках, внутри же страны она обладает большею покупательною силою, чем это соответствует ее весу. Поэтому выгодно возвращать ее обратно внутрь страны. Во Франции установлена пошлина на чеканку монеты приблизительно в 8%, и французская монета, как передают, в случае вывоза за границу сама собою возвращается на родину<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [Это ошибка. Смит ввел в заблуждение «Словарь монет» Базингена. Во времена Смита пошлина за чеканку монеты во Франции не превышала 1—1  $\frac{1}{2}$ %.]

Те или иные случайные колебания рыночных цен золота и серебра в слитках происходят от тех же причин, как и подобные же колебания рыночных цен всех остальных товаров. Частые потери этих металлов благодаря различным несчастным случаям на море и на суше, постоянная затрата их на позолоту и на выделку посуды, на позументы и вышивки, на снашивание монеты и на снашивание утвари требуют во всех странах, не обладающих собственными рудниками, постоянного ввоза для возмещения этих потерь и этого расходования. Мы имеем основания полагать, что купцы, занимающиеся ввозом этих металлов, подобно всем остальным купцам, стараются по мере возможности приспособить свой ввоз к существующему, по их мнению, в данный момент непосредственному спросу. Но при всем своем старании они иногда преувеличивают нужное количество, иногда преуменьшают его. И если они ввозят больше слитков, чем нужно, они, чтобы избежать риска и хлопот, связанных с обратным вывозом их, предпочитают продать часть этих слитков несколько дешевле их обычной или средней цены. Когда же, с другой стороны, они ввозят менее нужного количества, они получают несколько больше средней цены. Но если при всех таких случайных колебаниях рыночная цена золотых или серебряных слитков в течение нескольких лет устойчиво держится на уровне, несколько высшем или несколько низшем по сравнению с их монетной ценою, мы можем быть уверены, что такое устойчивое отклонение цены вверх или вниз является следствием таких изменений в состоянии самой монеты, которые в данное время придают определенному количеству монеты большую или меньшую стоимость, чем стоимость того количества металла, которое эта монета должна содержать. Устойчивость и постоянство результата предполагают соответствующую устойчивость и постоянство причины.

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. Если в Англии, например, 44  $\frac{1}{2}$  гинеи содержали бы ровно фунт золота установленной пробы или 11 унций чистого золота и 1 унцию лигатуры, то золотая монета Англии могла бы служить наиболее точным мерилем фактической стоимости товаров в любое время и в любом месте, поскольку это допускается самой природой вещей. Но если благодаря стиранию и обрезыванию 44  $\frac{1}{2}$  гинеи обыкновенно содержат меньше 1 фунта золота установленной пробы, причем уменьшение в весе в одних монетах больше, чем в других, то само мерило стоимости оказывается подверженным такой же неустойчивости и неточ-

ности, каким подвержены обыкновенно все остальные веса и меры. Так как эти последние редко соответствуют в точности установленному для них образцу, то купец сообразует цены своих товаров не с теми весами и мерами, какими они должны были бы быть, а с теми средними весами и мерами, какими, по его опыту, они фактически являются. Вследствие подобных же отклонений в монетах цена товаров точно таким же образом должна сообразовываться не с количеством чистого золота или серебра, которое в среднем она фактически содержит, как это установлено опытом.

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. 6 шилл. и 8 пенс. времен Эдуарда I я признаю, например, имеющими ту же самую денежную цену, что и фунт стерлингов в настоящее время, потому что они содержали, насколько мы можем судить, то же самое количество чистого серебра.

## ГЛАВА 6

### О составных частях цены товаров

В обществе первобытном и малоразвитом, предшествовавшем накоплению капиталов и обращению земли в частную собственность, соотношение между количествами труда, необходимыми для приобретения разных предметов, было, по-видимому, единственным основанием, которое могло служить руководством для обмена их друг на друга. Так, например, если у охотничьего народа обычно приходится затратить вдвое больше труда для того, чтобы убить бобра, чем на то, чтобы убить оленя, один бобр будет, естественно, обмениваться на двух оленей или будет иметь стоимость двух оленей.

Вполне естественно, что продукт, изготавливаемый обычно в течение двух дней или двух часов труда, будет иметь вдвое большую стоимость, чем продукт, изготавливаемый обычно в течение одного дня или одного часа труда.

Если один вид труда тяжелее какого-либо другого вида, то, естественно, делается надбавка соответственно этой большей тяжести и благодаря этому продукт одного часа первого вида труда может часто обмениваться на продукт двух часов более легкого труда.

Точно так же, если какой-либо вид труда требует особенного искусства и ловкости, то уважение, с которым люди относятся к таким способностям, придает их продукту большую стоимость, чем это соответствовало бы времени, затраченному на него.

Такие способности и таланты редко могут быть приобретены при отсутствии продолжительного предварительного упражнения, и высшая стоимость их продукта часто является лишь вполне разумным возмещением того времени и труда, которое надо было затратить на приобретение их. В развитом обществе в заработную плату рабочего обыкновенно включается надбавка этого рода за добавочную тяжесть и большее искусство работника; вероятно, нечто в этом роде имело место и в более ранних периодах развития общества.

При таком положении вещей весь продукт труда принадлежит работнику, и количество труда, обыкновенно затрачиваемого на приобретение или производство какого-нибудь товара, представляет собою единственное условие, определяющее количество труда, которое может быть куплено, приобретено в распоряжение или обменено на него.

Лишь только в руках частных лиц начинают накапливаться капиталы, некоторые из них, естественно, стремятся использовать эти капиталы 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 больший капитал, а не меньший, если бы его прибыли не соответствовали величине употребленного в дело капитала.

Но могут подумать, что прибыль на капитал представляет собою лишь другое обозначение для заработной платы за особый вид труда, а именно за труд по надзору и управлению делом. Однако эта прибыль совершенно не похожа на заработную плату, она устанавливается совсем на иных началах и не стоит ни в каком соответствии с количеством, тяжестью или сложностью этого предполагаемого труда по надзору и управлению. Прибыль определяется вообще стоимостью употребленного в дело капита-

ла и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала. Предположим, например, что в каком-либо месте, где обычная годовая прибыль промышленного капитала доходит до 10%, имеются две различные мануфактуры, в каждой из которых работают по 20 рабочих за плату по 15 фунтов в год, или при расходе 300 фунтов в год на заработную плату в каждой мануфактуре. Предположим далее, что сырой материал, идущий в обработку на одной мануфактуре в течение года, стоит только 700 фунтов стерл., тогда как более дорогое сырье для другой мануфактуры стоит 7000 фунтов стерл. В таком случае капитал, ежегодно затрачиваемый на первой мануфактуре, будет достигать лишь 1000 фунтов, тогда как капитал, затрачиваемый на второй, достигнет 7300 фунтов. При норме в 10% предприниматель первой мануфактуры будет ожидать прибыль лишь в 100 фунтов, тогда как предприниматель второй будет ожидать прибыль в 730 фунтов. Но хотя размер их прибыли так различен, их труд по надзору и управлению делом может быть одинаков или почти одинаков. Во многих крупных предприятиях почти весь труд этого рода выполняется главным служащим или управляющим. В его заработной плате надлежащим образом выражается стоимость этого труда по надзору и управлению. Хотя при установлении ее обычно принимаются во внимание не только его труд и умение, но также и доверие, которое оказывается ему, однако эта заработная плата никогда не находится в каком бы то ни было соответствии с размерами капитала в предприятии, которым он руководит. А владелец этого капитала, хотя он таким образом оказывается освобожденным почти от всякого труда, все же ожидает, что его прибыль будет соответствовать размерам его капитала. Ввиду этого в цене товаров прибыль на капитал образует составную часть, совершенно отличную от заработной платы, и определяется на совершенно других началах.

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. В таком случае количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения количества труда, которое может быть куплено или получено в обмен за него. Очевидно, что добавочное количество приходится на долю прибыли с капитала, авансированного на заработную плату и доставившего сырой материал для рабочего.

С тех пор как вся земля в той или иной стране превратилась в частную собственность, землевладельцы, подобно всем другим людям, хотя и пожинают 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 все естественные произведения земли, которые прежде, когда земля была общей, не стоили работнику ничего, кроме труда собрать 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.

Во всяком обществе цена каждого товара в конечном счете сводится к одной из этих основных частей или ко всем им, а в каждом развитом обществе все эти три составные части в большей или меньшей мере входят в цену громадного большинства товаров.

Так, например, в цене хлеба одна ее доля идет на оплату ренты землевладельца, вторая — на заработную плату или содержание рабочих и рабочего скота, занятых в его производстве, и третья доля является прибылью фермера. Эти три части, по-видимому, либо непосредственно, либо в конечном счете составляют всю цену хлеба. Может показаться, что необходима еще четвертая часть для возмещения капитала фермера, т.е. для возмещения снашивания его рабочего скота и других хозяйственных орудий. Но надо иметь в виду, что цена любого хозяйственного орудия, хотя бы рабочей лошади, в свою очередь состоит из таких же трех частей: из ренты за землю, на которой она была вскормлена, из труда, затраченного на уход за ней и содержание ее, и прибыли фермера, авансировавшего ренту за землю и заработную плату за труд. И потому, хотя в цену хлеба должна входить оплата цены и содержания лошади, в целом цена все же сводится — непосредственно или в конечном счете — к тем же трем составным частям: к ренте, заработной плате и прибыли.

В цене муки мы должны прибавлять к цене зерна прибыль мельника и заработную плату его рабочих; в цене печеного хлеба — прибыль пекаря и заработную плату его рабочих, а в обоих случаях — затрату на оплату труда по перевозке зерна от фермера до мельника и от мельника до пекаря, а также прибыль тех, кто авансировал деньги на оплату этого труда.

Цена льна распадается на такие же три части, как и цена хлеба. В цене полотна мы должны прибавить к цене льна заработ-

ную плату чесальщика льна, прядильщика, ткача, отбелщика и т.п., а также прибыли их предпринимателей.

Чем больше какой-либо товар нуждается в обработке, тем большей становится та часть цены, которая приходится на заработную плату и прибыль, сравнительно с той частью, которая приходится на ренту. С развитием обрабатывающей промышленности не только увеличивается последовательный ряд прибылей, но и каждая последующая прибыль становится больше прибыли, полученной на предыдущей стадии; это обусловливается тем, что капитал, с которого она получается, становится все больше. Капитал, занимающий ткачей, например, должен быть больше капитала, занимающего прядильщиков, потому что он не только замещает последний капитал с его прибылью, но, кроме того, выплачивает заработную плату ткачей, а прибыль всегда должна быть в известной пропорции к капиталу.

Впрочем, даже в наиболее развитых обществах всегда имеется небольшое число товаров, цена которых сводится лишь к двум составным частям, а именно к заработной плате и к прибыли на капитал, и еще меньшее число товаров, цена которых состоит только из заработной платы. Так, например, в цене морской рыбы одна ее часть оплачивает труд рыбаков, а другая — прибыль на капитал, затраченный на рыбную ловлю. Рента очень редко входит составной частью в эту цену, хотя это иногда и бывает, как я покажу в дальнейшем. Иначе обстоит дело, по крайней мере в большей части Европы, в речном рыболовстве. За ловлю форелей уплачивается рента, и она, хотя ее и нельзя назвать земельной рентой, так же составляет часть цены форели, как и заработная плата и прибыль. В некоторых местах Шотландии бедняки промышляют собиранием вдоль морского берега различных камешков с крапинками, известных под названием шотландских голышей. Цена, которую им платит за эти камешки гранильщик, представляет собою только плату за их труд; в нее не входят ни рента, ни прибыль.

Но цена всякого товара в конечном счете должна все же сводиться к той или другой или ко всем этим трем частям, так как всякая доля цены, остающаяся после оплаты земельной ренты и цены всего труда, затраченного на добычу материала, обработку и доставку его на рынок, должна по необходимости оказаться чьей-либо прибылью.

Так как цена, или меновая стоимость, любого товара, взятого в отдельности, сводится к той или другой или ко всем трем указанным составным частям, то к таким же трем составным частям должна сводиться цена, или меновая стоимость, всех товаров, составляющих общий годичный продукт труда каждой страны, взятых в общей сложности; при этом она должна распределяться

между различными жителями данной страны или в виде заработной платы за их труд, или в виде прибыли на их капитал, или в виде ренты за их землю. Таким именно способом распределяется между различными членами общества все, что ежегодно собирается или производится трудом этого общества, или, что то же самое, вся цена годовичного продукта труда. Заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости. Всякий иной доход в конечном счете получается из одного или другого из этих источников.

Всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли. Доход, получаемый от труда, называется заработной платой; доход, получаемый с капитала лицом, которое лично употребляет его в дело, называется прибылью; доход, получаемый с него лицом, которое не употребляет его в дело, а ссужает его другому, называется процентом или денежным ростом. Он представляет собою вознаграждение, уплачиваемое заемщиком заимодавцу за ту прибыль, которую он имеет возможность извлечь при помощи этих денег. Часть этой прибыли, естественно, принадлежит заемщику, который берет на себя риск и заботы по употреблению капитала в дело, а часть, естественно, принадлежит заимодавцу, который предоставляет заемщику возможность получить прибыль. Ссудный процент всегда представляет собою доход производный, который, если он не выплачивается из прибыли, полученной от применения этих денег, должен быть выплачен из какого-либо иного источника дохода, поскольку, конечно, заемщик не является расточителем, делающим новый долг для уплаты процентов по первоначальному долгу. Доход, получающийся целиком с земли, называется рентой и достается землевладельцу. Доход фермера получается частью от его труда, частью с его капитала. Для него земля является лишь орудием, дающим ему возможность получать заработную плату за свой труд и извлекать прибыль со своего капитала. Все налоги и всякий основанный на них доход — все оклады, пенсии, ежегодные рентные доходы всякого рода — в конечном счете получают из того или другого из этих трех первоначальных источников дохода и выплачиваются непосредственно или посредственно из заработной платы, из прибыли с капитала или из ренты с земли.

Когда эти различные виды дохода принадлежат различным лицам, их легко отличают друг от друга, но когда они принадлежат одному и тому же лицу, их нередко смешивают один с другим, по крайней мере в обыденной речи.

Землевладелец, обрабатывающий часть своего поместья, после оплаты расходов по обработке земли получает и ренту земле-

владельца, и прибыль фермера. Но он склонен называть всю свою выручку прибылью и таким образом смешивает, по крайней мере в обыденной речи, ренту с прибылью. Бóльшая часть наших североамериканских и вест-индских плантаторов находится в таком именно положении. Они в большинстве своем сами ведут хозяйство в своих поместьях, и в соответствии с этим мы редко слышим о ренте с плантации, но часто слышим о прибыли, приносимой ею.

Рядовые фермеры редко держат управляющего для руководства работами на ферме. Они обыкновенно немало работают сами вместе со своими рабочими, сами пахут и боронят и т.п. И потому излишек урожая, остающийся после уплаты ренты, должен не только возместить им капитал, употребленный на обработку земли, вместе с обычной прибылью на него, но и оплачивать им заработную плату, причитающуюся им в их двойном качестве рабочих и управителей. Однако весь излишек, остающийся после уплаты ренты и возмещения капитала, называется прибылью. Между тем часть этого излишка, очевидно, составляет заработная плата. Фермер, сберегая расход на эту заработную плату, должен сам получать ее. Следовательно, заработная плата в этом случае смешивается с прибылью.

Какой-нибудь независимый ремесленник, который обладает капиталом, достаточным для приобретения материала и для собственного содержания впредь до продажи продукта на рынке, получает как заработную плату поденщика, работающего на хозяина, так и прибыль, которую получил бы хозяин от продажи продукта труда поденщика. Но вся его выручка обыкновенно называется прибылью, и заработная плата в данном случае тоже смешивается с прибылью.

Огородник, который обрабатывает собственный огород своими руками, соединяет в своем лице три различных лица: землевладельца, фермера и рабочего. Его продукт поэтому должен оплачивать ему ренту первого, прибыль второго и заработную плату третьего. Однако вся его выручка обыкновенно признается заработной платой за его труд. Рента и прибыль в этом случае смешиваются с заработной платой.

Так как в цивилизованной стране найдется лишь немного товаров, меновая стоимость которых создается одним только трудом, и меновая стоимость большинства товаров содержит в себе в значительной мере ренту и прибыль, то годичный продукт труда этой страны оказывается всегда достаточным для того, чтобы купить или получить в свое распоряжение гораздо большее количество труда, чем то количество его, которое было затрачено на добычу, обработку и доставку этого продукта на рынок. Если бы общество ежегодно употребляло в дело весь тот труд, который

оно в состоянии ежегодно купить, то вследствие того, что количество этого труда ежегодно будет значительно возрастать, продукт каждого последующего года будет иметь значительно большую стоимость, чем продукт предыдущего года. Но не существует страны, в которой весь годичный продукт употреблялся бы только на содержание лиц, занятых трудом. Повсюду значительная часть этого продукта потребляется праздными людьми; и в зависимости от различной пропорции, в какой продукт ежегодно распределяется между этими двумя классами людей, его обычная или средняя стоимость должна ежегодно возрастать, или уменьшаться, или оставаться из года в год неизменной.

## **ГЛАВА 7**

### **О естественной и рыночной цене товаров**

В каждом обществе или каждой местности существует обычная или средняя норма как заработной платы, так и прибыли для каждого из различных приложений труда и капитала. Эта норма, как я покажу в дальнейшем, естественно регулируется частью в зависимости от общих условий общества, от его богатства или бедности, от его процветания, застоя или упадка, частью же в зависимости от особой природы того или иного приложения труда и капитала.

В каждом обществе или каждой местности равным образом существует обычная или средняя норма ренты, которая, как я покажу в дальнейшем, тоже регулируется частью общими условиями общества или местности, где расположена земля, частью же естественным или искусственным плодородием почвы.

Эти обычные или средние нормы могут быть названы естественными нормами заработной платы, прибыли и ренты для того времени и той местности, когда и где они обычно преобладают.

Если цена какого-либо товара не выше и не ниже того, что необходимо для оплаты в соответствии с их естественными нормами земельной ренты, заработной платы и прибыли на капитал, затраченный при добыче, обработке и доставке его на рынок, то товар этот продается, можно сказать, по его естественной цене.

Товар в таком случае продан за столько, сколько он стоит, т.е. сколько он обошелся тому лицу, которое доставило его на рынок, ибо, хотя в обыденной речи так называемые издержки производства товара не включают в себя прибыль лица, перепродающего его, все же, если оно продает товар по цене, не дающей ему обычную в его местности норму прибыли, оно, очевидно, теряет от такой торговой сделки; в самом деле, затратив свой капитал каким-либо иным образом, оно могло бы получить эту прибыль. Его

прибыль, кроме того, составляет его доход, действительный фонд, из которого он черпает средства для своего существования. Подобно тому как он при изготовлении и доставке на рынок своих товаров авансирует своим рабочим их заработную плату или средства их существования, он точно таким же образом авансирует и самому себе средства своего существования, которые обычно находятся в соответствии с той прибылью, которую он имеет основание ожидать от продажи своих товаров. И потому, если товары не приносят ему эту прибыль, можно сказать, что они не возмещают ему того, что они действительно ему стоили.

Поэтому хотя цена, доставляющая ему эту прибыль, не всегда представляет собою самую низкую цену, за которую торговец соглашается продавать свои товары, но она будет самой низкой ценой, по которой он согласен продавать их сколько-нибудь продолжительное время, по крайней мере там, где существует полная свобода или где он может по желанию менять профессию.

Фактическая цена, за которую обычно продается товар, называется его рыночной ценой. Она может или превышать его естественную цену, или быть ниже ее, или же в точности совпадать с нею.

Рыночная цена каждого отдельного товара определяется отношением между количеством его, фактически доставленным на рынок, и спросом на него со стороны тех, кто готов уплатить его естественную цену или полную стоимость ренты, заработной платы и прибыли, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар доставлялся на рынок. Эти лица могут быть названы действительными покупателями, а их спрос — действительным спросом, так как этот спрос достаточен для того, чтобы вызвать доставку товара на рынок. Он отличается от абсолютного спроса. Про очень бедного человека можно в известном смысле сказать, что он предъявляет спрос на карету с шестеркой лошадей; он может желать иметь ее; но его спрос не является действительным спросом, ибо товар ни в коем случае не может быть доставлен на рынок для удовлетворения его.

Если количество товара, доставленного на рынок, не покрывает действительного спроса, то лица, соглашающиеся заплатить полную стоимость ренты, заработной платы и прибыли, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар был доставлен на рынок, не могут получить то именно количество товара, которое им нужно. Не желая совсем остаться без него, некоторые из них предпочитают в таком случае заплатить за него несколько больше. Среди них начнется сейчас же конкуренция, и рыночная цена более или менее повысится в сравнении с естественной ценой в зависимости от того, насколько недостаток предложения товаров или богатство и расточительность конкурентов обостряет

их конкуренцию. При наличии конкурентов, отличающихся одинаковым богатством и одинаковой склонностью к расточительности, определенная нехватка товара обыкновенно вызывает более или менее обостренную конкуренцию в зависимости от большей или меньшей важности для них приобретения этого товара. Отсюда непомерно высокая цена предметов необходимости во время осады города или во время голода.

Если количество товара, доставленного на рынок, превышает действительный спрос, то он не может быть полностью продан тем, кто готов заплатить всю стоимость ренты, заработной платы и прибыли, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар был доставлен на рынок. Некоторая часть товара должна быть продана лицам, которые согласны заплатить меньше этой суммы, и более низкая цена, даваемая ими, должна понизить цену всего товара в целом. Рыночная цена падает больше или меньше сравнительно с уровнем естественной цены в зависимости от того, насколько избыток предложения товара обостряет конкуренцию между продавцами, или в зависимости от того, насколько им необходимо немедленно сбыть с рук этот товар. Избыточный ввоз скоропортящихся продуктов вызывает гораздо большую конкуренцию, чем такой же ввоз товаров непортящихся, — ввоз апельсинов, например, гораздо большую, чем ввоз железного лома.

Если товар доставлен на рынок в количестве, как раз достаточном для удовлетворения действительного спроса, то рыночная цена или совершенно совпадает, или почти совпадает с естественной ценой. Все количество товара, имеющееся налицо, может быть продано именно по этой цене, но не по более высокой цене. Конкуренция между различными торговцами вынуждает их принять эту цену, но не вынуждает соглашаться на меньшую.

Количество каждого товара, доставляемого на рынок, естественно, согласуется с действительным спросом на него. Все лица, которые производительно употребляют свою землю, труд или капитал для доставления какого-нибудь товара на рынок, заинтересованы в том, чтобы количество его не превышало действительного спроса, а все остальные заинтересованы в том, чтобы оно никогда не падало ниже этого спроса.

Если в какой-либо момент количество товара на рынке превышает действительный спрос, та или другая из составных частей его цены должна оказаться оплаченной ниже своей естественной нормы. Если это будет рента, то интерес землевладельцев немедленно побудит их изъять из обработки часть их земли; а если это будет заработная плата или прибыль, то интерес рабочих в одном случае и интерес их предпринимателей в другом побудит их изъять часть их труда или капитала из данного производства.

И количество товара, доставляемого на рынок, скоро окажется как раз достаточным для удовлетворения действительного спроса. Все различные части его цены повысятся до размеров своей естественной нормы, а вся цена в целом — до естественной цены товара.

Если, напротив, в какой-либо момент количество товара, доставленного на рынок, будет ниже действительного спроса, та или другая из составных частей его цены должна будет подняться выше своей естественной нормы. Если это будет рента, интерес всех остальных землевладельцев, естественно, побудит их использовать больше земли для производства этого товара; если это будет заработная плата или прибыль, то интерес всех остальных рабочих и капиталистов скоро побудит их затратить больше труда и капитала для производства этого товара и доставки его на рынок. Количество товара, доставленного на рынок, скоро окажется достаточным для удовлетворения действительного спроса. Все составные части цены товара скоро упадут до своей естественной нормы, а цена в целом — до естественной цены товара.

Таким образом, естественная цена как бы представляет собою центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства могут иногда держать их на значительно более высоком уровне и иногда несколько понижать их по сравнению с нею. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему.

Все количество труда, затрачиваемого ежегодно на доставление какого-либо рода товаров на рынок, естественно, сообразуется, таким образом, с действительным спросом, — оно естественно стремится всегда доставить на рынок ровно такое количество товара, какое достаточно, — и не более того, что достаточно, — для удовлетворения этого спроса.

Но в некоторых отраслях производства одно и то же количество труда производит в различные годы весьма различные количества товаров, тогда как в других отраслях количество это неизменно или почти неизменно из года в год. Одно и то же число рабочих в сельском хозяйстве производит в различные годы весьма различные количества зерна, вина, масла, хмеля и т.п., между тем как одно и то же количество прядильщиков и ткачей каждый год производит одинаковое или почти одинаковое количество полотна и сукна. Только средний размер производства какой-либо отрасли промышленности может во всех отношениях согласоваться с действительным спросом; а так как фактический размер ее производства часто значительно превышает средний размер производства и часто значительно отстает от него, то количество товаров, доставляемых на рынок, иногда намного пре-

вышает действительный спрос и иногда намного отстает от него. Поэтому даже при неизменности этого спроса рыночная цена этих товаров подвержена большим колебаниям, она иногда намного отстает от их естественной цены и иногда намного превышает ее. В других отраслях производства, где продукция равных количеств труда всегда неизменна или почти неизменна, она может более точно сообразоваться с действительным спросом. И потому, пока этот спрос остается неизменным, рыночная цена товаров тоже не изменяется и совпадает или почти совпадает с естественной ценой. Собственный опыт каждого человека говорит ему, что цена полотна и сукна не подвержена столь частым и столь большим колебаниям, как цена хлеба. Цена одного рода товаров изменяется лишь в зависимости от изменений в спросе; цена другого рода товаров изменяется не только в зависимости от изменений в спросе, но и в зависимости от гораздо больших и гораздо более частых колебаний количества товара, доставляемого на рынок для удовлетворения этого спроса.

Случайные и временные колебания рыночной цены товара приходится главным образом на те части его цены, которые сводятся к заработной плате и прибыли, и меньше отражаются на той части, которая приходится на ренту. Рента, установленная в известной сумме денег, ни в малейшей степени не подвергается влиянию этих колебаний ни в своем размере, ни в своей стоимости. Рента, установленная в известной доле или в известном количестве продукта в натуре, подвергается, без сомнения, в своей годичной стоимости влиянию всех случайных и временных колебаний рыночной цены этого продукта в натуре, но при этом редко изменяется ее годичный размер. Устанавливая условия аренды, землевладелец и фермер стараются по силе своего разума сообразовать размер ренты не с временной и случайной, а со средней и обычной ценой продукта.

Указанные колебания отражаются как на стоимости, так и на норме заработной платы и прибыли в зависимости от того, переполнен ли рынок или же он испытывает недостаток — в товарах или в труде, в работе уже выполненной или подлежащей выполнению. Общественный траур повышает цену черной материи (в которой рынок в таких случаях почти всегда испытывает недостаток) и увеличивает прибыли купцов, обладающих сколько-нибудь значительным количеством ее. Он совсем не отражается на заработной плате ткачей. Рынок испытывает недостаток в товарах, но не в труде, недостаток в уже выполненной работе, но не в работе, подлежащей выполнению. Но этот же траур повышает заработную плату рабочих-портных. В этой области рынок испытывает недостаток в труде. Здесь налицо действительный спрос на большее количество труда или работы, подлежащей выполне-

нию, чем сколько можно получить. Траур ведет к понижению цены цветных шелковых и шерстяных материй и таким образом сокращает прибыль купцов, имеющих на руках сколько-нибудь значительное количество их. Он понижает также заработную плату рабочих, занятых в изготовлении этих товаров, так как всякий спрос на эти товары приостанавливается на шесть месяцев, а может быть, и на целый год. В данном случае рынок оказывается переполненным как товарами, так и трудом.

Но хотя рыночная цена всякого отдельного товара, таким образом, постоянно тяготеет, если можно так выразиться, к естественной цене, однако иногда случайные обстоятельства, иногда естественные причины и иногда особые распоряжения правительства могут продолжительное время держать рыночную цену многих товаров намного выше их естественной цены.

Когда в результате увеличения действительного спроса рыночная цена какого-нибудь товара поднимется значительно выше его естественной цены, лица, затрагивающие свои капиталы для снабжения рынка этим товаром, обыкновенно стараются скрыть такое изменение. Если бы оно стало общеизвестным, их большая прибыль побудила бы столь многих новых конкурентов вложить в это дело свои капиталы, что действительный спрос оказался бы полностью удовлетворенным и рыночная цена скоро понизилась бы до уровня естественной цены, а может быть, на некоторое время и меньше ее. Если рынок находится на большом расстоянии от местожительства тех, кто снабжает его, они могут иногда сохранять секрет в течение ряда лет и все это время пользоваться своими чрезвычайными прибылями, не встречая новых конкурентов. Однако надо признать, что секреты подобного рода редко можно сохранять в течение продолжительного времени, а чрезвычайная прибыль может держаться лишь немного дольше, чем сохраняется секрет.

Секреты в мануфактурном производстве можно сохранять дольше, чем в торговле. Красильщик, открывший способ окрашивать ткани в какой-нибудь цвет при помощи материалов вдвое более дешевых, чем те, которые обыкновенно применяются для этой цели, может при правильной постановке дела пользоваться выгодами своего изобретения всю свою жизнь и даже передать его в виде наследства своему потомству. Его чрезвычайный доход имеет своим источником высокую цену, уплачиваемую ему за его специальный труд. Он в сущности представляет собою высокую заработную плату за его труд. Но так как этот доход получается с каждой единицы его капитала и так как общая его сумма в соответствии с этим пропорциональна величине капитала, то обычно этот доход рассматривается как чрезвычайная прибыль с капитала.

Такие повышения рыночной цены являются, очевидно, след-

ствием особых обстоятельств, действие которых, однако, может иногда длиться много лет подряд.

Некоторые естественные продукты требуют таких особых свойств почвы и расположения ее, что вся земля какой-нибудь обширной страны, годная для производства их, может оказаться недостаточной для удовлетворения действительного спроса. Поэтому все количество такого продукта, доставляемое на рынок, может быть продано тем лицам, которые готовы дать за него больше, чем необходимо для оплаты ренты за землю, на которой произведен этот продукт, и для оплаты по их естественным нормам заработной платы и прибыли за труд и капитал, затраченные при производстве и доставке этого продукта на рынок. Такие товары могут в течение целых столетий продаваться по такой высокой цене, и в этом случае именно та часть цены, которая сводится к земельной ренте, оплачивается обычно выше своей естественной нормы. Рента с земли, доставляющей такие превосходные и высоко ценимые продукты, подобно ренте с некоторых виноградников во Франции, находящихся на особенно благоприятной и удачно расположенной почве, не стоит в каком-нибудь правильном соотношении с рентой с одинаково плодородных и столь же хорошо обрабатываемых земель в данной местности. Напротив, заработная плата и прибыль за труд и капитал, затрачиваемые для доставки таких товаров на рынок, редко отклоняются от своего нормального соотношения к заработной плате и прибыли, которые существуют в этой местности в других отраслях производства.

Такие повышения рыночной цены представляют собою, очевидно, следствие естественных причин, которые препятствуют полному удовлетворению действительного спроса и поэтому могут действовать вечно.

Монополия, предоставленная отдельному лицу или торговой компании, оказывает то же действие, что и секрет в торговле или мануфактурном производстве. Монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и никогда не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы — состоят ли они в заработной плате или прибыли — значительно выше их естественной нормы.

Монопольная цена во всех случаях является высшей ценой, какая только может быть получена. Естественная цена, или цена свободной конкуренции, напротив, представляет собою самую низкую цену, на какую можно согласиться, — конечно, поскольку речь идет не об отдельном случае, а о продолжительном времени. Первая во всех случаях является высшей ценой, какую только можно вытянуть у покупателей или какую, как предполагается,

они согласны дать; вторая представляет собою низшую цену, какую продавцы соглашаются взять, не прекращая в то же время своего дела.

Такую же тенденцию, хотя и в меньшей степени, имеют исключительные привилегии корпораций, законы об ученичестве и все те законы, которые в отдельных отраслях производства сокращают число конкурентов по сравнению с тем, каким оно было бы при других условиях. Они являются своего рода расширенными монополиями и часто могут в течение целых столетий и в целом ряде отраслей производства держать рыночную цену отдельных товаров выше естественной цены и удерживать как заработную плату за труд, так и прибыль на капитал, применяемый в этих производствах, на уровне, несколько превышающем их естественную норму.

Подобные повышения рыночной цены могут держаться до тех пор, пока сохраняют силу правительственные постановления, вызывающие их.

Рыночная цена любого товара редко может продолжительное время держаться ниже естественной цены, хотя и может долгое время оставаться на более высоком уровне. Какая бы часть ее ни оплачивалась ниже своей естественной нормы, лица, интересы которых от этого страдают, немедленно почувствуют ущерб и сейчас же извлекут столько земли, труда или капитала из производства этого товара, что количество последнего, доставляемое на рынок, окажется достаточным только для удовлетворения действительного спроса на него. Его рыночная цена поэтому скоро повысится до его естественной цены. Так будет, по крайней мере, в случае существования полной свободы.

Те же законы об ученичестве и другие законы о корпорациях, которые при процветании данной отрасли промышленности дают работнику возможность поднять свою заработную плату значительно выше ее естественной нормы, вынуждают его, когда она переживает застой, понизить ее значительно меньше этой нормы. Подобно тому как в первом случае эти законы не дают другим лицам возможности конкурировать с данным работником в его производстве, так во втором случае они не дают самому этому работнику возможности заняться иными промыслами. Однако влияние таких ограничительных постановлений в смысле понижения заработной платы рабочего ниже ее естественной нормы не бывает столь продолжительным, как влияние их в смысле повышения ее над этой нормой. Воздействие их в последнем направлении может длиться в течение многих столетий, тогда как в первом направлении оно может проявляться лишь до тех пор, пока живы те рабочие, которые были обучены данному промыслу во время его процветания. Когда они умрут, число тех лиц, кото-

рые в дальнейшем будут обучаться этой профессии, естественно, будет сообразоваться с действительным спросом. Нужна такая насильственная политика, как в Индии или Древнем Египте (где каждый человек в силу религиозных правил обязан был наследовать профессию своего отца и где самым ужасным святотатством считалось менять ее на другую профессию), чтобы в течение нескольких поколений держать в каком-либо промысле заработную плату за труд или прибыль на капитал ниже их естественной нормы.

Вот все, что я полагаю необходимым заметить в настоящее время относительно временных и постоянных отклонений рыночной цены товаров от их естественной цены.

Сама естественная цена изменяется вместе с естественной нормой каждой из ее составных частей — заработной платы, прибыли и ренты; и в каждом обществе эта норма изменяется в зависимости от его общих условий, в зависимости от его богатства или бедности, его прогресса, застоя или упадка. В последующих четырех главах я постараюсь выяснить с возможной для меня полнотой и отчетливостью причины этих разнообразных изменений.

Я постараюсь, во-первых, выяснить, какие условия естественно определяют норму заработной платы и как отражаются на этих условиях богатство или бедность общества, его прогресс, застой или упадок.

Я постараюсь, во-вторых, показать, какие условия естественно определяют норму прибыли и как равным образом на этих условиях отражаются указанные перемены в состоянии общества.

Хотя денежная заработная плата и прибыль весьма различны в различных сферах приложения труда и капитала, однако, по-видимому, обычно существует известная пропорция как между денежной заработной платой во всех различных сферах приложения труда, так и между денежной прибылью во всех различных сферах приложения капитала. Эта пропорция, как выяснится в дальнейшем, зависит отчасти от природы различных промыслов и отчасти от различных законов и общей политики, существующих в данном обществе. Но эта пропорция, хотя она во многих отношениях зависит от законов и общей политики, зависит, по-видимому, лишь в малой степени от богатства или бедности этого общества, его прогресса, застоя или упадка; она остается неизменной или почти неизменной при всех этих состояниях общества. Я постараюсь, в-третьих, выяснить все различные условия, определяющие эту пропорцию.

В-четвертых, наконец, я постараюсь показать, каковы условия, регулирующие земельную ренту и повышающие или понижающие действительную цену всех различных продуктов, производимых землей.

## ГЛАВА 8

### О заработной плате

Продукт труда составляет естественное вознаграждение за труд, или его заработную плату.

В том первобытном состоянии общества, которое предшествует присвоению земли в частную собственность и накоплению капитала, весь продукт труда принадлежит работнику. Ему не приходится делиться ни с землевладельцем, ни с хозяином.

Если бы такое состояние сохранилось, заработная плата за труд возрастала бы вместе с увеличением производительной силы труда, порождаемым разделением труда. Все предметы постепенно становились бы более дешевыми. На производство их требовалось бы все меньшее количество труда; и так как товары, на производство которых затрачено одинаковое количество труда, при таком положении вещей естественно обменивались бы друг на друга, то их равным образом можно было бы покупать на продукт меньшего труда.

Но хотя все предметы в действительности стали бы дешевле, но на первый взгляд могло бы показаться, что многие предметы стали дороже, чем прежде, так как они обмениваются на большее количество других продуктов. Предположим, например, что в большинстве отраслей производства производительная сила труда увеличилась в десять раз, или что в течение рабочего дня можно произвести в десять раз больше, чем прежде, между тем как в данной отдельной отрасли производства производительная сила труда увеличилась всего только в два раза, или в течение рабочего дня теперь можно произвести только вдвое больше, чем прежде. При обмене продуктов труда одного рабочего дня большинства отраслей производства на продукт труда одного рабочего дня данной отрасли за десятикратное по сравнению с прежним количество продуктов этих отраслей производства можно было бы приобрести лишь двойное количество продуктов труда данной отрасли. Поэтому определенное количество продукта данной отрасли, например один фунт, окажется, по-видимому, в пять раз дороже прежнего, но в действительности станет вдвое дешевле. Хотя для приобретения его необходимо отдать в пять раз большее количество других продуктов, но для приобретения или производства его приходится теперь затратить вдвое меньшее количество труда, чем прежде. Следовательно, приобрести его будет теперь вдвое легче.

Однако такое первобытное состояние общества, в котором рабочий получает полный продукт своего труда, не может сохраниться с момента присвоения земли в частную собственность и накопления капитала. Это положение вещей, следовательно, отошло в область прошлого задолго до того, как были достигнуты

наиболее крупные успехи в увеличении производительной силы труда, и поэтому было бы бесполезно исследовать дальше, какое влияние это положение вещей могло бы оказать на вознаграждение или заработную плату за труд.

Как только земля становится частной собственностью, землевладелец требует долю почти со всякого продукта, который работник может взрастить на этой земле или собрать с нее. Его рента составляет первый вычет из продукта труда, затраченного на обработку земли.

Далее, только в редких случаях лицо, обрабатывающее землю, имеет средства для содержания себя до сбора жатвы. Эти средства существования обычно авансируются ему из капитала его хозяина, фермера, который нанимает его и который не имел бы никакого интереса нанимать его, если бы он не получал долю с продукта его труда или если бы его капитал не возмещался ему с некоторой прибылью. Эта прибыль составляет второй вычет из продукта труда, затрачиваемого на обработку земли.

Такой же вычет для оплаты прибыли делается из продукта почти всякого другого труда. Во всех ремеслах и производствах большинство работников нуждаются в хозяине, который авансировал бы им материалы для их работы, а также заработную плату и средства существования до времени ее окончания. Этот хозяин получает долю продукта их труда, или долю стоимости, которую труд прибавляет к обрабатываемому им материалу; эта доля и составляет прибыль хозяина.

Правда, бывает иногда, что самостоятельный рабочий-одиночка обладает капиталом, достаточным для покупки материала для своей работы, и средствами существования до времени ее окончания. Он является одновременно хозяином и работником и получает полностью продукт своего труда, или всю ту стоимость, которую его труд прибавляет к обрабатываемому им материалу. Продукт в таком случае содержит два различных дохода, принадлежащих обычно двум различным лицам, а именно прибыль на капитал и заработную плату за труд.

Подобные случаи, однако, не очень часты, и в Европе повсюду на одного самостоятельного работника приходится двадцать рабочих, работающих на хозяина. И поэтому под заработной платой повсюду понимают то, чем она является обычно, когда рабочий и обладатель капитала, употребляющий его в дело, являются двумя различными лицами.

Размер обычной заработной платы зависит повсюду от договора между этими обеими сторонами, интересы которых отнюдь не тождественны. Рабочие хотят получать возможно больше, а хозяева хотят давать возможно меньше. Первые стараются сговориться для того, чтобы поднять заработную плату, последние же — чтобы ее понизить.

Нетрудно, однако, предвидеть, какая из этих двух сторон

должна при обычных условиях иметь преимущество в этом споре и вынудить другую подчиниться своим условиям. Хозяева-предприниматели, будучи менее многочисленны, гораздо легче могут сговориться между собою, и притом закон разрешает или, по крайней мере, не запрещает им входить в соглашение, между тем как он запрещает это делать рабочим. В Англии нет ни одного парламентского акта против соглашений о понижении цены труда, но имеется много таких актов, которые направлены против соглашений о повышении ее<sup>1</sup>. Во всех таких спорах и столкновениях хозяева могут держаться гораздо дольше. Землевладелец, фермер, владелец мануфактуры или купец, не нанимая ни одного рабочего, могут обыкновенно прожить год или два на капиталы, уже приобретенные ими. Многие рабочие не могут просуществовать и неделю, немногие могут просуществовать месяц, и вряд ли хотя бы один из них может прожить год, не имея работы. В конечном счете рабочий может оказаться столь же необходимым для своего хозяина, как и хозяин для рабочего, но в первом случае необходимость не проявляется так непосредственно.

Говорят, что нам редко приходится слышать о соглашениях хозяев, зато часто слышим о соглашениях рабочих. Но те, которые на этом основании воображают, что хозяева редко вступают в соглашения, совершенно не знают ни жизни, ни данного предмета. Хозяева всегда и повсеместно находятся в своего рода молчаливой, но постоянной и единообразной стачке с целью не выпустить заработной платы рабочих выше ее существующего размера. Нарушение этого соглашения повсюду признается в высшей степени неблагоприятным делом, и виновный в нем предприниматель навлекает на себя упреки со стороны своих соседей и товарищей. Мы, правда, редко слышим о таких соглашениях, но только потому, что они представляют собой обычное и, можно сказать, естественное состояние вещей, о котором никогда не говорят. Иногда хозяева входят также в особые соглашения с целью понижения заработной платы даже ниже этого уровня. Такие соглашения проводятся всегда с соблюдением крайней осторожности и секрета до самого момента их осуществления, и если рабочие, как это иногда бывает, уступают без сопротивления, то посторонние лица никогда не узнают о состоявшемся соглашении, хотя оно очень чувствительно отражается на рабочих. Однако таким соглашениям часто противопоставляется оборонительное соглашение рабочих; иногда же сами рабочие, без всякого вызова со стороны хозяев, вступают по своей инициативе в соглашение о повышении цены своего труда. Обычно они ссылаются при этом то на дороговизну съестных припасов, то на

---

<sup>1</sup> [Смит имеет в виду законы против стачек и коалиций рабочих, отмененные впоследствии, в 1824 году.]

большую прибыль, получаемую хозяином от их труда. Но отличаются ли соглашения рабочих наступательным или оборонительным характером, они всегда вызывают много разговоров. Стремясь привести дело к быстрому решению, рабочие всегда поднимают большой шум, а иногда прибегают даже к неприличным буйствам и насилиям. Они находятся в отчаянном положении и действуют с безумием отчаявшихся людей, вынужденных или помирять с голоду, или нагнать страх на своих хозяев, чтобы заставить их немедленно удовлетворить их требования. С другой стороны, хозяева в таких случаях поднимают не меньше шума и требуют вмешательства гражданских властей, а также строгого применения тех суровых законов, которые были изданы против соглашений слуг, рабочих и поденщиков. Ввиду этого рабочие очень редко что-либо выигрывают от бурного характера таких соглашений, которые отчасти благодаря вмешательству гражданских властей, отчасти в силу большего упорства хозяев и отчасти вследствие необходимости для большинства рабочих сдаться, чтобы получить кусок хлеба, обычно кончаются лишь наказанием или разорением зачинщиков.

Но хотя в своих столкновениях с рабочими хозяева обыкновенно имеют преимущество, однако существует известная граница, ниже которой невозможно, по-видимому, сократить на сколько-нибудь продолжительное время обычную заработную плату даже низших видов труда.

Человек всегда должен иметь возможность существовать своим трудом, и его заработная плата должна по меньшей мере быть достаточной для его существования. Она даже в большинстве случаев должна несколько превышать этот уровень; в противном случае ему было бы невозможно содержать семью, и раса этих рабочих вымерла бы после первого поколения. Кантильон, по-видимому, полагает<sup>1</sup>, что рабочий самого низшего разряда должен зарабатывать по меньшей мере вдвое больше того, что необходимо для его личного содержания, дабы он мог вырастить двух детей; ввиду необходимости ухода жены за детьми труд ее предполагается достаточным лишь для прокормления ее самой. Но половина детей, как установлено, умирает до достижения совершеннолетия. Следовательно, согласно такому расчету, чета беднейших рабочих должна пытаться вырастить по меньшей мере четырех детей, чтобы двое из них достигли совершеннолетия. Но расход на содержание четырех детей, как полагают, приблизительно равен стоимости содержания взрослого рабочего. Труд сильного раба, добавляет указанный автор, признается имеющим вдвое большую стоимость, чем расход на его содержание, а труд

---

<sup>1</sup> [См. *Cantillon. Essai sur la nature du commerce en général*, глава XI, 1756.]

самого простого рабочего, как он полагает, не может стоить меньше труда сильного раба. Ввиду этого представляется несомненным, что для содержания семьи труд мужа и жены, даже для низших разрядов простейшего труда, должен приносить несколько больше того, что абсолютно необходимо для их собственного содержания; я не берусь, впрочем, определить, насколько именно больше в упомянутой ли пропорции или в иной.

Однако бывают определенные условия, которые иногда ставят рабочих в благоприятное положение и позволяют им увеличить свою заработную плату значительно выше этой нормы, очевидно, самой низкой, которая только совместима с простой человечностью.

Когда в данной стране постоянно возрастает спрос на тех, кто живет заработной платой, а именно на рабочих, поденщиков, прислугу всякого рода, когда каждый год дает занятие большему числу лиц, чем было занято в предыдущем году, то рабочим не приходится вступать в соглашения для повышения их заработной платы.

Недостаток рабочих рук вызывает конкуренцию между хозяевами, которые для того, чтобы заполучить рабочих, предлагают один больше другого и таким образом сами нарушают естественное соглашение хозяев не увеличивать заработную плату.

Очевидно, что спрос на лиц, живущих заработной платой, может возрастать лишь пропорционально увеличению фондов, предназначенных для выплаты заработной платы. Фонды эти бывают двух родов: во-первых, избыток дохода сверх размера, необходимого для содержания хозяев; во-вторых, избыток капитала сверх размера, необходимого для предоставления занятий самим хозяевам.

Когда землевладелец, или получатель ежегодной ренты, или капиталист имеет больший доход, чем нужно, по его мнению, для содержания его семьи, он затрачивает весь этот излишек или часть его на содержание одного или нескольких слуг. И когда этот излишек возрастает, он, естественно, увеличивает число этих слуг.

Когда самостоятельный ремесленник, например ткач или сапожник, накопил капитал больший, чем нужно ему для приобретения материалов для его собственной работы и для содержания себя до продажи продукта, он, естественно, употребляет остающуюся сумму на наем одного или нескольких поденщиков, чтобы извлекать прибыль из их труда. При возрастании этой свободной суммы он, естественно, будет увеличивать число своих рабочих.

Таким образом, спрос на лиц, живущих заработной платой, необходимо увеличивается по мере возрастания дохода и капитала данной страны и никоим образом не может увеличиваться при отсутствии такого возрастания. Возрастание же дохода и капита-

ла означает возрастание национального богатства. Следовательно, спрос на лиц, живущих заработной платой, естественно возрастает по мере возрастания национального богатства и не может возрастать при отсутствии последнего.

Не размеры национального богатства, а его постоянное возрастание вызывает увеличение заработной платы за труд. В соответствии с этим заработная плата выше всего не в наиболее богатых странах, а в странах, больше всего накапливающих или быстрее богатеющих. Англия в настоящее время является, без сомнения, гораздо более богатой страной, чем любая часть Северной Америки. Однако заработная плата рабочих гораздо выше в Северной Америке, чем в любой части Англии. В провинции Нью-Йорк чернорабочие зарабатывают<sup>1</sup> 3 шилл. 6 пенсов, т.е. 2 шилл. на английские деньги в день; корабельные плотники получают 10 шилл. 6 пенсов и пинту рома стоимостью в 6 пенсов на английские деньги — всего 6 шилл. 6 пенсов на английские деньги; строительные плотники и каменщики получают 8 шилл., или 4 шилл. 6 пенсов на английские деньги; портные — 5 шилл., т.е. около 2 шилл. 10 пенсов на английские деньги. Все эти цифры выше лондонских, и, как утверждают, в других колониях заработная плата столь же высока, как и в Нью-Йорке. Цена на предметы продовольствия при этом повсюду в Северной Америке много ниже, чем в Англии. Недостаток продовольствия там неизвестен. В самые худшие времена года там всегда имеется достаточно продовольствия для собственного потребления, хотя и меньше остается для вывоза. Если поэтому денежная цена труда выше, чем где бы то ни было в метрополии, то его действительная цена, т.е. количество предметов необходимости и удобств, которое рабочий действительно получает в свое распоряжение, должна быть выше еще в большей пропорции.

Но хотя Северная Америка еще не так богата, как Англия, она быстрее прогрессирует и гораздо быстрее подвигается по пути к дальнейшему приобретению богатств. Самым бесспорным свидетельством процветания всякой страны служит возрастание численности ее населения. В Великобритании и в большинстве других европейских стран население, как полагают, удваивается приблизительно в пятьсот лет. В британских колониях Северной Америки, как установлено, население удваивается в 20 или 25 лет. И в настоящее время этот рост населения обусловливается, главным образом, не постоянной иммиграцией новых жителей, а

---

<sup>1</sup> Это было написано в 1773 г., до возникновения последних волнений. [В этом примечании Смит имеет в виду происходившие в 1775 — 1776 гг. революционные выступления в североамериканских колониях, которые имели своим результатом отторжение этих колоний от Англии и образование Североамериканских Соединенных Штатов.]

быстрым размножением населения. Как утверждают, лица, доживающие до старости, часто насчитывают от 50 до 100, а нередко и больше собственных потомков. Труд там вознаграждается так хорошо, что большое количество детей не только не служит обузой, но является источником богатства и благополучия для их родителей. Труд каждого ребенка до той поры, когда он в состоянии покинуть родительский дом, приносит родителям, как вычисляют, сто фунтов стерлингов чистого барыша. За молодой вдовой с четырьмя или пятью малыми детьми на руках, которая среди средних или низших слоев населения в Европе имела бы мало шансов вступить вторично в брак, здесь часто ухаживают, как за какой-то находкой. Тот факт, что дети представляют такую большую стоимость, является величайшим из всех поощрений к браку. Нам не приходится поэтому удивляться, что жители Северной Америки обыкновенно вступают в брак очень молодыми. И несмотря на большой прирост населения, вызываемый столь ранними браками, в Северной Америке не прекращаются жалобы на недостаток рабочих рук. Спрос на рабочих и фонды, предназначенные на оплату их, возрастают, по-видимому, еще быстрее, чем число рабочих, предлагающих свой труд.

В стране, обладающей значительным богатством, которое, однако, в течение продолжительного времени не возрастает, мы не должны ожидать встретить очень высокую заработную плату. Фонд, предназначенный на заработную плату, доход и капитал ее жителей могут быть очень велики, но если они в течение нескольких столетий оставались неизменными или почти неизменными, то количество рабочих, занятых в течение данного года, легко может покрыть, и даже больше чем покрыть, потребность в них в последующем году. В такой стране редко может чувствоваться недостаток рабочих рук, и хозяева не вынуждены перебивать их друг у друга. Количество рабочих рук, напротив, в таком случае окажется превышающим спрос на них. Постоянно будет ощущаться недостаток работы, и рабочим придется перебивать ее друг у друга. Если бы в такой стране заработная плата превысила размер, достаточный для существования рабочего и содержания его семьи, конкуренция между рабочими и интересы хозяев скоро понизили бы ее до наименьшего размера, который только совместим с простым человеколюбием. Китай долгое время был одной из самых богатых, т.е. наиболее плодородных, лучше всего обрабатываемых, наиболее трудолюбивых и самых населенных стран мира. Однако он оставался, по-видимому, продолжительное время в состоянии застоя. Марко Поло, который посетил Китай пятьсот лет тому назад, описывает его сельское хозяйство, промышленность и населенность почти в таких же выражениях, в каких они описываются путешественниками нашего времени. Возможно, что задолго до Марко Поло Китай приобрел все те бо-

гатства, которые можно было приобрести при его законах и учреждениях. Сообщения всех путешественников, которые расходятся во многих других отношениях, согласно говорят о низкой заработной плате за труд и о трудности для рабочего в Китае содержать семью. Он доволен, если за тяжелую земляную работу в течение целого дня получит столько, что сможет купить вечером маленькую порцию риса. Условия существования ремесленников, если это возможно, еще хуже. Вместо того чтобы спокойно ожидать в своих мастерских заказов от своих потребителей, как это принято в Европе, они постоянно рыщут по улицам, имея при себе орудия своего ремесла, предлагая свои услуги и как бы вымаливая работу. Бедность низших слоев народа в Китае далеко превосходит бедность самых нищенских наций Европы. В окрестностях Кантона многие сотни, как обычно утверждают, даже тысячи семейств не имеют совсем никакого жилища на суше и живут постоянно в маленьких рыбацких лодках по рекам и каналам. Пропитание, которое они добывают себе здесь, настолько скудно, что они жадно выуживают самые негодные отбросы, выкидываемые за борт европейских судов. Любая падаль, например дохлая собака или кошка, хотя бы совсем разложившаяся и испускающая зловоние, столь же лакомая пища для них, как самая здоровая пища для народа других стран. Браки поощряются в Китае не выгодой, получаемой от детей, а дозволением умерщвлять их.

Во всех больших городах каждую ночь много детей оставляют на улице или топят, как щенят, в реке. Утверждают даже, что выполнение этого ужасного дела является признанной профессией, которая дает пропитание многим людям.

Хотя Китай, может быть, и находится в состоянии застоя, но, как кажется, он не идет назад. Его города нигде не покидаются жителями. Земли, когда-либо пущенные в обработку, нигде не забрасываются. Поэтому ежегодно должно выполняться одно и то же или почти одно и то же количество труда, и, следовательно, фонд, предназначенный на оплату его, не должен заметно уменьшаться. Следовательно, рабочие низшего разряда, несмотря на свое скудное существование, так или иначе умудряются продолжать свой род настолько, чтобы обычное их число не уменьшалось.

Иначе будет в стране, где фонд, предназначенный на содержание труда, заметно сокращается. С каждым годом спрос на прислугу и рабочих во всех отраслях труда будет уменьшаться в сравнении с предыдущим годом. Многие рабочие, принадлежащие к высшим отраслям труда, не имея возможности найти занятия по своей специальности, будут рады найти его в низшем разряде. В низших видах труда, переполненных не только своими собственными рабочими, но и пришельцами из всех других групп, конкуренция в погоне за работой будет столь велика, что

сократит заработную плату до уровня, при котором рабочий будет владеть самым жалким и скудным существованием. Многие не смогут найти занятия даже на таких тяжелых условиях — они или погибнут с голоду, или вынуждены будут искать пропитания посредством нищенства или же тягчайших преступлений. Нужда, голод и усиленная смертность станут немедленно уделом этого разряда рабочих и отсюда будут распространяться на все высшие разряды, пока население страны не уменьшится до того количества жителей, которое легко может просуществовать на доход и капитал, оставшиеся в стране и пощаженные всеобщим бедствием. Приблизительно таково, пожалуй, состояние Бенгалии и некоторых других английских поселений Ост-Индии. Если в плодородной стране, население которой раньше значительно уменьшилось и где поэтому не очень трудно найти себе средства к существованию, тем не менее ежегодно умирают от голода триста или четыреста тысяч человек, то нет сомнения, что в такой стране фонд, предназначенный на содержание труда бедных классов, быстро сокращается. Различие между духом британской конституции, под покровительством и управлением которой находится Северная Америка, и меркантильным духом торговой компании, которая господствует в Ост-Индии и угнетает ее, не может быть, пожалуй, иллюстрировано лучше, чем различием положения этих стран.

Щедрая оплата труда является поэтому как неизбежным следствием, так и естественным симптомом роста национального богатства. Скудное существование трудящихся бедняков, с другой стороны, служит естественным симптомом того, что страна переживает застой, а их голодание — что она быстро идет к упадку.

В Великобритании заработная плата за труд в настоящее время, по-видимому, стоит выше того уровня, который необходим для обеспечения рабочему возможности прокормить семью. Для того чтобы удостовериться в этом, нет необходимости входить в утомительные и сомнительные вычисления минимальной суммы, обеспечивающей такую возможность. Имеется много очевидных симптомов того, что заработная плата нигде в нашей стране не определяется этой низшей нормой, совместимой с простой человечностью.

Во-первых, почти повсеместно в Великобритании, даже для самых низших видов труда, существует разница между летней и зимней заработной платой. Летняя заработная плата всегда выше, но ввиду чрезвычайного расхода на топливо содержание семьи обходится дороже всего зимою. Поэтому, поскольку заработная плата выше всего в ту пору, когда расходы на содержание семьи ниже всего, представляется очевидным, что она определяется не этими необходимыми расходами, а количеством и предполагаемой стоимостью труда. Правда, могут сказать, что рабочий бере-

гает часть своей летней заработной платы для того, чтобы покрывать свои зимние расходы, и что заработная плата за весь год не превышает суммы, необходимой на содержание его семьи в течение всего года. Однако мы не стали бы содержать таким образом раба или человека, который в средствах своего существования находился бы в безусловной зависимости от нас. Его дневная получка точно соответствовала бы его дневным потребностям.

Во-вторых, заработная плата в Великобритании не испытывает колебаний в зависимости от колебания цены съестных продуктов. Эта последняя изменяется повсеместно из года в год, а часто из месяца в месяц, тогда как денежная цена труда остается иногда в некоторых местностях неизменной в течение целого полувека. Если, таким образом, рабочие имеют возможность содержать свои семьи в годы дороговизны, то в годы умеренных цен они должны пользоваться достатком, а в годы особенной дешевизны должны жить в изобилии. Высокие цены на предметы продовольствия в последнее десятилетие не сопровождались во многих частях королевства заметным повышением денежной цены труда. В некоторых местах последнее, правда, имело место, но, вероятно, было вызвано скорее увеличением спроса на труд, чем ростом цен на предметы продовольствия.

В-третьих, в то время как цены на предметы продовольствия колеблются из года в год больше, чем заработная плата, заработная плата, со своей стороны, колеблется от одной местности к другой местности больше, чем цены на предметы продовольствия. Цены на хлеб и мясо в большей части Соединенного Королевства обыкновенно одинаковы или почти одинаковы. Эти и большинство других предметов, продающихся в розницу, — а именно в розницу рабочие покупают все нужные им продукты, — обычно столь же дешевы или даже еще дешевле в больших городах, чем в отдаленных частях страны, по причинам, которые я еще буду иметь случай выяснить. Но заработная плата в большом городе и его окрестностях часто на четверть или одну пятую, т.е. на 20 или 25 процентов, выше, чем на расстоянии нескольких миль от него. 18 пенсов в день можно считать обычной платой за труд в Лондоне и его окрестностях. На расстоянии нескольких миль от него она падает до 14 и 15 пенсов. В 10 пенсов можно принять заработную плату в Эдинбурге и его окрестностях. В нескольких милях от него она падает до 8 пенсов, обычной цены простого труда в большей части Нижней Шотландии, где она обнаруживает гораздо меньше колебаний, чем в Англии. Такая разница в цене, которая, как кажется, не всегда достаточна для того, чтобы заставить человека переселиться из одного прихода в другой, неизбежно повела бы к такому значительному передвижению самых громоздких товаров не только из одного прихода в другой, но и из одного конца королевства, пожалуй, даже с одно-

го конца света, в другой, которое скоро привело бы цены к почти одинаковому уровню. Несмотря на все то, что говорят о легкомыслии и непостоянстве человеческой природы, опыт очевидно доказывает, что перемещение человека связано с большими трудностями, чем перемещение какого бы то ни было другого груза. И потому, если рабочий-бедняк может содержать свою семью в тех местностях королевства, где заработная плата ниже всего, то там, где она стоит на высшем уровне, она более чем достаточна для этой цели.

В-четвертых, колебания цен на труд не только не совпадают в пространстве и во времени с колебаниями цен на предметы продовольствия, но часто прямо противоположны им.

Зерновой хлеб, главная пища простого народа, дороже в Шотландии, чем в Англии, откуда первая почти ежегодно получает весьма значительные количества его. Но английское зерно должно продаваться по более дорогой цене в Шотландии, в стране, в которую оно ввозится, чем в Англии, стране, откуда оно получается; и при одинаковом качестве оно не может продаваться в Шотландии по более дорогой цене, чем шотландское зерно, которое поступает на тот же рынок и конкурирует с ним. Качество зерна определяется главным образом количеством муки, которое оно дает при размоле, и в этом отношении английское зерно настолько превосходит шотландское, что, будучи часто по видимости или по объему более дорогим, оно оказывается обычно более дешевым в действительности или ввиду своего лучшего качества, или даже по весу. Цена труда, напротив, в Англии дороже, чем в Шотландии. Если поэтому рабочие в состоянии содержать свои семьи в одной части Соединенного Королевства, а именно в Шотландии, то они могут жить в довольстве в другой части страны, а именно в Англии. Правда, овсяная мука составляет в Шотландии главную и лучшую пищу простонародья, которая по общему правилу гораздо хуже питания того же класса людей в Англии. Однако эта разница в условиях питания рабочих является не причиной, а следствием разницы в их заработной плате, хотя по странному недоразумению в ней нередко видят причину. Не потому, что один человек держит карету, а его сосед ходит пешком, первый из них является богатым, а второй бедным, но, наоборот, потому что первый богат, он держит карету, и потому что второй беден, он ходит пешком.

В течение прошлого столетия зерновой хлеб в среднем в обеих частях Соединенного Королевства был дороже, чем в текущем столетии<sup>1</sup>. Это факт, который не допускает ныне никаких сколь-

---

<sup>1</sup> [Это верно для XVIII столетия только до 1765 г. С 1765 по 1820 г. цена всякого рода хлеба в Англии значительно превышала среднюю цену предшествовавших периодов. С 1820 г. она упала снова до прежнего уровня.]

ко-нибудь обоснованных сомнений и который доказан еще более неопровержимо, если это возможно, для Шотландии, чем для Англии. Для Шотландии он подтверждается свидетельством официальных записей ежегодной рыночной цены овса и всех видов зернового хлеба во всех графствах Шотландии<sup>1</sup>. Если же такое прямое доказательство требует еще косвенного подтверждения, то я укажу, что тот же факт имел место также во Франции и, вероятно, в большей части остальной Европы. Что касается Франции, то имеются несомненные доказательства этого. Но если бесспорно, что в обеих частях Соединенного Королевства хлеб в прошлом столетии был несколько дороже, чем в настоящем, то столь же несомненно, что труд был значительно дешевле. И если рабочие могли содержать свои семьи в ту пору, то теперь их положение должно быть более благоприятным. В минувшем столетии наиболее распространенной поденной заработной платой черно-рабочего в большей части Шотландии было 6 пенсов летом и 5 пенсов зимой. Почти такая же заработная плата, а именно 3 шиллинга в неделю, и поныне существует в некоторых частях горной Шотландии и на Западных островах. В большей части Нижней Шотландии обычная заработная плата чернорабочего доходит ныне до 8 пенсов в день и до 10 пенсов, а иногда и до шиллинга в окрестностях Эдинбурга, в графствах, граничащих с Англией, — вероятно, по причине этого близкого соседства, — и в немногих других местах, где в последнее время наблюдалось значительное увеличение спроса на труд, — в Глазго, Карроне, Айршире и др. В Англии развитие сельского хозяйства, промышленности и торговли началось значительно раньше, чем в Шотландии. Спрос на труд и, следовательно, его цена должны были неизбежно возрастать по мере этого развития. Ввиду этого как в минувшем столетии, так и в настоящем заработная плата была в Англии выше, чем в Шотландии. Она, правда, значительно возросла с того времени, но благодаря большому разнообразию заработной платы в разных местах трудно установить, насколько именно. В 1614 году жалование пехотному солдату было такое же, как и в настоящее время, а именно 8 пенсов в день. Когда оно было впервые установлено, оно, естественно, было согласовано с обычной заработной платой чернорабочих, из рядов которых обыкновенно рекрутировались пехотинцы. Лорд главный судья Гэлс, писавший в эпоху Карла II, исчисляет необходимые расходы семьи рабочего, состоящей из шести лиц — отца, матери, двух детей, способных к какому-нибудь труду, и двух нетрудоспособных, — в 10 шиллингов в неделю, или в 26 фунтов в год. Если семья не может заработать эту сумму своим трудом, она должна добыть ее, как он пола-

---

<sup>1</sup> [Записи эти, называвшиеся в Шотландии *фиарами*, представляли собою рыночные книги для записывания цен различных товаров и хлеба.]

гает, нищенством или воровством. Он, по-видимому, весьма тщательно исследовал данный предмет<sup>1</sup>. В 1688 г. Грегори Кинг, искусство которого в политической арифметике так восхваляется доктором Дэвенантом, определил обычный доход рабочих и батраков в 15 фунтов в год на семью, состоящую, по его предположению, в среднем из 3  $\frac{1}{2}$  лица<sup>2</sup>. Таким образом, его исчисление почти совпадает с цифрой судьи Гэлса, хотя на первый взгляд как будто и расходится с нею. Оба принимают недельный расход таких рабочих семейств приблизительно в 20 пенсов на душу. Денежный доход и расход рабочих семей с того времени значительно возросли в большей части королевства, в некоторых местах больше, в других меньше, однако вряд ли где бы то ни было в таких размерах, которые указывались в недавно опубликованных преувеличенных сообщениях о заработной плате в настоящее время. Следует, впрочем, заметить, что вполне точно нельзя установить для данного пункта цену за труд, ибо в одном и том же месте и за ту же самую работу часто платят неодинаковую плату в зависимости не только от неодинаковых способностей рабочих, но и от сговорчивости или упорства хозяев. В тех случаях, когда заработная плата не устанавливается законом, мы можем в лучшем случае определить обычный ее размер, а опыт как будто свидетельствует, что закон ни в коем случае не может надлежащим образом регулировать заработную плату, хотя часто пытался это делать.

Реальное вознаграждение труда, т.е. действительное количество предметов необходимости и жизненных удобств, которое оно может доставить рабочему, возросло на протяжении текущего столетия, пожалуй, еще значительнее, чем денежная цена труда. Не только несколько подешевел хлеб, но значительно понизились в цене также многие другие предметы, которые вносят приятное и здоровое разнообразие в пищу трудолюбивого бедняка. Так, например, картофель в настоящее время стоит в большей части королевства не более половины того, что он стоил обыкновенно тридцать или сорок лет тому назад. То же самое можно сказать о репе, моркови, капусте — овощах, которые прежде возделывались только с помощью лопаты, а теперь обыкновенно возделываются с помощью плуга. Всякого рода фрукты и овощи стали дешевле. Большая часть яблок и даже лука, потреблявшихся в Великобритании, привозилась в прошлом столетии из Фландрии. Крупные улучшения в производстве дешевых тканей, льняных и шерстяных, дают рабочим более дешевую и лучшую одежду, а

---

<sup>1</sup> См. его проект о содержании бедных в книге *Burn. History of the Poorlaws.*

<sup>2</sup> [Это вычисление можно найти у Дэвенанта в его «*Essay upon the Probable Methods of Making a People Gainers in the Balance of Trades.* Davenant's Works, edit. 1771, vol. II, p. 184.]

прогресс в производстве грубых металлов дает им более дешевые и лучшие инструменты, а также много приятных и удобных предметов домашнего обихода. Мыло, соль, свечи, кожа и спиртные напитки, правда, значительно вздорожали, главным образом благодаря обложению налогами. Но рабочие потребляют столь незначительное количество этих предметов, что вздорожание их не уравнивает понижения цен столь многих других продуктов. Обычные жалобы на то, что роскошь распространяется даже среди низших слоев народа и что рабочие не довольствуются теперь той пищей, одеждой и жилищем, какими довольствовались в прежние времена, могут убедить нас, что возросла не только денежная цена труда, но и его реальное вознаграждение.

Следует ли считать такое улучшение положения низших слоев народа выгодным или невыгодным для общества? Ответ на первый взгляд представляется совершенно ясным. Прислуга, рабочие и поденщики всякого рода составляют преобладающую часть всякого крупного государства. А то, что ведет к улучшению условий существования большинства, никоим образом не может быть признано вредным для целого. Ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительнейшая часть его членов бедна и несчастна. Да кроме того, простая справедливость требует, чтобы люди, которые кормят, одевают и строят жилища для всего народа, получали такую долю продуктов своего собственного труда, чтобы сами могли иметь сносную пищу, одежду и жилище.

Бедность не всегда предупреждает браки, хотя, несомненно, затрудняет их. Она, как кажется, даже благоприятствует размножению. Истощенная голодом женщина в горной Шотландии часто имеет более двадцати детей, тогда как изнеженная пресыщенная дама часто неспособна произвести на свет и одного ребенка и обыкновенно оказывается совершенно истощенной после рождения двух или трех детей. Бесплодие, столь частое среди светских женщин, весьма редко встречается у женщин из низших слоев народа. Роскошь, может быть, порождает в прекрасном поле страсть к наслаждениям, но, по-видимому, всегда ослабляет и часто совершенно уничтожает способность к деторождению.

Но бедность, хотя она и не предупреждает деторождение, чрезвычайно неблагоприятна для воспитания детей. Нежное растение порождено на свет, но в столь холодной почве и суровом климате оно скоро чахнет и погибает. Как мне часто приходилось слышать, в горной Шотландии нередко встречаются матери, родившие двадцать детей и сохранившие в живых только двух. Некоторые обладающие большим опытом офицеры уверяли меня, что число детей, родившихся у их солдат, не было бы достаточным не только для укомплектования их полков, но даже для замещения должностей одних только барабанщиков и флейтистов. А между тем редко где можно встретить такое большое число ма-

леньких детей, как около солдатских казарм. Немногие из них, по-видимому, достигают тринадцати- или четырнадцатилетнего возраста. В некоторых местах половина рождающихся детей умирает, не достигнув четырехлетнего возраста, во многих местах семилетнего и почти повсюду, не дожив до девяти или десяти лет. Однако такая смертность повсеместно встречается главным образом среди детей простонародья, которое не может окружить их таким уходом, каким пользуются дети более обеспеченных родителей. Хотя браки у простонародья обычно более плодовиты, чем в высших кругах общества, однако до совершеннолетия доживает меньшая часть их детей. В воспитательных же домах и среди детей, воспитываемых на счет приходской благотворительности, смертность еще больше, чем среди детей простонародья.

Все виды животных естественно размножаются в соответствии с наличными средствами их существования, и ни один вид не может размножиться за пределы последних. Но в цивилизованном обществе только у низших слоев народа недостаток средств существования может ставить предел дальнейшему размножению рода человеческого, и это может происходить только одним путем — уничтожением большей части детей, рождающихся от плодovitых браков этих низших классов народа.

Щедрая оплата труда, позволяющая рабочим лучше содержать своих детей и, следовательно, взрастить большее число их, естественно, имеет тенденцию расширить эти пределы размножения. Следует заметить при этом, что это расширение происходит в соответствии с размерами спроса на труд. Если этот спрос непрерывно возрастает, оплата труда необходимо должна в такой степени поощрять браки и размножение среди рабочих, чтобы этот непрерывно возрастающий спрос мог быть удовлетворен столь же непрерывно возрастающим населением. Если заработная плата в какой-либо момент опустится ниже того уровня, который требуется для этого, недостаток рабочих рук скоро повысит ее, а если она поднимется выше этого уровня, чрезмерное размножение скоро понизит ее до ее необходимой нормы. Рынок в одном случае будет настолько недостаточно снабжен рабочей силой, а в другом случае снабжен ею в таком избытке, что это скоро приведет ее цену к надлежащей норме, требуемой наличными условиями общества. Таким образом, спрос на людей, как и спрос на всякий иной товар, необходимо регулирует производство людей — ускоряет его, когда оно идет слишком медленно, задерживает, когда оно происходит слишком быстро. Этот именно спрос регулирует и определяет размножение рода человеческого во всех решительно странах мира, в Северной Америке, в Европе и Китае; он вызывает быстрое размножение людей в первой, медленное и постепенное во второй и держит население на стационарном уровне в Китае.

Обычно говорят, что утрата трудоспособности раба происхо-

дит за счет его хозяина, а утрата трудоспособности свободного работника — за его собственный счет. Между тем утрата трудоспособности последнего в действительности ложится на хозяина в такой же мере, как и утрата трудоспособности первого. Заработная плата, выплачиваемая поденщикам и рабочим всякого рода, должна достигать в среднем таких размеров, чтобы давать им возможность поддерживать общее число поденщиков и рабочих на том уровне, какой требуется возрастающим, уменьшающимся или стационарным состоянием спроса общества на них. Однако, хотя утрата трудоспособности свободного работника тоже производится за счет хозяина, она обычно стоит ему меньше, чем утрата трудоспособности раба. Фонд, предназначенный на восстановление, или, если можно так выразиться, на ремонт, раба, обыкновенно находится в распоряжении небрежного хозяина или невнимательного управляющего. Фонд, предназначенный для той же цели по отношению к свободному человеку, находится в распоряжении его самого. Беспорядочность, обычно преобладающая в хозяйстве богатого человека, естественно устлавливается и в заведовании тем фондом, на который содержатся рабы; напротив, строгая умеренность и бережливость бедняка столь же естественно проявляются в расходовании его средств существования. При столь различном ведении хозяйства одна и та же цель будет требовать для своего выполнения совершенно различных издержек. В соответствии с этим, как мне кажется, опыт всех веков и народов говорит за то, что труд свободных людей обходится в конечном счете дешевле труда рабов. Это установлено даже в Бостоне, Нью-Йорке и Филадельфии, где заработная плата за простой труд весьма высока.

Итак, высокая оплата труда, будучи последствием возрастания богатства, вместе с тем является причиной возрастания населения. Жаловаться по поводу нее — значит оплакивать необходимые следствия и причины величайшего общественного благосостояния.

Следует, пожалуй, отметить, что положение рабочих, этой главной массы народа, становится, по-видимому, наиболее счастливым и благоприятным скорее при прогрессирующем состоянии общества, когда оно идет вперед в направлении дальнейшего обогащения, чем когда оно приобрело уже всевозможные богатства. Положение рабочих тяжело при стационарном состоянии общества и плачевно при упадке его. Прогрессирующее состояние общества означает в действительности радость и изобилие для всех его классов, неподвижное состояние общества лишено радости, а регрессирующее его состояние полно печали.

Щедрое вознаграждение за труд, поощряя размножение простого народа, вместе с тем увеличивает его трудолюбие. Заработная плата за труд поощряет трудолюбие, которое, как и всякое иное человеческое свойство, развивается в соответствии с получаемым

им поощрением. Обильная пища увеличивает физические силы работника, а приятная надежда улучшить свое положение и кончить свои дни в довольстве и изобилии побуждает его к максимальному напряжению своих сил. Поэтому при наличии высокой заработной платы мы всегда найдем рабочих более деятельными, прилежными и смышленными, чем при низкой заработной плате; в Англии, например, мы скорее найдем таких рабочих, чем в Шотландии; вблизи крупных городов скорее, чем в отдаленных сельских местностях. Конечно, имеются такие рабочие, которые, если они могут заработать в четыре дня пропитание на всю неделю, остальные три дня проводят сложа руки, однако они отнюдь не составляют большинства. Напротив, когда рабочие получают высокую поштучную плату, они склонны надрываться над работой и таким образом разрушают в несколько лет свое здоровье и силы. Плотник в Лондоне и в некоторых других местах, как полагают, не может свыше восьми лет сохранить свою полную силу. Нечто подобное имеет место во многих других промыслах, где рабочие оплачиваются поштучно; таков обыкновенно порядок в мануфактурах и даже в сельском хозяйстве — везде, где заработная плата выше обычного уровня. Почти все категории ремесленников подвержены каким-либо специальным болезням, порождаемым их постоянным занятием одним и тем же видом труда. Выдающийся итальянский врач Рамадзини написал особую книгу<sup>1</sup> относительно таких болезней. Мы не считаем наших солдат самой трудолюбивой частью нашего народа. Тем не менее, когда случалось употреблять их для какой-нибудь особой работы, за которую им давали хорошую поштучную плату, их офицерам часто приходилось договариваться с предпринимателями, чтобы им не давали зарабатывать свыше определенной суммы в день в соответствии с установленными нормами поштучной оплаты. До заключения этого соглашения взаимное соревнование и стремление к большому заработку часто побуждали их чрезмерно напрягать свои силы и надирать свое здоровье усиленным трудом. Чрезмерное напряжение в течение четырех дней в неделю часто бывает действительной причиной безделья в остальные три дня, по поводу которого так много и громко жалуются. За напряженным трудом, умственным или физическим, продолжающимся подряд несколько дней, у большинства людей, естественно, следует сильная, почти непреодолимая потребность в отдыхе, от которого удержат только сила или острая нужда. Это — естественная потребность, которая требует удовлетворения иной раз в виде простого отдыха, а иногда и в виде развлечений. Последствия неудовлетворения этой потребности часто опасны и иногда

---

<sup>1</sup> [Romazzini. A Treatise on the Diseases of Tradesmen etc. Перевод с латинского на английский был издан в 1705 г.]

губительны, и они почти всегда, раньше или позже, вызывают специальную профессиональную болезнь. Если бы хозяева прислушивались всегда к велениям разума и человечности, они часто имели бы основания скорее умерять, чем возбуждать усердие многих из своих рабочих. Как я уверен, в любой профессии можно установить, что человек, который работает не спеша и потому способен работать постоянно, не только дольше сохранит свое здоровье, но в течение года выполнит большее количество работы.

Говорят, что в годы, когда продукты дешевы, рабочие в среднем более ленивы, а в годы дороговизны более усердны, чем обыкновенно. Отсюда заключают, что обилие средств существования ослабляет трудолюбие рабочих, а недостаток средств, напротив, усиливает их трудолюбие. Не может подлежать сомнению, что достаток, несколько превышающий обычный, может сделать некоторых рабочих ленивыми, но представляется маловероятным, чтобы он оказывал такое влияние на большинство рабочих или чтобы люди вообще работали больше при скудном питании, подавленном настроении и частых болезнях, чем при обильном питании, бодром настроении и хорошем здоровье. Годы дороговизны, следует заметить, обыкновенно бывают для простонародья годами болезней и усиленной смертности, что не может не вызывать уменьшения производительности труда.

В годы изобилия рабочие часто покидают своих хозяев и решаются добывать себе пропитание самостоятельным промыслом. Но эта же дешевизна предметов продовольствия, увеличивая фонд, предназначенный на содержание рабочих, побуждает хозяев, в особенности фермеров, нанимать большее число их. Фермеры в таких случаях надеются извлечь больше прибыли из своего хлеба путем найма несколько большего количества работников, чем от продажи его по низкой рыночной цене. Спрос на работников увеличивается, тогда как предложение их уменьшается. Таким образом, цена на труд в годы дешевизны часто повышается.

В годы дороговизны трудность и необеспеченность существования побуждают всех этих людей искать себе место в качестве рабочих. Но высокая цена предметов продовольствия, уменьшая фонд, предназначенный на содержание рабочих, побуждает хозяев скорее сократить, чем увеличить число своих рабочих. Вместе с тем в годы дороговизны бедные самостоятельные работники часто проедают весь свой небольшой капитал, на который они обыкновенно снабжали себя материалами для своего труда, и для поддержания своего существования вынуждены превратиться в наемных рабочих. Не все лица, ищущие работу, могут ее получить; многие готовы поступить на работу на условиях более низкой оплаты, чем обычно, и потому в годы дороговизны заработная плата как батраков, так и поденных рабочих часто понижается.

Поэтому хозяева всякого рода извлекают больше выгоды из

своих рабочих в годы дороговизны, чем в годы дешевизны, и в первом случае находят их более покорными и сговорчивыми, чем во втором. И потому они, естественно, признают годы дороговизны более благоприятными, чем годы дешевизны. Лендлорды и фермеры, эти две многочисленные группы хозяев, имеют, кроме того, другую причину приветствовать годы дороговизны. Рента первых и прибыль вторых в весьма большой степени зависят от цен на предметы продовольствия. Однако не может быть ничего нелепее, как воображать, что люди вообще станут работать меньше, когда они работают на самих себя, чем когда они работают на других.

Бедный самостоятельный работник будет, по общему правилу, более трудолюбив, чем даже наемный рабочий, получающий почасную плату. Первый получает весь продукт своего труда, второй делит его со своим хозяином. Первый, работая в одиночку и самостоятельно, менее подвержен соблазнам плохого общества, которые в крупных мануфактурах так часто губят нравственность второго. Еще более значительно, конечно, превосходство самостоятельного работника сравнительно с теми рабочими, которых нанимают помесечно или на годовой срок и которые получают постоянную заработную плату и содержание независимо от количества сделанной ими работы. Годы дешевизны имеют тенденцию увеличивать количество самостоятельных работников в сравнении с числом поденных рабочих и батраков всякого рода, а годы дороговизны — уменьшать его.

Французский писатель, отличающийся большими знаниями и талантом, сборщик налогов в избирательном округе С.-Этьен господин Мессанс<sup>1</sup> пытается доказать, что бедняки производят больше работы в годы дешевизны, чем в годы дороговизны, сравнивая количество и стоимость товаров, произведенных в том и другом случаях в трех различных производствах: грубых шерстяных материй в Эльбефе, полотняном и шелковом по всему району Руана. Из его сообщения, основанного на регистрах официальных учреждений, явствует, что количество и стоимость товаров, вырабатываемая в годы этих трех производствах, обыкновенно гораздо больше в годы дешевизны, чем в годы дороговизны. Все эти три производства, по-видимому, находятся в состоянии застоя или в общем клонятся к упадку и не развиваются, хотя их продукция, может быть, колеблется несколько из года в год.

Полотняное производство в Шотландии и производство грубых шерстяных материй к западу от Йоркшира представляют собою развивающиеся промыслы; их продукция, по общему правилу, возрастает, хотя и с некоторыми колебаниями, как по количе-

---

<sup>1</sup> [См.: *Messance. Recherches sur la population des generalit's d'Auvergne, de Lyon, de Rouen, Paris, 1776.*]

ству, так и по стоимости. Однако, рассмотрев опубликованные отчеты об их ежегодной продукции, я не мог обнаружить, чтобы колебания ее стояли в какой-либо заметной связи с периодами дороговизны или дешевизны. В 1740 г., когда был большой неурожай, оба эти производства пережили, правда, весьма значительный упадок. Но в 1756 г., когда также случился большой неурожай, шотландская промышленность развивалась быстрее, чем обычно. Йоркширская промышленность действительно падала, и ее продукция не достигала уровня 1755 г. вплоть до 1766 г., когда был отменен закон об американском гербовом сборе. В этот и следующий годы она значительно превысила прежние размеры и с того времени продолжала непрерывно возрастать.

Продукция всех значительных мануфактур, продающих свои товары на отдаленных рынках, зависит не столько от дороговизны или дешевизны в странах их нахождения, сколько от условий, влияющих на спрос в тех странах, где эта продукция потребляется: от мира или войны, от процветания или упадка других соперничающих мануфактур, от благоприятного или плохого положения их главных потребителей. Кроме того, большая часть добавочного труда, который, вероятно, выполняется в годы дешевизны, никогда не входит в официальные отчеты о промышленности. Батраки и слуги, оставляющие своих нанимателей, становятся самостоятельными работниками; женщины возвращаются к своим родителям и обычно занимаются прядением, чтобы изготовить одежду для себя и своих семейств; даже самостоятельные работники не всегда работают на открытый рынок, а изготавливают для своих соседей предметы домашнего обихода. Поэтому продукт их труда часто оказывается не внесенным в те официальные регистры, сводки которых нередко публикуются с такой торжественностью и на основании которых наши купцы и промышленники часто опрометчиво основывают свои суждения о процветании или упадке государства.

Хотя колебания цен на труд не только не всегда соответствуют колебаниям цен на предметы продовольствия, но часто прямо противоположны им, мы все же не должны на этом основании предполагать, что цена предметов продовольствия не оказывает никакого влияния на цену труда. Денежная цена труда необходимо определяется двумя моментами: спросом на труд и ценами на предметы необходимости и жизненного удобства. Спрос на труд, в зависимости от того, возрастает ли он, неподвижен или падает, т.е. в зависимости от того, требует ли он возрастающего, стационарного или уменьшающегося населения, определяет количество предметов необходимости и жизненных удобств, которые должны быть предоставлены рабочему; а денежная цена труда определяется той суммой, которая необходима для приобретения этого количества продуктов. Хотя, таким образом, денежная цена труда иногда бывает высока, в то время когда цена предметов продо-

вольствия низка, она была бы еще выше при том же спросе на труд, но при высокой цене предметов продовольствия.

Именно потому, что спрос на труд возрастает в годы непредвиденного и чрезвычайного урожая и уменьшается в годы непредвиденного и чрезвычайного неурожая, денежная цена труда иногда повышается в первом случае и понижается во втором.

В годы непредвиденного и чрезвычайного урожая у многих промышленных предпринимателей имеются фонды, достаточные для содержания и производительного использования большего числа работников, чем было занято в предыдущем году; но не всегда возможно достать это добавочное число работников. Поэтому те хозяева, которые нуждаются в большем количестве рабочих, перебивают их друг у друга, благодаря чему нередко повышается как реальная, так и денежная цена труда рабочих.

Обратное этому происходит в год непредвиденного и чрезвычайного неурожая. Фонды, предназначенные для производительных целей, уменьшаются сравнительно с предыдущим годом. Значительное число людей лишается работы; они конкурируют друг с другом, чтобы получить ее, а это нередко понижает как реальную, так и денежную цену труда. В 1740 г., когда был чрезвычайный неурожай, много народа соглашалось работать за одни харчи. В последующие урожайные годы было труднее достать рабочих и батраков.

В год дороговизны скудость средств существования, уменьшая спрос на труд, имеет тенденцию понизить его цену, тогда как высокая цена предметов продовольствия имеет тенденцию повысить ее. Напротив, изобилие урожайного года, увеличивая спрос на труд, имеет тенденцию повышать цену труда, тогда как дешевизна предметов продовольствия ведет к ее понижению. При обычных колебаниях цен на предметы продовольствия эти две противоположные причины, по-видимому, уравнивают одна другую; это, вероятно, отчасти объясняет, почему заработная плата повсюду гораздо более устойчива и неизменна, чем цена предметов продовольствия.

Рост заработной платы необходимо ведет к возрастанию цены многих товаров, поскольку увеличивает ту часть ее, которая приходится на заработную плату, и, таким образом, имеет тенденцию уменьшить потребление этих товаров как внутри страны, так и за границей. Однако та же причина, которая повышает заработную плату за труд, а именно возрастание капитала, имеет тенденцию увеличить производительную силу труда, благодаря чему при затрате меньшего количества труда производится большее количество произведений. Владелец капитала, нанимающий большее количество рабочих, необходимо старается в своих выгодах установить такое надлежащее разделение и распределение работ, чтобы рабочие были в состоянии изготовить возможно большее количество произведений. С той же целью он старается снабдить

их по возможности самыми лучшими орудиями. И то, что имеет место среди рабочих отдельной мастерской, происходит по той же причине среди рабочих всего общества. Чем значительнее число их, тем больше, естественно, подразделяются они на различные классы и виды занятий. Большее число умов занято изобретением наиболее подходящих орудий и машин для выполнения работы каждого, и поэтому тем вероятнее, что они будут изобретены. В результате этих усовершенствований затраты труда при производстве многих товаров настолько уменьшаются, что возрастание цены труда более чем уравнивается уменьшением его количества.

## ГЛАВА 9

### О прибыли на капитал

Повышение или уменьшение прибыли на капитал зависит от тех же причин, которые вызывают повышение и уменьшение заработной платы за труд, — от возрастания или уменьшения богатства общества; но эти причины весьма различно отражаются на заработной плате и прибыли.

Возрастание капитала, увеличивающее заработную плату, ведет к понижению прибыли. Когда капиталы многих богатых купцов вкладываются в одну и ту же отрасль торговли, их взаимная конкуренция естественно ведет к понижению их прибылей; а когда во всех отраслях торговли данного общества происходит такое же увеличение капитала, та же конкуренция должна произвести подобное действие во всех отраслях.

Как было уже замечено, нелегко установить размер средней заработной платы даже в отдельной местности и в определенное время. Даже в этом случае мы можем обыкновенно определить лишь наиболее обычную заработную плату. Однако даже и это редко может быть сделано по отношению к прибыли на капитал. Прибыль так сильно колеблется, что человек, ведущий какое-нибудь торговое дело, не всегда может сам сказать вам, какова в среднем его годовая прибыль. На нее оказывают влияние не только каждое колебание цены товаров, которыми он торгует, но и удачи и неудачи его конкурентов и потребителей, а также тысячи других случайностей, которым подвержены его товары при перевозке морем или сушей или даже на складе. Прибыль поэтому колеблется не только из года в год, но и изо дня в день и почти с часу на час. Установить, какова средняя прибыль всех различных отраслей торговли, существующих в обширном королевстве, должно быть, много труднее, а судить с некоторой степенью точности о том, какова она могла быть раньше или в отдаленные от нас периоды, должно быть, вообще невозможно.

Но хотя невозможно определить с некоторой степенью точности, какова в настоящее время и какова была прежде средняя прибыль на капитал, кое-какое представление об этом может быть составлено на основании обычного процента на деньги. Можно признать за правило, что процент на деньги будет выше в тех случаях, когда возможно получить большую прибыль от вложения денег в какое-нибудь дело, и, наоборот, за них дадут меньше, если употребление их обещает меньшую выгоду. Следовательно, мы можем быть уверены, что соответственно колебаниям в данной стране обычной рыночной нормы процента должна изменяться также обычная прибыль на капитал — понижаться, когда понижается эта норма, и возрастать, когда она повышается.

Законом в 37-й год правления Генриха VIII процент, превышающий десять со ста, был объявлен незаконным. До этого, по-видимому, взимали нередко больше. В правление Эдуарда VI религиозное рвение воспрещало всякий процент. Однако, как утверждают, это запрещение, подобно всем другим запрещениям такого же рода, не имело никакого действия и, вероятно, скорее увеличило, чем ослабило зло ростовщичества. Статут Генриха VIII был возобновлен пунктом 8-м акта, изданного в 13-й год правления Елизаветы, и десять процентов продолжали быть законной нормой процента до закона, изданного в 21-й год правления Якова I, когда она была ограничена восемью процентами. Она была понижена до шести процентов вскоре после Реставрации, а законом в 12-й год правления королевы Анны — до пяти процентов. Все эти различные законодательные ограничения устанавливались, по-видимому, вполне соответственно обстоятельствам — они, по-видимому, не забежали вперед, а следовали за рыночной нормою процента, т.е. тою нормою, по какой обычно занимали деньги вполне кредитоспособные люди. Со времени королевы Анны пять на сто, как кажется, скорее превышали рыночную норму, чем отставали от нее. Перед последней войной правительство занимало по три процента, а вполне кредитоспособные люди в столице и во многих других местах королевства — по три с половиной, четыре и четыре с половиной процента.

Со времени Генриха VIII богатство и доход страны непрерывно возрастали, и темп этого возрастания скорее постепенно ускорялся, чем замедлялся. Богатство и доходы, по-видимому, не только возрастали, но возрастали все быстрее и быстрее. В течение этого периода заработная плата тоже непрерывно возрастала, а в большей части различных отраслей торговли и промышленности прибыль на капитал уменьшалась.

Обыкновенно для ведения какой-нибудь торговли требуется больший капитал в большом городе, чем в деревне. Крупные капиталы, вложенные во все отрасли торговли, и большое число конкурентов обыкновенно уменьшают норму прибыли в городе ниже того уровня, какой держится в деревне. Но заработная пла-

та в большом городе обычно выше, чем в деревне. В развивающемся городе лица, обладающие крупными свободными капиталами, часто не могут достать нужное им количество рабочих и потому перебивают их друг у друга, чтобы достать возможно большее число их, а это повышает заработную плату и сокращает прибыль на капитал. В отдаленных частях страны часто не хватает свободного капитала, чтобы занять всех рабочих, которые поэтому конкурируют друг с другом в поисках места, а это понижает заработную плату и повышает прибыль на капитал.

Хотя в Шотландии законная норма процента та же, что и в Англии, рыночная норма его несколько выше. Самые кредитоспособные лица редко занимают там меньше, чем по пяти процентов. Даже частные банкиры в Эдинбурге платят четыре процента по своим векселям, которые могут быть предъявлены к оплате, частично или полностью, в любой момент. Частные банкиры в Лондоне совсем не платят процентов на деньги, вложенные у них. В Шотландии в большинстве отраслей торговли можно вести дело на меньший капитал, чем в Англии. Обычная норма прибыли должна быть поэтому несколько выше. Заработная плата, как уже указано, в Шотландии ниже, чем в Англии. К тому же страна эта не только много беднее, но и темп ее развития — ибо она, бесспорно, развивается и богатеет, — по-видимому, гораздо более медленный.

Законная норма процента во Франции в течение настоящего столетия не всегда регулировалась рыночной ценой<sup>1</sup>. В 1720 г. процент был понижен с одной двадцатой до одной пятидесятой пенни, т.е. с пяти до двух на сто; в 1724 г. он был повышен до одной тридцатой пенни, т.е. до трех с третью на сто; в 1725 г. он был снова повышен до одной двадцатой, или до пяти на сто, а в 1766 г., во время управления г. Ляверди, уменьшен до одной двадцать пятой, т.е. до четырех на сто. Аббат Тэрре впоследствии повысил его до старой нормы в пять на сто. Многие из этих насильственных понижений процента, как предполагалось, имели в виду подготовить сокращение процента по государственному долгу — цель, которая иногда и достигалась. Франция в настоящее время, пожалуй, не столь богатая страна, как Англия, и хотя законная норма процента во Франции часто бывала ниже, чем в Англии, рыночная норма бывала обыкновенно выше, ибо там, как и в других странах, существует немало безопасных и легких способов обходить закон. Торговая прибыль, как уверяли меня британские купцы, торговавшие в обеих странах, выше во Франции, чем в Англии; и нет сомнения, что именно по этой причине многие британские подданные предпочитают применять свои капиталы в первой стране, где к торговле относятся с пренебреже-

---

<sup>1</sup> См.: *Denisart. Article Taux des Interets*, tome 111, p.18.

нием, чем в своей стране, где она пользуется большим почетом. Заработная плата во Франции ниже, чем в Англии. Когда вы приезжаете из Шотландии в Англию, различие, которое вы замечаете в одежде и внешнем виде простого народа в обеих странах, достаточно говорит о неодинаковости его положения. Контраст еще сильнее, когда вы возвращаетесь из Франции. Франция, хотя она, несомненно, более богатая страна, чем Шотландия, прогрессирует, по-видимому, не так быстро. В Шотландии общим и даже избитым местом является мнение, что она идет к упадку, — мнение, как я полагаю, плохо обоснованное даже по отношению к Франции и совершенно несостоятельное по отношению к Шотландии в глазах тех, кто знает ее теперь и знал ее 20 или 30 лет тому назад.

Голландия, напротив, в сравнении с размерами своей территории и численностью населения, является более богатой страной, чем Англия. Ее правительство занимает деньги из двух процентов, а частные лица, пользующиеся прочным кредитом, из трех процентов. Заработная плата, как говорят, в Голландии выше, чем в Англии, и голландцы, как хорошо известно, торгуют с меньшей прибылью, чем какой бы то ни было народ в Европе. Согласно утверждениям некоторых лиц, торговля Голландии клонится к упадку, и это, может быть, верно в применении к некоторым отдельным ее отраслям. Но вышеприведенные симптомы, как думается, достаточно указывают, что она не переживает общего упадка. Когда прибыль уменьшается, купцы очень склонны жаловаться на упадок торговли, хотя уменьшение прибыли является естественным результатом процветания торговли и вложения в нее больших капиталов, чем раньше. Во время последней войны голландцы захватили всю транспортную торговлю Франции, весьма значительную долю которой они удержали до сих пор. Крупные суммы, которыми они обладают во французских и английских государственных бумагах, — около сорока миллионов только в последних (мне эта цифра представляется значительно преувеличенной), крупные суммы, которые они ссужают частным лицам в тех странах, где норма прибыли выше, чем у них, — все это, без сомнения, свидетельствует об изобилии у них капитала или о возрастании его в таких размерах, что они не могут излишки его использовать со сносной прибылью в собственных предприятиях в своей стране, но отнюдь не свидетельствует об упадке торговли и промышленности. Подобно тому как капитал частного лица, приобретенный в какой-нибудь отрасли торговли, может возрасти настолько, что это лицо уже не сможет использовать его в данной отрасли, несмотря на то, что последняя продолжает развиваться, так может происходить и с капиталом целой нации.

В наших североамериканских и вест-индских колониях не только заработная плата, но и денежный процент, а следовательно-

но — и прибыль на капитал выше, чем в Англии. В различных колониях как законная, так и рыночная норма процента колеблется от шести до восьми на сто. Высокая заработная плата и высокая прибыль на капитал, однако, почти нигде не наблюдаются одновременно, исключая недавно возникшие колонии с их особыми условиями. Новая колония в течение некоторого времени всегда должна испытывать больший недостаток в капитале сравнительно с размерами ее территории и больший недостаток населения сравнительно с размерами ее капитала, чем это имеет место в большинстве других стран. Она имеет больше земли, чем капитала для обработки ее. И потому имеющиеся у нее средства употребляются только на обработку наиболее плодородных и благоприятнее всего расположенных участков, а именно по морскому побережью и вдоль берегов судоходных рек. Притом такая земля часто покупается по цене, не достигающей даже стоимости ее естественных произведений. Капитал, затраченный на покупку и возделывание таких земель, должен приносить весьма значительную прибыль и, следовательно, давать возможность уплачивать очень высокий процент. Его быстрое накопление при столь прибыльном приложении позволяет плантатору увеличивать число своих рабочих быстрее, чем он в состоянии найти в новом поселении. И потому те, кого он может найти, получают щедрое вознаграждение. По мере роста колонии прибыль на капитал постепенно уменьшается. После того как заняты самые плодородные и лучше всего расположенные участки земли, меньшая прибыль может быть получена от обработки худших по своей почве и расположению участков, и меньший процент может быть уплачиваем за капитал, вкладываемый в них. Ввиду этого в большей части наших колоний законная и рыночная норма процента значительно понизилась в течение текущего столетия. В то время как богатство, культура земли и население возросли, процент понизился. Заработная плата не понижается вместе с понижением прибыли на капитал. Спрос на труд возрастает вместе с возрастанием капитала независимо от того, какова приносимая им прибыль; и после того как прибыль начинает уменьшаться, капитал может не только продолжать возрастать, но даже возрастать гораздо быстрее, чем раньше. С трудолюбивыми нациями, которые прогрессируют в деле накопления богатств, повторяется то же, что и с отдельными трудолюбивыми лицами. Большой капитал, хотя и приносящий небольшую прибыль, обыкновенно возрастает быстрее, чем незначительный капитал, приносящий большую прибыль. Деньги, говорит пословица, создают новые деньги. Стоит вам добыть немного денег, и вам часто легко будет добыть больше. Главная трудность заключается именно в получении этих небольших денег. Связь между возрастанием капитала и развитием промышленности или спроса на полезный труд уже отчасти вы-

яснена, но она будет выяснена более обстоятельно в дальнейшем, когда речь будет идти о накоплении капитала.

Приобретение новой территории или развитие новых видов торговли и промышленности может иногда повысить прибыль на капитал, а вместе с нею и размер денежного процента, даже в стране, быстро накапливающей богатство. Поскольку капитала страны не хватает, в связи с указанными изменениями, для всей совокупности представляющихся капиталистам дел, он направляется только в те особые отрасли, которые дают наибольшую прибыль. Часть капиталов, ранее вложенных в другие отрасли торговли и промышленности, неизбежно извлекается из них и направляется в какие-либо новые и более выгодные отрасли. Поэтому во всех этих старых отраслях торговли конкуренция ослабевает, рынок в меньшем изобилии снабжается многими видами товаров. Их цена неизбежно более или менее повышается и дает более значительную прибыль тем лицам, которые торгуют ими и которые поэтому могут теперь занимать деньги под более высокие проценты. В течение некоторого времени после окончания последней войны не только частные лица, обладающие наилучшим кредитом, но и некоторые крупнейшие компании в Лондоне занимали обыкновенно по пять процентов, тогда как раньше платили не больше четырех или четырех с половиной процентов. Значительное увеличение территории и торговли в результате наших приобретений в Северной Америке и Вест-Индии достаточно объясняет этот факт без необходимости относить его на счет уменьшения капиталов общества. Столь значительное расширение торговых дел за счет имеющегося налицо капитала должно было неизбежно уменьшить размеры капитала, вложенного во многие отдельные отрасли торговли, где благодаря ослаблению конкуренции прибыль должна повыситься. В дальнейшем я буду иметь случай привести соображения, которые склоняют меня к предположению, что капитал Великобритании не уменьшился даже в результате громадных расходов последней войны.

Уменьшение капитала общества, или фонда, предназначенного на ведение промышленности, понижая заработную плату, повышает прибыль на капитал и, следовательно, денежный процент. Благодаря понижению заработной платы владельцы оставшегося в обществе капитала могут доставлять на рынок свои товары с меньшими издержками, чем прежде, а благодаря уменьшению капитала, затрачиваемого на обслуживание рынка, они могут продавать их дороже. Их товары обходятся им дешевле, а выручают они за них больше. Их прибыль поэтому возрастает в силу двух причин, и они ввиду этого могут платить более высокий процент. Столь быстрое и легкое приобретение больших состояний в Бенгалии и других британских владениях в Ост-Индии свидетельствует о том, что при очень низкой заработной плате в

этих разоренных странах очень высока прибыль на капитал. Денежный процент тоже соответственно этому высок. В Бенгалии деньги часто ссужаются фермерам по сорок, пятьдесят и шестьдесят процентов, и ожидаемый урожай закладывается в обеспечение уплаты. Подобно тому как прибыль, могущая оплачивать такой высокий процент, должна поглотить почти всю ренту землевладельца, так и столь чрезмерное ростовщичество должно, в свою очередь, поглотить большую часть этой прибыли. Перед падением Римской республики подобное ростовщичество, по-видимому, было обычно в провинциях при разорительном управлении их проконсулов. Из писем Цицерона мы узнаем, что добродетельный Брут ссужал деньги в Кипре из сорока восьми процентов<sup>1</sup>.

В стране, которая достигла наибольшего благосостояния, соответствующего характеру ее почвы и климата и ее положению по отношению к другим странам, которая, таким образом, не может дальше развиваться и вместе с тем не идет назад, — в такой стране заработная плата и прибыль на капитал будут, вероятно, очень низки. В стране, густо населенной сравнительно с тем, что может прокормить ее почва или ее капитал, конкуренция в приискании занятий будет по необходимости так сильна, что сократит заработную плату до уровня, необходимого для сохранения наличного числа рабочих; и поскольку страна уже густо заселена, число это не сможет увеличиваться. В стране, насыщенной капиталом пропорционально объему ее промышленности и торговли, в каждую отдельную отрасль вкладывается такое количество капитала, которое допускается характером и размерами ее. Конкуренция поэтому во всех отраслях будет очень сильна, а следовательно, обычная прибыль весьма низка.

Возможно, однако, что ни одна страна еще не достигла описанной степени богатства. Китай, по-видимому, долгое время оставался в неподвижном состоянии и, вероятно, давно уже приобрел тот максимум богатств, который совместим с характером его законов и учреждений. Но возможно, что этот максимум богатств гораздо ниже того, который, при наличии других законов и учреждений, можно было бы приобрести при данном характере почвы, климата и положения страны. Страна, пренебрегающая внешнею торговлею или презирующая ее и допускающая иностранные корабли только в один или два порта, не может развить свою торговлю в таких размерах, в которых это было бы возможно при других законах и учреждениях. К тому же в этой стране, где богатые люди и обладатели крупных капиталов пользуются почти полной неприкосновенностью, а бедняки или обладатели мелких капиталов совсем ею не пользуются, но в любое время

---

<sup>1</sup> [См.: *Cicero ad Att.* VI, I, 6.]

подвергаются, под предлогом отправления правосудия, грабёжам со стороны низших мандаринов, — в такой стране количество капитала, вложенного во все различные отрасли ее торговли и промышленности, никогда не может достичь тех размеров, которые допускаются характером и объемом последних. В каждой отдельной отрасли притеснение бедных должно создать монополию богатых, которые, захватывая в свои руки всю торговлю, могут получать очень большую прибыль. В соответствии с этим, как утверждают, обычный денежный процент достигает в Китае двенадцати, а обычная прибыль на капитал должна быть достаточна для оплаты такого высокого процента.

Недостатки существующих законов могут иногда повышать норму процента значительно выше того уровня, который обусловливается богатством или бедностью данной страны. Когда закон не обеспечивает выполнения договоров и обязательств, он ставит всех заемщиков почти в такое же положение, в каком в более благоустроенных странах находятся банкроты или люди с сомнительной кредитоспособностью. Неуверенность в обратном получении своих денег побуждает заимодавца требовать такой же ростовщический процент, какой обычно требуется от банкротов. У варварских народов, наводнивших западные провинции Римской империи, выполнение договоров в течение многих столетий было поставлено в зависимость исключительно от добросовестности договаривающихся сторон. Их королевские суды редко вмешивались в эту область. Высокая норма процента, установившаяся в эти отдаленные времена, может быть, вероятно, объяснена отчасти этой причиной.

Когда закон вообще запрещает процент, он отнюдь не предупреждает взимание его. Многие лица вынуждены занимать деньги, и никто не соглашается ссудить их, не взяв за пользование деньгами вознаграждение, соответствующее не только тому доходу, который они могут приносить, но также трудности и опасности обхода закона. Высокую норму процента у всех магометанских народов Монтескье<sup>1</sup> объясняет не их бедностью, а запрещением взимания процента, отчасти же трудностью получить свои деньги обратно.

Минимальная обычная норма прибыли должна всегда быть несколько больше того, что достаточно для покрытия случайных потерь, возможных при любом помещении капитала. Только этот излишек представляет собою чистую прибыль. Так называемая валовая прибыль включает в себя часто не только этот излишек, но и ту сумму, которая удерживается для возмещения указанных чрезвычайных потерь. Процент, который могут платить заемщики, определяется лишь размером чистой прибыли.

---

<sup>1</sup> [См.: *Montesquieu. Esprit des Lois*, XXII, 19.]

Минимальная обычная норма процента точно таким же образом должна быть несколько выше того, что достаточно для возмещения случайных потерь, возможных при ссуде денег даже при соблюдении осторожности. Если бы норма процента не превышала этого размера, только благотворительность или дружба могли бы побуждать давать займы.

В стране, достигшей высших пределов богатства, где во все отрасли промышленности и торговли вложен максимальный капитал, который только может быть использован в них, обычная норма чистой прибыли будет очень низка, и в соответствии с этим обычная рыночная норма процента, которая может быть выплачена из нее, будет так низка, что только самые богатые люди смогут жить на проценты со своих денег. Все обладатели небольших и средних состояний вынуждены будут сами производительно затрачивать свои капиталы, каждый должен будет заняться каким-либо торговым делом или промышленным предприятием. К такому состоянию приближается, по-видимому, Голландия, где считается предосудительным не заниматься торговым или промышленным делом. Необходимость делает обычным почти для всех участие в торговых или промышленных предприятиях, а ведь обычай повсюду решает, что именно считается предосудительным. Подобно тому как смешно ходить одетым не так, как все, так в известной степени смешно не заниматься делами подобно другим людям. Как человек гражданской профессии кажется неловким в военном лагере или гарнизоне и даже подвергается некоторому риску вызвать там насмешки, так бывает и с человеком, не имеющим занятий, среди деловых людей.

Что касается высшей обычной нормы прибыли, то она может достигать таких размеров, при которых ею поглощается та часть цены большинства товаров, которая должна была бы приходиться на долю земельной ренты, и остается лишь столько, сколько необходимо для оплаты труда, затраченного на производство товара и доставку его на рынок, и притом соответственно низшему возможному уровню оплаты труда, сводящемуся к абсолютно необходимому для существования работника. Рабочего так или иначе всегда надо кормить, когда он работает, тогда как землевладелец может и не получить ренты за свою землю. Прибыль от торговли, которую ведут в Бенгалии служащие Ост-Индской компании, вероятно, близка к этой норме.

Соотношение между обычной рыночной нормой процента и обычной нормой чистой прибыли необходимо колеблется в зависимости от повышения или понижения прибыли. В Великобритании купцы признают хорошей, умеренной, справедливой прибылью, равную удвоенному обычному проценту; как мне кажется, выражения эти имеют в виду именно среднюю и обычную прибыль. В стране, где обычная норма чистой прибыли доходит до восьми или десяти на сто, можно признать справедливым, если

половина ее приходится на оплату процента в тех случаях, когда предприятие ведется на чужие деньги. Риск за судьбу капитала ложится на должника, который как бы берет его на страх у заимодавца; и четыре или пять процентов в большинстве отраслей промышленности могут быть признаны и достаточной прибылью за риск такого страхования, и достаточным вознаграждением за хлопоты, связанные с производительным помещением капитала. Но соотношение между процентом и чистой прибылью может быть различным в странах с более низкой или более высокой обычной нормою прибыли. При низком уровне прибыли на оплату процента не может быть уделена половина ее, а в тех случаях, когда она значительно выше, на оплату процента может идти и больше половины прибыли.

В странах, быстро богатеющих, высокая заработная плата может быть уравновешена в цене многих товаров низкой нормою прибыли; и это дает возможность этим странам продавать свои товары столь же дешево, как и их менее преуспевающие соседи, у которых заработная плата ниже.

Высокая прибыль в действительности больше влияет на повышение цены продукта, чем высокая заработная плата. Если, например, в полотняном производстве увеличить на 2 пенса в день заработную плату рабочих всех категорий — чесальщиков льна, прядильщиков, ткачей и т.п., то окажется необходимым повысить цену штуки полотна только на такое количество двухпенсовых монет, сколько рабочих было занято в ее изготовлении, помноженное на число дней, в течение которых они работали. Та часть цены товара, которая сводится к заработной плате, возрастает во всех различных стадиях производства лишь в арифметической пропорции к этому увеличению заработной платы. Но при увеличении на пять процентов прибыли всех различных предпринимателей, которые нанимают этих рабочих, та часть цены товара, которая сводится к прибыли, возрастет на всех различных стадиях производства в геометрической пропорции к этому увеличению прибыли. Чесальный фабрикант, продавая свой лен, будет требовать добавочные пять процентов на свою стоимость материалов и заработной платы, авансированных им своим рабочим. Прядильный фабрикант будет требовать добавочные пять процентов как на авансированную им цену льна, так и на заработную плату прядильщиков. А ткацкий фабрикант будет требовать эти же добавочные пять процентов на авансированную цену льняной пряжи и заработную плату ткачей. На повышение цены товаров увеличение заработной платы оказывает такое же действие, как и простые проценты на возрастание долга. Увеличение же прибыли действует подобно сложным процентам. Наши купцы и владельцы мануфактур сильно жалуются на вредные результаты высокой заработной платы, повышающей цены и потому уменьшающей сбыт их товаров внутри страны и за грани-

цей. Но они ничего не говорят о вредных последствиях высоких прибылей. Они хранят молчание относительно губительных результатов своих собственных барышей, жалуясь лишь на то, что выгодно для других людей.

## **ГЛАВА 10**

### **О заработной плате и прибыли при различных применениях труда и капитала**

Совокупность выгод и невыгод различных применений труда и капитала в одной и той же местности должна быть совершенно одинаковой или постоянно иметь тенденцию к равенству. Если бы в данной местности нашлось такое применение для труда и капитала, которое было бы очевидным образом более выгодно или менее выгодно, чем остальные применения, то к нему стремились бы в первом случае и его покинули бы во втором случае столько людей и капитала, что в скором времени его выгоды снова оказались бы на одном уровне с другими применениями. Так, по крайней мере, должно было бы случиться в обществе, в котором дела были бы предоставлены своему естественному течению, в котором существовала бы совершенная свобода и где каждый мог бы совершенно свободно выбирать себе занятие, которое считает подходящим для себя, и менять его, когда сочтет это нужным. Собственный интерес каждого человека заставит его искать выгодного и избегать невыгодного занятия.

Однако в действительности денежная заработная плата и прибыль повсюду в Европе чрезвычайно различны для различных видов применения труда и капитала. Но это различие зависит частью от некоторых условий, которые присущи самим этим различным отраслям и которые в действительности или только в воображении людей компенсируют малую денежную выгоду в одних и уравнивают большую выгоду в других, частью же от господствующей в Европе политики, которая нигде ничему не предоставляет полной свободы.

Специальное рассмотрение этих обстоятельств и этой политики делит настоящую главу на два отдела.

### *Отдел I*

#### **Неравенства, обуславливаемые самим характером занятий**

Пять следующих главных условий, насколько я мог наблюдать, компенсируют малый денежный заработок в одних занятиях и уравнивают больший заработок в других: 1) приятность или неприятность самих занятий, 2) легкость и дешевизна или трудность и дороговизна обучения им, 3) постоянство или непо-

стоянство занятий, 4) большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими, и 5) вероятность или невероятность успеха в них.

Во-первых, заработная плата изменяется в зависимости от легкости или трудности, чистоты или неопрятности, почетности самого занятия или унизости его. Так, в большинстве мест портной зарабатывает в среднем за год меньше ткача. Его труд много легче. Ткач зарабатывает меньше кузнеца — его труд не всегда легче, но много чище. Кузнец, хотя он и ремесленник, редко зарабатывает за двенадцать часов работы столько же, сколько зарабатывает в восемь часов рудокоп, который является простым рабочим. Дело в том, что его работа не так грязна, менее опасна и производится на поверхности земли и при дневном свете. Почет составляет значительную часть вознаграждения во всех особо уважаемых профессиях; с точки же зрения денежного вознаграждения эти профессии, принимая во внимание все обстоятельства, обыкновенно оплачиваются недостаточно, как я это еще постараюсь показать. Презрение, проявляемое к некоторым занятиям, ведет к противоположному результату. Промысел мясника — грубая и отталкивающая профессия, но почти везде он выгоднее большей части промыслов. Самое отвратительное из всех занятий — это должность палача, и, однако, она, принимая во внимание количество выполняемой работы, оплачивается лучше всех других простых занятий.

Охота и рыбная ловля, самые важные занятия рода человеческого в первобытном состоянии общества, превращаются в дальнейшем развитии в наиболее приятную забаву людей, которые теперь занимаются с удовольствием тем, к чему их раньше толкала нужда. Поэтому в цивилизованном обществе лишь круглые бедняки занимаются как профессией тем, чем другие занимаются для времяпрепровождения. Рыбаки находились в таком положении со времен Феокрита<sup>1</sup>. Браконьерами в Великобритании повсюду являются совсем бедные люди. В странах, где строгость законов не допускает браконьерства, охотники, обладающие надлежащим разрешением, находятся в немного лучшем положении. Естественная склонность к таким занятиям побуждает заниматься ими гораздо большее число людей, чем могут жить от них в некотором довольстве, и продукт их труда на рынке всегда продается слишком дешево в сравнении с затраченным трудом и потому едва обеспечивает занимающимся ими самое скудное существование.

Неприятный характер занятия и общественное презрение к последнему оказывают на прибыль с капитала такое же влияние,

---

<sup>1</sup> См.: «Idyllium», XXI.

как и на заработную плату. Владелец харчевни или кабака, который никогда не является хозяином своего дома и подвергается грубости первого пьяницы, занимается делом, не весьма приятным и не весьма почтенным. Но вряд ли существует другая какая-либо профессия, в которой столь незначительный капитал приносил бы столь большой барыш.

Во-вторых, заработная плата изменяется в зависимости от легкости и дешевизны или трудности и дороговизны изучения данной профессии.

Когда сооружается какая-нибудь дорогая машина, обыкновенно рассчитывают, что большое количество работы, которое она выполнит, пока не износится, возместит капитал, затраченный на нее по меньшей мере с обычной прибылью. Человек, изучивший с затратой большого труда и продолжительного времени какую-либо из тех профессий, которые требуют чрезвычайной ловкости и искусства, может быть сравнен с такою же дорогою машиною. Следует ожидать, что труд, которому он обучается, возместит ему, сверх обычной заработной платы за простой труд, все расходы, затраченные на обучение, с обычной по меньшей мере прибылью на капитал, равный этой сумме расходов. И это должно быть осуществлено в не слишком продолжительный промежуток времени, поскольку человеческая жизнь имеет весьма неопределенную продолжительность, как это рассчитывается применительно к более определенному сроку работы машины.

На этом основано различие между заработной платой квалифицированного труда и труда обычного.

Европейская практика признает труд всех мастеровых, ремесленников и мануфактурных рабочих квалифицированным трудом, а труд сельских работников — простым трудом. По-видимому, предполагается, что труд первых более тонкого и деликатного свойства, чем труд последних. Может быть, это и так в некоторых случаях, но в большинстве их дело обстоит совершенно иначе, как я постараюсь показать. Законы и обычаи Европы поэтому усугубляют необходимость ученичества для приобретения права занятия тем или другим видом труда, хотя в различных местах требования эти отличаются неодинаковой степенью строгости. Другие занятия свободны и открыты для каждого. Во все время ученичества весь труд ученика принадлежит его хозяину. Все это время его должны содержать его родители или родственники, а почти во всех случаях они также должны снабжать его одеждой. Обыкновенно получает также мастер некоторую сумму денег за обучение ремеслу. Кто не может дать денег, дает свое время, то есть обязывается работать большее количество лет, чем обычно принято, — условие, хотя и не всегда выгодное мастеру ввиду обычной лености учеников, но всегда невыгодное ученику. В деревне, напротив, работник занимается сперва более легкими ра-

ботами, постепенно приучаясь к более трудным, причем его труд дает ему пропитание на всех ступенях его обучения. Справедливо поэтому, чтобы заработная плата мастеровых, ремесленников и мануфактурных рабочих была в Европе несколько выше заработной платы простых рабочих. Так оно и есть на самом деле, и более высокий заработок этих групп рабочих ведет к тому, что в большинстве местностей их причисляют к более высокому классу населения. Однако это их превосходство обычно весьма незначительно; дневной или недельный заработок поденного рабочего на обыкновенных мануфактурах, как, например, суконных и грубого полотна, в среднем в большинстве случаев весьма мало превышает заработок простых чернорабочих. Правда, их занятие более устойчиво и более постоянно, и в среднем за целый год их заработная плата, может быть, окажется гораздо более значительной. Тем не менее она, по-видимому, больше лишь настолько, чтобы компенсировать большие расходы на обучение их.

В искусствах и либеральных профессиях обучение еще гораздо дороже и продолжительнее. Ввиду этого денежное вознаграждение художников и скульпторов, юристов и врачей должно быть гораздо более щедрое, что в действительности имеет место.

Прибыль на капитал, как кажется, очень мало зависит от легкости или трудности изучения отрасли промышленности или торговли, в которую он вложен. Все различные способы обычного вложения капиталов в больших городах представляются почти одинаково легкими или трудными для изучения. Та или иная отрасль внешней или внутренней торговли не может отличаться значительно большею сложностью, чем всякая иная.

В-третьих, заработная плата изменяется в различных занятиях в зависимости от постоянства или перерывов в работе.

В некоторых отраслях промышленности работа отличается гораздо большим постоянством, чем в других. В большей части мануфактур поденщик может быть почти уверен, что будет иметь работу круглый год, если только он сам будет работоспособен. Напротив, каменщик или штукатур не могут работать ни в сильный мороз, ни в плохую погоду, но и помимо того они будут иметь работу лишь в зависимости от случайных заказов их клиентов, а это означает частое сидение без работы. Поэтому заработка такого рабочего в те дни, когда он работает, должно не только хватать на существование и в дни безработицы, но и давать ему некоторую компенсацию за тревожные моменты и волнения, вызываемые подчас столь тяжелым положением. Поэтому в тех случаях, когда средняя заработная плата мануфактурных рабочих держится почти на одном уровне с поденной заработной платой простых чернорабочих, заработок каменщиков и штукатуров обыкновенно превышает ее в полтора-два раза. Если простые чернорабочие зарабатывают в неделю четыре и пять шиллингов,

каменщики и штукатуры часто зарабатывают семь и восемь шиллингов; если первые имеют шесть шиллингов, последние часто получают девять и десять, а если первые получают девять и десять шиллингов, как это бывает в Лондоне, последние обычно зарабатывают пятнадцать и восемнадцать шиллингов. Между тем из всех видов квалифицированного труда легче всего, кажется, обучиться труду каменщика и штукатура. Как передают, в Лондоне во время летнего сезона в качестве штукатуров и каменщиков часто употребляют носильщиков. Таким образом, высокая заработная плата этой группы рабочих представляет собою не столько вознаграждение за особое их искусство, сколько возмещение за непостоянство работы.

Плотничье ремесло — как будто более тонкое и требующее больше ловкости, чем мастерство каменщика. Однако если не везде, то в большинстве случаев поденная заработная плата плотника несколько ниже. Его работа в значительной мере, но не целиком зависит от случайных заказов его потребителей, а кроме того, она не в такой степени прерывается плохой погодой.

Если известный промысел, обычно доставляющий постоянное занятие, имеет в данной местности временный характер, то заработная плата рабочих всегда значительно превышает ее обычное соотношение к заработной плате чернорабочих. В Лондоне почти все рабочие-ремесленники нанимаются и увольняются своими хозяевами на неопределенный срок, со дня на день и с недели на неделю, как и поденные рабочие в других местах. И поэтому самый низкий разряд ремесленных рабочих, портновские подмастерья, зарабатывают полкроны в день, хотя общепринятой платой за простой труд следует считать восемнадцать пенсов. В небольших городах и селах заработок рабочих-портных часто едва доходит до заработной платы чернорабочих, но в Лондоне они нередко много недель подряд оказываются без работы, в особенности в летнее время.

Когда непостоянство работы соединяется с особой трудностью, неприятностью и нечистоплотностью ее, это иногда повышает заработную плату за самый грубый труд сравнительно с платой за труд самых искусных ремесленников. Рудокоп, работающий сдельно, зарабатывает обыкновенно в Ньюкастле вдвое больше, а во многих местах Шотландии почти втрое больше, чем простой рабочий. Такая высокая заработная плата объясняется вообще трудностью, неприятностью и нечистоплотностью его работы. В большинстве случаев этот рабочий может всегда иметь работу, если только он этого хочет. Грузчики угля в Лондоне заняты работой, которая в отношении трудности, нечистоплотности и неприятности не уступает труду углекопов, и ввиду неизбежной нерегулярности прибытия судов с углем большинство их по необходимости имеют весьма непостоянную работу. И потому

если углекопы обычно зарабатывают вдвое и втрое больше простого чернорабочего, то не должно было бы казаться странным, что грузчики угля зарабатывают иногда вчетверо и впятеро больше. При произведенном несколько лет тому назад обследовании их положения было установлено, что при расценке, по какой они тогда оплачивались, они могли зарабатывать от шести до десяти шиллингов в день. Шесть шиллингов составляют почти вчетверо больше заработной платы чернорабочего в Лондоне, а в каждой профессии наименьшим обычным заработком следует признавать заработок значительного большинства рабочих данной профессии. Как бы эти заработки ни казались чрезмерными, но, если бы они превышали размер, достаточный для вознаграждения рабочего за все неприятности, связанные с его работой, в данной профессии, не представляющей исключительной привилегии, появилось бы скоро так много конкурентов, что это быстро уменьшило бы заработную плату до более низкой нормы.

Постоянство или непостоянство занятия не может влиять на размеры обычной прибыли на капитал в той или иной отрасли промышленности. Постоянство или непостоянство помещения капитала зависит не от данной отрасли промышленности, а от самого промышленника.

В-четвертых, заработная плата изменяется в зависимости от большего или меньшего доверия, которым должен пользоваться рабочий.

Заработная плата золотых дел мастеров и ювелиров повсюду выше заработной платы многих других рабочих, труд которых предполагает не только одинаковое, но и гораздо большее искусство; это объясняется дороговизной драгоценных металлов, которые им доверяются.

Мы вверяем наше здоровье врачу, наше состояние, а иногда нашу жизнь и репутацию — поверенному и адвокату. Такое доверие нельзя безопасно оказывать людям, не занимающим солидного общественного положения. Поэтому их вознаграждение должно достигать таких размеров, чтобы обеспечивать им общественное положение, требуемое столь серьезным доверием. Продолжительное время и крупные расходы, необходимые на их обучение, вместе с указанным обстоятельством неизбежно еще больше повышают цену их труда.

Когда кто-либо вкладывает в свое предприятие лишь собственный капитал, не может быть вопроса о доверии; что же касается кредита, который он может получить у других лиц, то этот кредит находится в зависимости не от характера его предприятия, а от мнения этих лиц о его состоянии, честности и благоразумии. Поэтому различие нормы прибыли в различных отраслях торговли и промышленности не может зависеть от различной степени доверия к предпринимателям.

В-пятых, заработная плата в различных отраслях изменяется в зависимости от вероятности или невероятности успеха в них.

Вероятность, что данное лицо окажется подходящим для занятия, которому оно обучается, весьма неодинакова для различных профессий. В большей части механических занятий успех в этом отношении почти обеспечен, но он весьма ненадежен в либеральных профессиях. Поместите своего сына учеником к сапожнику, и вы можете почти не сомневаться, что он выучится шить башмаки; но пошлите его изучать юриспруденцию, и можно поставить по крайней мере двадцать против одного, что он не достигнет таких успехов, которые позволили бы ему жить этой профессией. В правильно организованной лотерее вынимающие выигрышные номера должны выигрывать все то, что теряют вынувшие пустые билеты. В профессии, в которой приходится двадцать терпящих неудачу на одного удачника, этот один должен выиграть все то, что должны были бы получить все двадцать неудачников. Адвокат, начинающий, может быть, в сорок лет кое-что зарабатывать своей профессией, должен получить вознаграждение не только за свое столь продолжительное и дорогое образование, но и за образование тех двадцати с лишним других лиц, которым никогда не удастся что-нибудь извлечь из него. Как ни могут казаться иногда чрезмерными гонорары адвокатов, их действительное вознаграждение никогда не достигает указанного размера. Подсчитайте для какого-нибудь города приблизительный годовой заработок и годовой расход всех рабочих какой-либо обычной профессии, положим — сапожников или ткачей, и вы увидите, что сумма заработка превышает, как общее правило, сумму расходов. Но произведите такой же подсчет относительно всех адвокатов и студентов в различных юридических школах, и вы увидите, что их годовой доход составляет лишь незначительную долю их годового расхода, даже если вы преувеличите первый и преуменьшите второй. Таким образом, лотерея юридической профессии весьма несправедлива; эта профессия, как и многие другие либеральные и уважаемые профессии, с точки зрения денежной выгоды, очевидно, недостаточно вознаграждается.

Тем не менее указанные профессии не уступают в привлекательности другим занятиям, и, несмотря на такое недостаточное поощрение, наиболее благородные и свободомыслящие люди стремятся попасть в эти профессии. Этому содействуют два различных обстоятельства. Во-первых, желание приобрести известность, которая ожидает наиболее выделившихся в одной из этих профессий, и, во-вторых, более или менее присущая каждому человеку вера не только в свои способности, но и в свое счастье.

Отличиться в профессии, в которой лишь немногие достигают даже посредственных успехов, значит обнаружить несомненную гениальность или выдающийся талант. Общественный почет, ок-

ружающий такие выдающиеся таланты, всегда составляет часть их вознаграждения, большую или меньшую в зависимости от степени этого почета. Он входит значительной частью в вознаграждение врача и еще большею частью, пожалуй, в вознаграждение юриста; для поэта и философа этот почет составляет почти единственное вознаграждение.

Существуют такие очень приятные и прекрасные таланты, которые обеспечивают их обладателям своего рода восхищение, но использование которых в целях заработка признается, справедливо или в силу предрассудка, своего рода общественной проституцией. Ввиду этого денежное вознаграждение тех лиц, которые пользуются такими талантами с указанной целью, должно быть достаточно не только для того, чтобы оплатить время, труд и расходы, потраченные на приобретение этих талантов, но и вознаграждать за плохую репутацию, связанную с превращением их в источник существования. Непомерное вознаграждение актеров, оперных певцов, танцовщиков и пр. объясняется этими двумя причинами: редкостью и красотой талантов и плохой репутацией, связанной с использованием их указанным образом. С первого взгляда представляется нелепым, что мы презираем этих людей и вместе с тем вознаграждаем их таланты с самой расточительной щедростью. Но одно неразрывно связано с другим. Если общественное мнение или предрассудок когда-либо изменится по отношению к этим профессиям, их денежное вознаграждение быстро уменьшится. Больше число людей устремится к этим профессиям, и конкуренция быстро понизит цену их труда. Подобные таланты, хотя и далеко не широко распространенные, отнюдь не так редки, как думают. Многие обладают ими в совершенстве, но пренебрегают использовать их таким образом, и еще большее число людей способно приобрести эти таланты, если окажется возможным использовать их без нарушения приличий.

Преувеличенное мнение большей части людей о своих способностях представляет собою давнее зло, отмеченное философами и моралистами всех веков. На нелепую веру людей в свою счастливую звезду обращалось меньше внимания. А между тем она, если возможно, еще более распространена. Нет ни одного человека, мало-мальски здорового и бодро настроенного, который не разделял бы ее. Каждый более или менее переоценивает шансы удачи, а шансы неудачи большинством людей недооцениваются, и вряд ли найдется такой человек, мало-мальски здоровый и бодро настроенный, который преувеличивал бы их.

О том, что шансы удачи естественно переоцениваются, мы можем судить по всеобщему успеху лотерей. На свете никогда не было и не будет вполне справедливой и честной лотереи, т.е. такой, в которой все выигрыши уравновешивали бы все потери, ибо в таком случае устроитель ее не имел бы никакой выгоды. В

государственных лотереях билеты в действительности не стоят той цены, какую уплачивают за них первоначальные подписчики, а между тем они обычно продаются на рынке с надбавкой в двадцать, тридцать и иногда сорок процентов. Необоснованная надежда выиграть один из главных выигрышей является единственной причиной такого спроса. Самые трезвые люди не считают безумием уплатить небольшую сумму за шанс выиграть десять или двадцать тысяч фунтов, хотя они знают, что даже эта небольшая сумма, может быть, на двадцать или тридцать процентов превышает ту стоимость, которую представляет шанс на выигрыш. В лотерее, в которой ни один выигрыш не превышал бы 20 фунтов, спрос на билеты был бы меньше, хотя бы эта лотерея в других отношениях была гораздо справедливее и честнее, чем обычные государственные лотереи. Чтобы заручиться большими шансами на получение одного из крупных выигрышей, некоторые люди покупают по нескольку билетов, а другие — мелкие доли еще большего количества их. Однако одно из наиболее достоверных математических положений состоит в том, что чем больше билетов вы рискуете приобрести, тем скорее вы окажетесь в проигрыше. Рискните на все билеты лотереи, и вы наверняка проиграете, и чем больше число ваших билетов, тем несомненное ваш проигрыш.

О том, что шансы потери часто недооцениваются и почти никогда не переоцениваются, может засвидетельствовать нам весьма умеренный процент, взимаемый при страховании. При страховании какого-либо предприятия от огня или риска на море необходимо, чтобы общая премия всех страхований была достаточно для покрытия всех потерь, для оплаты расходов по управлению и для получения прибыли, какая может быть получена с капитала соответствующих размеров, вложенного в любую отрасль торговли или промышленности. Лицо, уплачивающее не более этого, оплачивает, очевидно, лишь действительную стоимость риска или низшую цену, по какой оно может разумно рассчитывать застраховать его. Но хотя многие из тех, кто занимался страховым делом, нажили немного, очень немногие составили на нем крупные состояния; из одного этого факта представляется вполне очевидным, что обычный баланс прибылей и убытков в этом деле не более благоприятен, чем во всякой другой из остальных отраслей торговли, в которых столько людей нажили состояния. Но как ни умеренна обыкновенно страховая премия, многие слишком пренебрежительно относятся к риску, чтобы позаботиться уплатить эту премию. Беря в среднем все королевство, мы увидим, что девятнадцать домов из двадцати или скорее девяносто девять из ста не застрахованы на случай огня. Риск на море большинству людей внушает больше опасений, и поэтому отношение числа застрахованных судов к числу незастрахованных гораздо

выше. Однако многие пускаются в плавание в любое время года и даже во время войны без всякой страховки. Возможно, что иногда в этом нельзя видеть неосторожности. В том случае, когда крупная компания или даже крупный купец имеет на море двадцать или тридцать судов, они могут как бы страховать одно судно другим судном. Экономия на премии за все эти суда может с избытком покрыть те потери, которым они подвергаются при обычном течении событий. Но пренебрежительное отношение к страхованию судов, как и домов, в большинстве случаев обусловлено не такими точными вычислениями, а чисто беззаботным легкомыслием и самоуверенным презрением к риску.

Пренебрежительное отношение к риску и преувеличенная надежда на успех ни в один период жизни не проявляются так сильно, как в том возрасте, когда молодые люди выбирают себе профессию. В какой малой степени опасение неудачи способно тогда уравновешивать надежды на удачу, еще очевиднее сказывается в готовности простонародья записаться в солдаты или отправиться в море, чем в стремлении людей из более достаточных классов вступать в так называемые либеральные профессии.

Достаточно очевидно, что может потерять рядовой солдат. И, однако, несмотря на опасность, юные добровольцы никогда не записываются в армию с такой готовностью, как в начале новой войны, и хотя у них нет почти ни малейшего шанса на повышение в чине, они в своей юношеской фантазии воображают себе тысячи случаев приобрести славу и награды, которые никогда не представляются. Эти романтические надежды составляют всю плату за проливаемую ими кровь. Их жалованье не достигает платы простого поденщика, а во время действительной службы их труд гораздо утомительнее.

Жребий моряка не столь неблагоприятен, как жребий солдата. Сын пользующегося уважением рабочего или ремесленника часто может пуститься в море с согласия своего отца, но идти в солдаты ему всегда приходится без такого согласия. Другие видят для него некоторые шансы выбиться в люди, если он станет моряком, но никто, кроме него самого, не ожидает этого от солдатской карьеры. Великий адмирал вызывает меньше общественного уважения, чем великий генерал, величайший успех на морской службе сулит менее блестящее состояние и почет, чем такой же успех на суше. Такая же разница наблюдается на всех ступенях морской и армейской службы. В силу правил старшинства капитан во флоте равен по чину полковнику в армии, но он не равен ему в общественном уважении. Если в лотерее мало крупных выигрышей, тем больше должно быть в ней число небольших выигрышей. Поэтому рядовые матросы чаще составляют себе небольшое состояние и получают повышение, чем рядовые солдаты, и именно надежда на эти счастливые номера лотереи главным образом и

делает привлекательной профессию матроса. Хотя умение и ловкость гораздо выше у матросов, чем почти у всяких других рабочих, и хотя вся их жизнь представляет собою одну непрерывную цепь лишений и опасностей, они за все это, пока остаются в положении рядовых матросов, не получают почти никакого другого вознаграждения, кроме удовольствия развивать свою ловкость и преодолевать лишения и опасности. Их заработная плата не выше заработной платы простых чернорабочих в порту, которая определяет норму заработной платы моряков. Так как они постоянно переезжают из порта в порт, месячная плата тех, кто отправляется из различных портов Великобритании, несколько выше заработной платы рабочих других категорий в этих же местах, и норма того порта, куда направляются и откуда отплывают большинство моряков, а именно лондонского порта, определяет заработную плату во всех остальных портах.

В Лондоне заработная плата большей части рабочих различных категорий почти вдвое превышает заработную плату соответствующих групп в Эдинбурге. Но матросы, отплывающие из лондонского порта, редко зарабатывают на три или четыре шиллинга в месяц больше, чем отплывающие из Лейта, а часто разница еще того меньше. В мирное время и в торговом флоте лондонская плата колеблется между гинеей и двадцатью семью шиллингами за календарный месяц. Простой чернорабочий в Лондоне при заработной плате в девять или десять шиллингов в неделю может заработать в календарный месяц от сорока до сорока пяти шиллингов. Правда, матрос сверх своего жалованья получает продовольствие, однако стоимость его не всегда превышает разницу между его платой и оплатой простого чернорабочего, а если иногда и превышает, то излишек этот не может составить чистого выигрыша для матроса, потому что он не может поделить им со своей женой и детьми, которых он вынужден содержать отдельно от себя на свою заработную плату.

Эта жизнь, полная приключений и опасностей, среди которых человек находится постоянно на волосок от смерти, не только не устрашает молодых людей, но часто, кажется, привлекает их к профессии моряка. Нежная мать из низших слоев народа часто не решается отправить своего сына в школу в портовый город, так как опасается, что вид кораблей и рассказы матросов о приключениях побудят его пуститься в море. Отдаленная перспектива опасностей, из которых мы можем надеяться выпутаться благодаря мужеству и ловкости, не неприятна нам и ни в одной профессии не повышает заработную плату. Иначе обстоит дело с теми профессиями, в которых не помогают мужество и ловкость. В профессиях, известных своей чрезвычайной вредностью для здоровья, заработная плата всегда очень высока. Вредность рабо-

ты для здоровья представляет собою особый вид неприятности, и ее влияние на заработную плату подчиняется общим условиям.

Во всех различных помещениях капитала обычная норма прибыли колеблется более или менее в зависимости от надежности или ненадежности дохода. Последний, по общему правилу, менее сомнителен во внутренней торговле, чем во внешней, а в некоторых отраслях последней менее сомнителен, чем в других: в торговле с Северной Америкой, например, менее, чем в торговле с Ямайкой. Обычная норма прибыли всегда более или менее повышается в связи с большим риском. Однако повышение это, как кажется, не пропорционально увеличению риска или не вполне уравнивает его. Банкротства чаще всего происходят в наиболее рискованных отраслях торговли. Самая рискованная из всех профессий, профессия контрабандиста, неизбежно ведет к банкротству, хотя при удаче она наиболее прибыльна. Здесь, по видимому, как и во всех других случаях, играет роль самонадеянная вера в успех, которая втягивает в эти рискованные предприятия столько авантюристических натур, что их взаимная конкуренция понижает их прибыль меньше уровня, необходимого для компенсации риска. Для компенсации риска в полной мере необходимо, чтобы общий доход, сверх обычной прибыли на капитал, не только покрывал все случайные потери, но и обеспечивал смельчакам добавочную прибыль, соответствующую прибыли страховых обществ. Но если бы обычный доход был достаточен для всего этого, банкротства в этих отраслях не были бы более часты, чем в других.

Таким образом, из пяти условий, влияющих на размеры заработной платы, только два условия отражаются на прибыли с капитала: привлекательность или непривлекательность данного занятия и больший или меньший риск, связанный с ним. Что касается привлекательности или непривлекательности, то и в этом отношении значительное большинство помещений капитала почти ничем или совершенно ничем не отличается друг от друга; совсем иначе обстоит дело с различными приложениями труда. Что же касается риска, то обычная прибыль на капитал повышается вместе с ним, но, как кажется, не всегда пропорционально ему. Из всего этого следует, что в данном обществе или данной местности средняя или обычная норма прибыли в различных сферах приложения капитала должна быть более близка к одному общему уровню, чем денежная заработная плата за различные виды труда. Так и бывает в действительности. Разница между заработком обыкновенного чернорабочего и заработком имеющего хорошую практику юриста или врача, очевидно, значительно больше разницы между обычной прибылью в любых двух отраслях торговли или промышленности. К тому же кажущееся различие прибылей в различных отраслях обыкновенно является мни-

мым и объясняется тем, что мы смешиваем то, что следует считать прибылью.

Прибыли аптекарей вошли в пословицу, они считаются необычайно высокими. Однако эта кажущаяся большая прибыль часто представляет собою лишь справедливую заработную плату за труд. Искусство аптекаря — более тонкого и деликатного свойства, чем искусство любого ремесленника, а доверие, с которым относятся к нему, имеет еще большее значение. Он является врачом бедняка во всех случаях и врачом богатого человека в тех случаях, когда болезнь или опасность не очень серьезна. Его вознаграждение поэтому должно соответствовать его искусству и ответственности, лежащей на нем, и обычно это вознаграждение заключается в цене, по которой он продает свои лекарства. Но все то количество лекарств, которое продаст за год в большом городе ведущий бойкую торговлю аптекарь, не стоит ему, пожалуй, больше тридцати или сорока фунтов. И хотя он продаст эти лекарства за триста или четыреста фунтов, т.е. с прибылью в одну тысячу процентов, это часто будет лишь справедливая плата за его труд, переложенная на цену его лекарств тем единственным способом, каким он может переложить ее. Значительнейшая часть кажущейся прибыли представляет собою на самом деле заработную плату, имеющую внешний вид прибыли.

В небольшом портовом городе мелочной торговец наживает на свой капитал в сотню фунтов сорок или пятьдесят процентов, а крупный оптовый торговец в этом же городе выручает не более восьми или десяти процентов на капитал в десять тысяч. Мелочная торговля необходима для удовлетворения нужд жителей, и ограниченность рынка может не допускать вложения в дело более крупного капитала. Но мелочной торговец должен не только получать со своего промысла доходы на жизнь, но и получать доходы, соответствующие личным его качествам, которые требуются для данного промысла. Помимо обладания небольшим капиталом, он должен уметь читать, писать, считать, должен также уметь разбираться, может быть, в пятидесяти или шестидесяти сортах товаров — в их ценах, качестве, знать, где их можно дешевле всего купить. Одним словом, он должен обладать всеми теми познаниями, которые необходимы для крупного торговца, каковым ему мешает сделатья только отсутствие достаточного капитала. Тридцать или сорок фунтов в год нельзя считать слишком высоким вознаграждением за труд человека, обладающего такими качествами. Если вычесть эту сумму из кажущейся столь высокой прибыли на его капитал, то остается, пожалуй, немногим больше, чем обычная прибыль на капитал. Значительнейшая часть кажущейся прибыли и в данном случае представляет собою на самом деле заработную плату.

Разница между кажущейся прибылью в мелочной и оптовой

торговле гораздо меньше в столице, чем в небольших городах или торговых селах. В тех случаях, когда в розничную торговлю можно вложить десять тысяч фунтов, заработная плата за труд мелочного торговца составляет совершенно ничтожное добавление к действительной прибыли со столь большого капитала. Поэтому видимая прибыль такого крупного розничного торговца близка к уровню прибыли оптовика. По этой причине товары, продаваемые в розницу, в столицах обыкновенно столь же дешевы и часто много дешевле, чем в маленьких городах и торговых селах. Бакалейные товары, например, обыкновенно намного дешевле, хлеб и мясо часто столь же дешевы. Доставка бакалейных товаров в большой город обходится не дороже, чем в торговое село, тогда как доставка хлеба и скота обходится значительно дороже, ибо их приходится перевозить на гораздо большее расстояние. Поскольку, таким образом, себестоимость бакалейных товаров одинакова в обоих местах, они дешевле продаются там, где на них выручается меньшая прибыль. Себестоимость хлеба и мяса в большом городе выше, чем в торговом селе, и, хотя прибыль на них в первом меньше, они там не всегда дешевле, но часто стоят в одной цене. При торговле такими продуктами, как хлеб и мясо, та же причина, которая уменьшает видимую прибыль, повышает себестоимость. Обширность рынка, допуская вложение большего капитала, уменьшает видимую прибыль; но, требуя подвоза продуктов с более отдаленного расстояния, она увеличивает себестоимость. Это уменьшение первой и увеличение второй в большинстве случаев, как кажется, почти уравнивают друг друга, и это, вероятно, объясняет тот факт, что цены на хлеб и мясо в большей части королевства обыкновенно стоят почти на одном уровне, хотя цены на хлеб в зерне и на скот обычно весьма различны в различных частях страны.

Хотя прибыль на капитал как в оптовой, так и в розничной торговле обыкновенно в столице ниже, чем в небольших городах и торговых селах, однако крупные состояния часто вырастают из небольшого предприятия в столице и почти никогда — в небольших городах и торговых селах. В небольших городах и торговых селах вследствие малой емкости рынка торговлю не всегда возможно расширять в соответствии с возрастанием капитала. Поэтому, хотя в таких местах норма прибыли отдельного лица может быть очень высока, сумма или размеры ее никогда не могут быть очень значительны, а следовательно, не может быть велико и его ежегодное накопление. В больших городах, напротив, предприятие можно расширять по мере возрастания капитала, а кредит бережливого и расчетливого человека увеличивается еще быстрее, чем его капитал. Его предприятие расширяется в соответствии с ростом того и другого, сумма или размеры его прибыли пропорциональны размерам его предприятия, а его ежегодное

накопление пропорционально размерам его прибыли. Однако редко случается, чтобы крупные состояния даже в больших городах наживались в давно установившихся и хорошо известных отраслях торговли или промышленности иначе, как после долгих лет трудовой и бережливой жизни. В таких местах состояния нередко создаются благодаря так называемой спекуляции. Купец-спекулянт не занимается какой-нибудь одной регулярной прочно установившейся и широко известной отраслью торговли. В одном году он торгует зерном, в следующем — вином, а затем сахаром, табаком или чаем. Он хватается за любое торговое дело, которое обещает ему прибыль выше обычной, и он бросает его, как только замечает, что прибыль от него понижается до уровня других отраслей торговли. Его прибыли и убытки поэтому не могут быть ни в каком соответствии с прибылями и убытками в какой-либо установившейся и общеизвестной отрасли торговли. Смелый авантюрист может иногда приобрести значительное состояние в результате двух или трех успешных спекуляций, но с такой же вероятностью он может потерять целое состояние вследствие двух или трех неудачных спекуляций. Такую спекулятивную торговлю можно вести только в крупных городах. Только там, где торговые дела и торговая корреспонденция получили широкое распространение, можно иметь все необходимые для этого сведения.

Хотя пять условий, указанных выше, вызывают значительное неравенство заработной платы и прибыли на капитал, они не оказывают влияния на общую сумму действительных или воображаемых выгод или невыгод, связанных с тем или иным приложением труда и капитала. По самому существу своему они возмещают малые размеры денежного вознаграждения в одних отраслях и уравнивают слишком высокое вознаграждение в других.

Однако для соблюдения такого равенства в общей сумме выгод и невыгод необходимы, даже при наличности наиболее полной свободы, три следующих условия: во-первых, данная отрасль торговли или промышленности должна быть хорошо всем известна и давно утвердиться в данной местности; во-вторых, она должна находиться в своем нормальном, или, так сказать, естественном, состоянии; в-третьих, она должна быть единственным или главным занятием тех, кто посвящает себя ей.

Во-первых, это равенство может иметь место лишь в тех занятиях, которые хорошо известны и давно установились в данной местности.

При прочих равных условиях заработная плата обыкновенно бывает выше в новых, чем в старых отраслях промышленности и торговли. Когда какой-нибудь предприниматель приступает к учреждению нового производства, он должен сперва отвлечь нужных ему рабочих от других отраслей промышленности, прельщая

их более высокой заработной платой, чем та, которую они могут получить на своих прежних местах или которая вообще соответствует характеру их труда. И должно пройти значительное время, прежде чем он сможет решиться сократить ее до обычного уровня. Производства, спрос на продукты которых вызывается вообще модой и капризами потребителей, постоянно меняются и редко существуют столь продолжительное время, чтобы их можно было считать прочно утвердившимися производствами. Напротив, те производства, продукты которых удовлетворяют преимущественно необходимые или привычные потребности, менее подвержены изменениям, и одни и те же способы производства могут удовлетворять спрос в течение целых столетий. Ввиду этого заработная плата в производствах первого рода должна быть выше, чем в производствах второго рода. В Бирмингеме преобладают предприятия первой категории, в Шеффилде — второй, и заработная плата в этих двух пунктах, как сообщают, соответствует такому различию в характере их производств.

Введение новой отрасли производства или торговли или нового метода в земледелии всегда представляет собою своего рода спекуляцию, от которой предприниматель ожидает получить чрезвычайную прибыль. Прибыли эти иногда бывают очень велики, но иногда, а может быть, и чаще всего бывает совершенно противоположное; но, по общему правилу, прибыли эти не находятся ни в каком правильном соответствии с прибылями других, старых отраслей промышленности и торговли в данной местности. В случае успеха предприятия прибыль обыкновенно бывает вначале очень высока. Когда же данная отрасль производства или торговли или новый метод вполне упрочивается и становится общеизвестным, конкуренция уменьшает прибыль до обычного уровня ее в других отраслях.

Во-вторых, это равенство общей суммы выгод и невыгод для различных приложений труда и капитала может иметь место только при обычном, или, так сказать, естественном, состоянии их.

Спрос почти на все отдельные виды труда то сильнее, то слабее обычного. В одном случае выгоды данного приложения труда увеличиваются, в другом — уменьшаются по сравнению с обычным уровнем их. Спрос на сельскохозяйственных рабочих сильнее в пору сенокоса и жатвы, чем в течение большей части года, и заработная плата повышается вместе с усилением спроса. Во время войны, когда от сорока до пятидесяти тысяч матросов отвлекаются из торгового флота в военный, спрос на матросов для торговых судов необходимо усиливается соответственно уменьшению их числа, и их заработная плата в таких случаях обыкновенно повышается с гиней и двадцати семи шиллингов до сорока шиллингов и трех фунтов в месяц. Напротив, в производстве, клонящемся к упадку, многие рабочие, не желая покидать при-

вычную работу, удовлетворяются более низкой зарплатой, чем та, которая соответствовала бы вообще характеру их работы.

Прибыль на капитал колеблется вместе с колебаниями цены товаров, на изготовление которых он употребляется. При возрастании цены какого-либо товара выше ее обычной или средней нормы прибыль, по крайней мере на некоторую часть капитала, затраченного на доставление его на рынок, повышается сравнительно с ее обычным уровнем, а при понижении этой цены — падает ниже его. Цены всех товаров более или менее подвержены колебаниям, но эти колебания более значительны для одних товаров, чем для других. В производстве всех товаров, создаваемых человеческим трудом, количество труда, ежегодно затрачиваемого, необходимо регулируется годичным спросом, так что средняя годовая продукция по возможности соответствует среднему годовому потреблению. Как уже было указано, в некоторых отраслях одно и то же количество труда создает всегда одно и то же или почти одно и то же количество товаров. В полотняном или шерстяном производстве, например, одно и то же число рабочих вырабатывает ежегодно почти одно и то же количество полотна и шерстяной материи. Поэтому колебания рыночной цены таких товаров могут происходить только в результате каких-либо случайных колебаний спроса. Общественный траур повышает цену черного сукна, но ввиду того, что спрос на большую часть сортов полотняных и шерстяных материй почти неизменен, то и цена их тоже устойчива. Но существуют и другие отрасли, где одно и то же количество труда не всегда производит одинаковое количество товаров. Так, например, одно и то же количество труда дает в различные годы весьма различные количества хлеба, вина, хмеля, сахару, табуку и пр. Цена таких товаров колеблется поэтому в зависимости не только от колебаний спроса, но и от еще больших и более частых колебаний их количества, и ввиду этого чрезвычайно изменчива. Но вместе с колебаниями цен товаров необходимо колеблются и прибыли некоторых купцов. Операции купцов-спекулянтов направлены главным образом на такого рода товары. Они стараются скупить их, когда предвидят вероятное возрастание их цены, и продавать их, когда ожидается ее падение.

В-третьих, равенство общей суммы выгод и невыгод для различных приложений труда и капитала может иметь место только в тех промыслах, которые представляют собою единственную или главную профессию лиц, занимающихся ими.

В тех случаях, когда кто-либо получает средства существования от одного занятия, не отнимающего большую часть его времени, он часто в часы досуга готов работать в другом занятии за более низкую плату, чем та, которая вообще соответствует характеру этого занятия.

До настоящего времени во многих частях Шотландии существует еще категория людей, называемых *коттэрами* или *коттэд-жерами*<sup>1</sup>, хотя несколько времени тому назад они встречались чаще, чем теперь. Это — своего рода батраки лендлордов и фермеров, не живущие в усадьбе последних. Они обычно получают от своих хозяев вознаграждение в виде хижины и небольшого огорода, сено в количестве, необходимом для прокормления коровы, а иногда акр или два плохой пахотной земли. Когда хозяин нуждается в их труде, он дает им, сверх указанного, два гарнца овсяной крупы в неделю стоимостью около шестнадцати пенсов. В течение большей части года он мало или совсем не нуждается в их труде, а обработка предоставленного им маленького участка не занимает всего того времени, которое имеется в их распоряжении. Когда такие батраки были более многочисленны, чем в настоящее время, они, как передают, охотно отдавали свое свободное время кому угодно за весьма ничтожное вознаграждение и работали за меньшую заработную плату, чем другие рабочие. В давно минувшие времена такие крестьяне-батраки были, по-видимому, общим явлением во всей Европе. В странах малокультурных и редко населенных большая часть землевладельцев и фермеров не могла иным способом обеспечить себе то чрезвычайное количество рабочих рук, которое требуется для сельского хозяйства в определенные периоды. Та поденная или еженедельная плата, которую такие рабочие получали время от времени от своих хозяев, очевидно, не составляла полной цены их труда. Их небольшой клочок земли составлял значительную ее часть. Однако многие писатели, собиравшие данные о ценах на труд и на предметы продовольствия в прежние времена, по-видимому, считали это поденное или недельное вознаграждение полной платой за труд и потому могли с удовольствием констатировать ее удивительно малые размеры.

Продукт такого труда часто оказывается на рынке дешевле, чем это соответствовало бы его характеру. Чулки во многих частях Шотландии вяжут гораздо дешевле, чем в других местах, где их изготавливают на станках, и это потому, что их вяжут работницы, которые главную часть своих средств к существованию получают от других занятий. Более тысячи пар чулок привозится ежегодно с Шотландских островов в Лейт, причем цена их колеблется от пяти до семи пенсов за пару. В Лирвике, скромной столице Шотландских островов, как меня уверяли, десять пенсов в день составляют обычную плату за простой труд. На этих же островах население вяжет шерстяные чулки ценою в одну гинею и выше за пару.

---

<sup>1</sup> [От слова *cottage* — хижина.]

Прядение льняной пряжи в Шотландии производится почти так же, как и вязание чулок, т.е. работницами, которые нанимаются главным образом для других целей. Те, кто пытается заработать на жизнь исключительно одним из этих видов труда, ведут весьма скудное существование. В большей части Шотландии хорошей прядильщицей считается та, которая может заработать двадцать пенсов в неделю.

В богатых странах рынок сбыта обычно так обширен, что любое занятие достаточно для того, чтобы поглотить весь труд и капитал лица, занимающегося им. Примеры людей, живущих одним занятием и в то же время получающих какие-либо выгоды от другого, встречаются главным образом в бедных странах. Однако следующий пример подобного явления встречается также в столице очень богатой страны. Нет, мне думается, такого города в Европе, где квартирная плата дороже, чем в Лондоне, и тем не менее я не знаю столицы, в которой можно было бы за более дешевую плату нанять меблированную квартиру. Квартиры в Лондоне не только дешевле, чем в Париже, но, при равных удобствах, много дешевле даже, чем в Эдинбурге; и, что может показаться удивительным, высокая плата за аренду целого дома является причиной низкой платы за аренду квартир. Высокий уровень арендной платы за целый дом в Лондоне обусловлен не только теми причинами, которые влияют в том же направлении во всех крупных столицах: дороговизной труда, дороговизной всех строительных материалов, которые по общему правилу приходится подвозить издалека, и, сверх того, высокою земельною рентою, поскольку каждый землевладелец выступает в качестве монополиста и часто взимает за один акр плохой земли в городе более высокую ренту, чем можно получить за сто акров лучшей земли деревне, — он обусловлен отчасти особыми привычками населения, обязывающими каждого главу семейства снимать целый дом от подвала до чердака. Под квартирой в Лондоне понимают всякое жилое помещение под одной крышей; во Франции, Шотландии и многих других частях Европы под нею часто понимают лишь один этаж. Лондонский купец вынужден снимать целый дом в той части города, где живут его покупатели. Его магазин помещается в нижнем этаже, а он и его семья спят на самом верхнем этаже; и он старается покрыть часть своей арендной платы за дом сдачей от себя двух средних этажей; он имеет в виду содержать свою семью доходом с торговли, а не выручкой от сдачи квартир внаем, тогда как в Париже и Эдинбурге лица, сдающие квартиры, не имеют обычно других источников существования, и плата за квартиры не только должна покрывать наемную плату за весь дом, но и покрывать все расходы семьи.

## *Отдел II.*

### **Неравенства, вызываемые вмешательством государства**

Таковы неравенства в общей сумме выгод и невыгод различного приложения труда и капитала — неравенства, которые вызываются отсутствием одного из трех вышеуказанных условий даже в тех случаях, когда существует полнейшая свобода. Но политика вмешательства правительств Европы, не допуская полной свободы, порождает другие неравенства, которые имеют гораздо более важное значение.

Политика вмешательства действует следующими тремя способами: во-первых, ограничивая конкуренцию в некоторых промыслах меньшим числом людей, чем сколько обратилось бы к ним без такого вмешательства; во-вторых, усиливая конкуренцию в других промыслах сравнительно с тем, что было бы при естественных условиях; в-третьих, стесняя свободный переход труда и капитала от одного промысла к другому и с одного места в другое.

I. Политика вмешательства порождает весьма важное неравенство в общей сумме выгод и невыгод различного приложения труда и капитала, ограничивая в некоторых промыслах конкуренцию меньшим числом людей, чем сколько обратилось бы к ним без такого вмешательства.

Главным средством, применяемым для этого, являются исключительные привилегии цеховых корпораций.

Исключительная привилегия какого-нибудь зарегистрированного цеха неизбежно ограничивает конкуренцию в городе, где он существует, теми лицами, которые состоят в цехе. Для доступа в цех обыкновенно необходимо пробыть в этом городе учеником у мастера, состоящего в цехе. Цеховые постановления иногда устанавливают количество учеников, которое дозволяется держать каждому мастеру, и почти всегда устанавливают продолжительность ученичества. Постановления того и другого рода имеют целью ограничить конкуренцию меньшим числом людей, чем это было бы при отсутствии таких стеснений. Ограничение числа учеников сокращает конкуренцию непосредственно. Продолжительность срока ученичества ограничивает ее косвенным, но не менее действенным образом, поскольку увеличивает расходы на обучение мастерству.

В Шеффилде постановлением цеха ни одному мастеру-ножовщику не дозволяется держать более одного ученика. В Норвиче и Норфолке ни один ткацкий мастер не имеет права держать более двух учеников под угрозой штрафа в пользу короны в пять фунтов в месяц. Повсеместно в Англии, а также в английских колониях ни один мастер-шляпник не может держать более двух учеников под угрозой штрафа в пять фунтов в месяц, из которого

половина идет в пользу короны, а другая в пользу заявившего о том суду. Оба последних постановления, хотя они и утверждены законом королевства, очевидно, продиктованы тем же цеховым духом, каким внушен и шеффилдский статут. Не прошло и года со времени учреждения в Лондоне цеха шелкоткачей, как они издали постановление, ограничивающее число учеников у каждого мастера двумя. Потребовался специальный акт парламента для отмены этого постановления.

По-видимому, с давних пор по всей Европе обычная продолжительность ученичества в большинстве цехов была установлена в семь лет. Все такие цеховые корпорации в старые времена назывались университетами — от латинского слова, означающего корпорацию вообще. Университет кузнецов, университет портных и т.д. — такие выражения мы обыкновенно встречаем в старинных документах и хартиях старых городов. Когда впервые учреждались те особые корпорации, которые ныне, собственно, и называются университетами, срок продолжительности обучения для получения степени магистра наук или искусств был, по-видимому, приноровлен к сроку ученичества обычных ремесел, цехи которых возникали гораздо раньше. Подобно тому как было необходимо проработать семь лет у полноправного мастера для того, чтобы стать самому мастером и иметь учеников в каком-либо ремесле, точно так же требовалось заниматься у соответствующего полноправного магистра в течение семи лет, чтобы стать магистром, учителем, или доктором (в старые времена это были синонимы), либеральных профессий и держать школьников, или учеников (слова эти первоначально тоже были синонимами).

Законом в 5-й год правления Елизаветы, обыкновенно называемым законом<sup>1</sup>, об ученичестве было установлено, чтобы никто впредь не занимался каким-либо ремеслом, искусством или мастерством, существовавшими в ту пору в Англии, не пробыв предварительно по крайней мере семи лет в ученичестве. Таким образом, частные постановления многих отдельных корпораций превратились в Англии в общеобязательный закон для всех ремесел в городах Англии. Ибо хотя выражения этого закона были очень общи и, очевидно, подразумевали все королевство, однако путем толкования его действие было ограничено одними городами; было признано, что в деревнях одно лицо может заниматься несколькими различными ремеслами, хотя оно и не отбыло семилетнего ученичества в каждом из них, так как ремесла эти необходимы для удобства жителей, а количество последних недостаточно для того, чтобы каждым ремеслом занимались особые люди.

---

<sup>1</sup> [Издан в 1563 г., отменен в 1814 г.]

Сверх того, точное толкование выражений закона ограничивало его действие теми ремеслами и промыслами, которые существовали в Англии до 5-го года правления Елизаветы, и никогда не распространялось на ремесла, которые появились после этого времени. Такое ограничение породило ряд различий, которые с точки зрения определенной политики представляются в высшей степени нелепыми. Было установлено, например, что каретник ни сам, ни через своих работников не имеет права изготовлять колеса для своих экипажей, а должен покупать их у мастера-колесника, ибо последнее ремесло существовало в Англии до 5-го года правления Елизаветы. Но колесник, хотя он и не пробыв в ученичестве у каретника, имел право делать сам или при помощи своих работников кареты и экипажи, ибо ремесло каретника не подходит под действие закона, так как не существовало в Англии ко времени его издания. Многие из мануфактур Манчестера, Бирмингема и Уольвергамптона ввиду этого не подлежат действию этого закона, поскольку они не существовали в Англии до 5-го года правления Елизаветы.

Во Франции продолжительность ученичества различна в различных городах и в различных ремеслах. В Париже во многих ремеслах требуется пятилетний срок; но до получения права заниматься ремеслом в качестве самостоятельного мастера кончивший срок ученичества во многих ремеслах должен еще прослужить пять лет в качестве подмастерья. В течение этого времени он называется компаньоном, товарищем своего мастера, а самый срок этот называется товариществом, компаньоном.

В Шотландии нет закона, устанавливающего всеобщий срок ученичества. В различных ремеслах этот срок неодинаков. Когда он продолжителен, он может быть сокращен уплатою небольшого взноса. Точно так же в большинстве городов за весьма незначительную сумму можно приобрести право вступления в любой цех. Ткачи полотна и парусины, главных производств в стране, а также все другие подсобные ремесленники, каковы колесники, шпильщики и пр., могут заниматься своим ремеслом в любом городе с цеховым устройством, не уплачивая никакого взноса. Во всех цеховых городах каждое лицо имеет право продавать мясо в установленный законом день недели.

Обычный срок ученичества в Шотландии ограничивается тремя годами даже в некоторых очень сложных ремеслах, и вообще я не знаю другой страны в Европе, где цеховые постановления были бы менее стеснительны.

Самое священное и неприкосновенное право собственности есть право на собственный труд, ибо труд есть первоначальный источник всякой собственности вообще. Все достояние бедняка заключается в силе и ловкости его рук, и мешать ему пользоваться этой силой и ловкостью так, как он сам считает для себя удоб-

ным, если только он не вредит своему ближнему, значит прямо посягать на эту священнейшую собственность. Это представляет собою явное посягательство на законную свободу как самого работника, так и тех, кто хотел бы нанять его. Такие ограничения препятствуют рабочему работать так, как он считает выгодным, а остальным людям — нанимать тех, кого они хотят. Судить о том, пригоден ли рабочий для работы, можно смело предоставить разумению самих нанимателей, которых это больше всего касается. Преувеличенная забота законодателя о том, чтобы они не нанимали неподходящих работников, очевидно, столь же неуместна, сколько стеснительна.

Институт продолжительного ученичества не может дать никакой гарантии того, что в продажу не будут часто поступать плохо изготовленные изделия. Последнее происходит обычно в результате обмана, а не благодаря неумению, а продолжительное ученичество не может гарантировать от обмана. Для предупреждения этого необходимы совершенно иные меры. Проба на серебряных изделиях и клеймо на полотне и шерстяной материи дают покупателю гораздо большую гарантию, чем любой статут об ученичестве. Покупатель обыкновенно обращает внимание на наличность пробы или клейма, но никогда не считает нужным осведомляться, отбыл ли семилетний срок ученичества работник, изготовивший эти предметы.

Институт продолжительного ученичества отнюдь не имеет тенденции подготавливать молодежь к промышленному труду. Подмастерье, работающий поштучно, наверное, будет очень трудолюбив, поскольку он получает выгоду от своего старания. Ученик, наверное, будет ленив, и почти всегда так и бывает, потому что у него нет непосредственного интереса не быть ленивым. В более грубых профессиях приятность труда состоит исключительно в вознаграждении за труд. Чем скорее данное лицо сможет получить вознаграждение за свой труд, тем скорее оно, наверное, почувствует вкус к труду и привычку к работе. Юноша, естественно, приобретает отвращение к труду, если в течение продолжительного времени он не получает от него никакой выгоды. Мальчики, отдаваемые в ученики общественными благотворительными учреждениями, обыкновенно отдаются на более продолжительный срок, и, по общему правилу, из них выходят очень ленивые и негодные работники.

Ученичество было вообще неизвестно древним. Взаимные обязательства мастера и ученика занимают значительное место во всех современных законодательствах. Римское право совершенно умалчивает об этом. Я не знаю ни одного греческого или латинского слова (мне кажется, я смело могу утверждать, что таких слов в этих языках не существует), выражающего то поня-

тие, которое мы ныне связываем со словом «ученичество», т.е. понятие работника, занятого трудом какой-либо профессии в пользу мастера в течение определенного количества лет, при условии, что мастер обучает его данной профессии.

Продолжительное ученичество вообще не нужно. Специальности, стоящие гораздо выше обычных ремесел, как, например, изготовление карманных и стенных часов, не знают таких секретов, чтобы требовалось долгое обучение. Конечно, первоначальное изобретение этих прекрасных механизмов и даже некоторых из инструментов, употребляемых при изготовлении их, было плодом глубокой мысли и продолжительного времени, и его справедливо следует считать одним из самых счастливых результатов человеческой изобретательности. Но после того как они были изобретены и хорошо поняты, вряд ли требуется более нескольких недель для объяснения во всех подробностях молодому работнику, как пользоваться этими инструментами и как изготовлять эти механизмы. Пожалуй, достаточно даже для того и нескольких дней. В простых механических ремеслах, безусловно, достаточно нескольких дней. Правда, даже в самых простых ремеслах сноровка приобретается только в результате продолжительной практики и опыта. Но молодой работник будет практиковаться с гораздо большей старательностью и вниманием, если с самого начала он будет работать в качестве подмастерья, получая плату пропорционально той небольшой работе, которую он сумеет выполнить, и уплачивая в свою очередь за материалы, которые ему случится испортить благодаря своей неловкости и неопытности. При таких условиях его обучение, по общему правилу, было бы более успешно и во всяком случае менее продолжительно и дорого. Конечно, при таком порядке терял бы мастер. Он терял бы всю ту заработную плату ученика, которая теперь остается у него в кармане за все семь лет обучения. В конечном счете, может быть, терял бы и сам ученик. В ремесле, которому так легко обучиться, у него было бы больше конкурентов, и его заработная плата, когда он становился бы взрослым рабочим, была бы ниже, чем в настоящее время. То же самое усиление конкуренции уменьшало бы прибыль мастера, равно как и заработную плату рабочих. Теряли бы все ремесла, все искусства, все профессии. Но выиграло бы население, ибо труд всех ремесленников сделался бы много дешевле.

Все цехи и большая часть цеховых правил были учреждены именно для того, чтобы посредством ограничения свободной конкуренции, которая необходимо приводит к падению цен, а следовательно, и заработной платы и прибыли, предотвратить такое падение. В прежние времена во многих частях Европы для учреждения цеха не требовалось никакой иной власти, кроме го-

родских властей того места, в котором они учреждались. Правда, в Англии требовалась также хартия от короля. Но эта королевская прерогатива, по-видимому, была установлена скорее в целях вымогательства денег от подданных, чем в интересах защиты общественной свободы от таких притеснительных монополий. По-видимому, такого рода хартии охотно давались по уплате определенной суммы королю; и, когда представители того или иного вида ремесла или торговли считали нужным выступать в качестве корпорации, не имея на то хартии, такие незаконные гильдии, как их называли, не всегда распускались, а их лишь заставляли платить в пользу короля ежегодно определенную денежную сумму за разрешение пользоваться узурпированными ими привилегиями<sup>1</sup>. Непосредственный надзор за всеми цехами и издаваемыми ими правилами, которые они считали нужным устанавливать для урегулирования своих дел, принадлежал управлению города, в котором они устанавливались; и меры воздействия по отношению к ним, если они предпринимались, исходили не от короля, а от более обширной корпорации, частью или членами которой они сами являлись.

Управление городами, в которых существовали цехи, находилось вообще в руках торговцев и ремесленников, и, очевидно, в интересах всех групп этих ремесленников и торговцев было противодействовать тому, чтобы рынок был переполнен, как они обыкновенно выражаются, изготавливаемыми ими продуктами, а это значит, что они в действительности заинтересованы были в постоянном недоснабжении рынка. Каждая группа ремесленников и торговцев стремилась установить ограничения, ведущие к этой цели, и, поскольку это допускалось, была готова согласиться, чтобы всякая другая группа делала то же самое. В результате подобных ограничений каждая группа, правда, должна была покупать все нужные ей товары от другой группы в пределах того же города по более дорогой цене, чем могла бы за пределами города. Но возмещалось это тем, что каждая из них могла продавать свои товары настолько же дороже и, следовательно, столько же выигрывала, сколько теряла. Таким образом, в торговых сделках различных групп городского населения между собою ни одна из них не теряла благодаря таким указанным ограничениям. Но в своих сделках с деревней все они выгадывали, а ведь именно торговля с деревней главным образом обогащает города.

Все города получают главные свои средства существования и все сырье для промышленности из деревни. Город платит за это деревне двумя способами: во-первых, отдавая деревне обратно часть этого сырья в переработанном виде; в таком случае цена

<sup>1</sup> См.: *Madox. Firma Burgi*, p. 26 etc.

сырья увеличивается на всю сумму заработной платы рабочих и прибыли их предпринимателей или мастеров; во-вторых, отдавая деревне часть сырья и готовых изделий, которые город ввозит из других стран или из отдаленных частей той же страны; в таком случае первоначальная цена продуктов тоже увеличивается на всю сумму заработной платы перевозчиков и матросов и прибыли купцов, нанимающих их. Барыш, извлекаемый из первой отрасли торговли, представляет собою выгоду, которую город получает от своих ремесел; барыш от второго вида торговли представляет собою выгоды, даваемые внутренней и внешней торговлей. Заработная плата рабочих и прибыли их предпринимателей покрывают собою всю сумму барыша, даваемого этими обоими видами торговли и промышленности. Ввиду этого все ограничения, стремящиеся к увеличению этой заработной платы и прибыли сверх их нормального размера, позволяют городу покупать за меньшие количества своего труда продукт большего количества труда деревни. Они ставят торговцев и ремесленников города в преимущественное положение сравнительно с землевладельцами, фермерами и рабочими в деревне и нарушают естественное равновесие, которое в противном случае имело бы место в торговле между городом и деревней. Весь ежегодный продукт труда общества ежегодно распределяется между этими двумя различными группами населения. В силу указанных ограничений большая часть этого продукта достается на долю жителей города, чем это имело бы место при отсутствии этих ограничений, и меньшая доля — жителям деревни.

Цена, которую город уплачивает в действительности за продовольствие и материалы, ежегодно ввозимые им, выражается в общем количестве промышленных изделий и других товаров, ежегодно вывозимых из него. Чем дороже продаются последние, тем дешевле покупаются первые. Городская промышленность получает больше, а труд деревни оказывается менее выгодным.

В том, что городская промышленность повсюду в Европе более выгодна, чем сельскохозяйственный труд, мы можем удостовериться, не входя в сложные вычисления, на следующем весьма простом и известном примере. В любой европейской стране на целую сотню людей, приобретших большие состояния, хотя они начали с очень скромного дела в торговле или мануфактуре, т.е. в отраслях преимущественно городских, приходится лишь один человек, приобретший состояние в какой-нибудь отрасли сельского труда, сводящегося к добыванию сырья при помощи улучшения и обработки почвы. Промышленный труд, таким образом, должен лучше вознаграждаться, заработная плата и прибыль с капитала должны быть больше в городе, чем в деревне. Но капитал и труд, естественно, ищут самого выгодного приложения. Поэто-

му они по мере возможности притекают в город и покидают деревню.

Жители города, будучи собраны в одном месте, легко могут сговариваться между собою и вступать в соглашения. Ввиду этого даже самые незначительные городские ремесла объединялись почти везде в цехи; и даже там, где они не объединялись в цехи, среди них обыкновенно преобладают корпоративный дух, вражда к чужеземцам и посторонним, нежелание держать учеников или сообщать секреты своего ремесла; часто добровольными организациями и соглашениями они предупреждают ту свободную конкуренцию, которую они не могут воспрепятствовать изданием соответствующих постановлений. Ремесла, в которых занято очень немного людей, наиболее легко достигают таких соглашений. Полдюжины чесальщиков шерсти нужны для того, чтобы дать материал для работы тысяче прядильщиков и ткачей. Сговорившись не брать учеников, они могут не только обеспечить себе обилие работы, но и поставить всю эту отрасль промышленности в своего рода рабскую зависимость от себя и повысить цену своего труда намного выше того уровня, который соответствует характеру их работы.

Сельские жители, рассеянные на больших пространствах друг от друга, не легко могут сговариваться между собою. И они не только никогда не объединялись в цехи, но среди них никогда также не преобладал цеховой дух. Никогда не признавалось необходимым установить ученичество для допущения к занятию сельским хозяйством, к главному занятию деревни. Но если не считать изящные искусства и либеральные профессии, не существует, пожалуй, занятия, которое требовало бы столь разнообразных знаний и такого обширного опыта. Бесчисленные книги, написанные на всех языках об этой отрасли труда, могут свидетельствовать нам, что среди самых мудрых и ученых наций на сельское хозяйство никогда не смотрели как на очень легкодоступное занятие. И тщетно мы старались бы почерпнуть из всех этих томов знакомство со всеми разнообразными и сложными сторонами этого хозяйства, которые известны даже рядовому фермеру, как бы презрительно ни говорили иногда о нем некоторые высокомерные авторы. Напротив, вряд ли существует такое механическое ремесло, все операции которого нельзя было бы подробно и вполне ясно изложить в брошюрке в несколько страничек, насколько это возможно сделать при помощи слов, поясняемых чертежами. В самом деле, в *Истории искусств и ремесел*, ныне издаваемой французской академией наук, многие из них так именно и объясняются. Кроме того, руководство операциями, которые должны меняться в зависимости от каждой перемены погоды, а также и от других случайных обстоятельств, требует гораздо

большей сообразительности, чем в том случае, когда операции эти всегда одни и те же или почти одни и те же.

Не только ремесло фермера, общее управление сельским хозяйством, но и многие низшие отрасли сельского труда требуют гораздо больше искусства и опыта, чем большинство механических ремесел. Человек, который работает над медью или железом, работает инструментами и с материалом, характер которых неизменен или почти неизменен. Между тем работник, который пашет землю при помощи запряжки лошадей или быков, работает с инструментами и орудиями, здоровье, сила и настроение которых весьма различны в различных случаях. Качество материала, с которым он работает, тоже не менее изменчиво, чем его орудия и инструменты, обращение с тем и другим требует от него большой сообразительности и внимания. И простой пахарь, хотя обычно его считают образцом глупости и невежества, в большинстве случаев обладает такой рассудительностью и вниманием. Правда, он менее общителен, чем механические рабочие, живущие в городе. Его голос и язык более грубы, и их труднее понять тем, кто не привык к ним. Но его умственные способности, поскольку он привык наблюдать большее разнообразие предметов, обыкновенно гораздо выше способностей тех, все внимание которых с утра до ночи обычно направлено на выполнение одной или двух весьма простых операций. Насколько в действительности низшие слои народа в деревне превосходят в умственном отношении городское простонародье, хорошо известно всякому, кого дела или любознательность побуждали часто беседовать с теми и другими. Ввиду этого в Китае и Индостане, как утверждают, положение сельских рабочих и их заработная плата выше положения и заработной платы большей части ремесленников и мануфактурных рабочих. Так было бы, вероятно, повсеместно, если бы этому не препятствовали цеховые законы и цеховой дух.

Преобладание городской промышленности над сельской во всех странах Европы объясняется не исключительно существованием цехов и цеховых законов. Оно поддерживается многими другими постановлениями властей. Высокие пошлины на ввозимые из-за границы мануфактурные товары и на все вообще товары, ввозимые иностранными купцами, ведут к тому же самому. Цеховые законы позволяют жителям города повышать цены на их товары, не опасаясь свободной конкуренции их собственных соотечественников. Указанные пошлины защищают их равным образом и от конкуренции иностранцев. Повышение цен, обусловленное этими двумя причинами, в конце концов оплачивается землевладельцами, фермерами и сельскими рабочими, которые редко оказывали сопротивление введению таких монополий. Они обыкновенно и не склонны, и не способны вступать в такие соглашения; а вопли и софистические доводы купцов и фабри-

кантов легко убеждают их в том, что частный интерес одной части, и притом незначительной части, общества тождествен с общим интересом целого.

В Великобритании преобладание городской промышленности над сельской раньше, по-видимому, было гораздо значительнее, чем в настоящее время. Заработная плата в деревне более приближается уже к заработной плате промышленного труда, а прибыль на капитал в сельском хозяйстве не так отстает от прибыли на торговый и промышленный капитал, как это было, по-видимому, в минувшем столетии или в начале настоящего. Эту перемену следует считать необходимым, хотя и запоздавшим последствием тех чрезвычайных преимуществ и покровительства, которыми пользовалась городская промышленность. Накопленный в городах капитал в конце концов становится столь значительным, что уже нет возможности прилагать его к делу с прежнеею прибылью в тех отраслях промышленности, которые обычны в городах. Эти отрасли промышленности, как и всякие другие, имеют свои пределы; возрастание капитала, имея своим следствием усиление конкуренции, необходимо ведет к уменьшению прибыли. А понижение прибыли в городе ведет к отливу капитала в деревню, который, создавая новый спрос на сельский труд, необходимо ведет к повышению заработной платы. Капитал, если можно так выразиться, растекается затем по всему лицу страны, и, будучи вложен в сельское хозяйство, он отчасти возвращается в деревню, за счет которой в значительной мере был первоначально накоплен в городе. В дальнейшем я попытаюсь показать, что повсюду в Европе все крупнейшие улучшения в сельском хозяйстве и подъем его были обусловлены таким приливом капитала, первоначально накопленного в городах. Одновременно с тем я попытаюсь доказать, что, хотя некоторые страны таким путем достигли значительной степени богатства, такое развитие, однако, само по себе по необходимости совершается медленно, ненадежно, подвержено перерывам в силу бесчисленных случайностей и во всех отношениях противно естественному порядку и разуму. В третьей и четвертой книгах этого исследования я попытаюсь по возможности полно и отчетливо выяснить те интересы, предрассудки, законы и обычаи, которые дали повод к такому порядку вещей.

Представители одного и того же вида торговли или ремесла редко собираются вместе даже для развлечений и веселья без того, чтобы их разговор не кончился заговором против публики или каким-либо соглашением о повышении цен. Действительно, невозможно воспретить такие собрания изданием закона, который можно было бы проводить в жизнь или который был бы совместим со свободой и справедливостью. Но хотя закон не может

препятствовать представителям какой-либо отрасли торговли или ремесла собираться по временам вместе, он во всяком случае не должен ничего делать для облегчения таких собраний и еще меньше для того, чтобы делать их необходимыми.

Постановление, которое обязывает всех лиц, занимающихся в данном городе определенной отраслью торговли или ремесла, вносить свои имена и адреса в публичный регистр, облегчает такие собрания. Оно сближает лиц, которые без этого, может быть, никогда не узнали бы друг друга, и каждому из них указывает, где он может найти своих собратьев по профессии.

Постановление, дающее лицам, занимающимся определенным видом торговли или ремесла, право облагать себя для обеспечения своих бедных и больных членов, вдов и сирот, делает такие собрания необходимыми, поскольку создает общее дело для их участников.

Корпорация или цех не только делают такие собрания необходимыми, но и делают постановление большинства обязательным для всей корпорации. В свободной торговле или свободном ремесле действительно соглашение может быть установлено только при единогласном соглашении всех членов, и оно может длиться только до тех пор, пока все члены останутся при том же мнении. Большинство же корпорации или цеха может издать обязательное постановление с соответствующими карами за его нарушение, причем это постановление ограничивает конкуренцию более действенно и на более продолжительное время, чем любое добровольное соглашение.

Мнение о необходимости цехов для лучшего управления торговлей или ремеслом лишено всякого основания. Действительная дисциплина налагается на работника не его цехом, а его потребителями и заказчиками. Не что иное, как боязнь потерять их заказы или лишиться их работы, удерживает его от обманов и ограничивает его небрежность. Цех, обладающий исключительными правами, необходимо ослабляет силу этой дисциплины. При наличии цехов в производстве занята определенная группа работников независимо от того, работают ли они хорошо или плохо. Именно по этой причине во многих крупных городах с цеховым устройством нельзя найти сносных работников даже в самых необходимых ремеслах. Если вы хотите, чтобы ваш заказ был сносно выполнен, вы должны его отдать куда-нибудь в пригород, где работники, не имея исключительных привилегий, зависят только от своей репутации, и потом уже вы должны каким-нибудь способом принести в город контрабандой свой заказ.

Таким-то образом господствующая в Европе политика вмешательства, ограничивая в некоторых профессиях конкуренцию меньшим числом людей, чем были бы склонны заняться ими, со-

здает весьма важное неравенство в общей сумме выгод и невыгод различных приложений труда и капитала.

II. Господствующая в Европе политика вмешательства, усиливая в некоторых профессиях конкуренцию сравнительно с тем размером, который она имела бы при естественных условиях, создает другое неравенство противоположного свойства в общей сумме выгод и невыгод различных приложений труда и капитала.

Например, признавалось весьма важным, чтобы к определенным профессиям готовилось достаточное число молодых людей, и с этой целью государство, а иногда и частные благотворители учреждали специальные пенсии, пособия на учение, стипендии и т.п., которые и привлекали к этим занятиям гораздо больше людей, чем это имело бы место при отсутствии таких мер. Во всех христианских государствах, как мне кажется, подготовка большей части духовенства оплачивается именно таким образом. Весьма немногие лица из духовенства воспитываются на свой собственный счет. Благодаря этому продолжительная, трудная и дорогостоящая подготовка тех, кто обучается на собственные средства, не всегда обеспечивает им надлежащее вознаграждение, ибо церковь переполнена людьми, которые, чтобы получить какое-нибудь место, готовы согласиться на гораздо меньшее вознаграждение, чем то, на которое им давало бы право их образование; таким образом, конкуренция бедняков лишает вознаграждения лиц состоятельных. Несомненно, не подобает сравнивать приходского священника и капеллана с подмастерьем в каком-нибудь ремесле. Но жалование их можно с полным правом считать имеющим тот же характер, что и заработная плата подмастерья. Все они одинаково получают плату за свой труд согласно договору, установленному по соглашению с лицами, от которых они зависят. До самой середины XIV столетия пять серебряных марок, содержащих приблизительно столько же серебра, сколько десять фунтов нынешней монеты, составляли в Англии обычную плату приходского священника или его заместителя, как это мы находим в постановлениях различных национальных конвентов. В эту эпоху плата в четыре пенса в день, содержащее такое же количество серебра, как один шиллинг современной монеты, была установлена за работу мастера-каменщика и три пенса в день, т.е. девять пенсов на нынешние деньги, за работу каменщика-подмастерья<sup>1</sup>. Таким образом, заработная плата этих работников при условии, если они имели работу круглый год, была много выше вознаграждения приходского священника. Если же мастер-каменщик не имел работы в течение трети года, его заработная плата равнялась вознаграждению священника. Законом, издан-

---

<sup>1</sup> [См. Статут о рабочих, изданный в 25-й год правления Эдуарда III.]

ным в 12-й год правления королевы Анны (в главе 12), объявлялось, что «поскольку, ввиду отсутствия достаточного содержания и вознаграждения священников, приходы во многих местах остаются без последних, епископ уполномочивается устанавливать за своей подписью и печатью достаточную стипендию или жалование не свыше пятидесяти и не менее двадцати фунтов в год». Плата в сорок фунтов в год признается в настоящее время весьма хорошим вознаграждением для приходского священника, и, несмотря на упомянутый акт парламента, существует немало приходов с вознаграждением ниже двадцати фунтов в год. В Лондоне встречаются сапожники, зарабатывающие сорок фунтов в год, и там вряд ли можно найти трудолюбивого рабочего какой-либо профессии, не зарабатывающего более двадцати фунтов в год. Последняя сумма, в самом деле, не превышает того, что часто зарабатывает простой чернорабочий во многих сельских приходах. Во всех случаях, когда закон пытался регулировать заработную плату рабочих, это всегда делалось скорее с целью понизить ее, а не повысить. Но закон неоднократно пытался повысить оплату приходских священников и обязать в интересах достоинства церкви приходских ректоров обеспечить им несколько больше, чем то скудное содержание, на которое они сами могли бы согласиться. И в обоих случаях закон, по-видимому, одинаково не достигал цели и не мог ни повысить вознаграждения приходских священников, ни понизить заработную плату рабочих в той степени, в какой имел это в виду; это имело место потому, что он не был в состоянии помешать первым соглашаться на вознаграждение меньше установленного размера ввиду их нужды и большой конкуренции между ними, а последним — получать выше установленного размера ввиду конкуренции между теми, кто рассчитывал извлечь прибыль или удовольствие от найма этих рабочих.

Высокие оклады и иные почетные отличия поддерживают достоинство церкви, несмотря на бедственное положение некоторых ее низших чинов. Последние получают некоторую компенсацию за скудость своего денежного вознаграждения в виде уважения, которым пользуется их профессия. В Англии и во всех католических странах выгоды, предоставляемые духовным званием, в действительности гораздо значительнее, чем это было бы необходимо. Пример шотландской, женеvской и некоторых других протестантских церквей свидетельствует, что пользующаяся таким почетом профессия, подготовку к которой так легко получить, и при перспективе гораздо более скромного вознаграждения привлекала бы к принятию священнического сана достаточное количество образованных, приличных и почтенных людей.

Если бы в профессиях, где не существует должностных окладов, как, например, в юриспруденции и медицине, такое же ко-

личество лиц обучалось на общественный счет, конкуренция скоро стала бы так сильна, что очень заметно понизила бы вознаграждение за труд. В таком случае никому, пожалуй, не было бы расчета готовить своего сына к этим профессиям на собственные средства. Эти профессии оказались бы всецело предоставленными лицам, которые обучались бы на общественный счет и в силу своей многочисленности и бедности были бы вынуждены довольствоваться весьма скудным вознаграждением, а это привело бы к упадку столь уважаемых профессий, как юриспруденция и медицина.

Та несчастная порода людей, которых обыкновенно называют учеными и литераторами, находится почти в таком же положении, в каком, вероятно, очутились бы юристы и врачи при наличии описанных выше условий. По всей Европе большинство их подготовлялось к служению церкви, но в силу различных обстоятельств не приняло церковного сана. Они, следовательно, обычно обучались на общественный счет, и повсюду число их так значительно, что плата за их труд, по общему правилу, сводится к самому незначительному уровню.

До изобретения искусства книгопечатания ученый и литератор могли найти применение своим знаниям только в одном занятии — в занятии частного или школьного учителя, в сообщении другим людям тех любопытных и полезных знаний, какие они приобрели; это, несомненно, более почетное, более полезное и, по общему правилу, более выгодное занятие, чем писание для книгоиздателя, ставшее обычным после появления книгопечатания. Продолжительность подготовки, способности, знания и усердие, необходимые для того, чтобы стать выдающимся преподавателем, по меньшей мере не уступают качествам, необходимым для виднейших практиков в сфере юриспруденции и медицины. Но обычное вознаграждение выдающегося преподавателя не стоит ни в малейшем соответствии с вознаграждением юриста или врача: объясняется это тем, что профессия первого переполнена нуждающимися людьми, получившими образование на общественный счет, тогда как в профессиях последних встречается очень немного лиц, получивших подготовку не на собственные средства. Однако, как ни незначительно может показаться обычное вознаграждение частных и школьных преподавателей, оно, несомненно, было бы еще ниже, если бы не была устранена конкуренция тех еще более нуждающихся образованных людей, которые пишут для заработка. До изобретения книгопечатания понятия «студент» и «нищий» были, по-видимому, почти синонимами. В ту пору ректоры некоторых университетов часто выдавали своим студентам разрешительные свидетельства на право просить милостыню.

В древности, до учреждения фондов для подготовки несостоятельных людей к ученым профессиям, вознаграждение выдающихся преподавателей было, по-видимому, гораздо более значительно. Исократ в своем так называемом диалоге против софистов упрекает учителей своего времени в непоследовательности. «Они дают своим ученикам самые широковещательные обещания, — говорит он, — и берутся научить их быть мудрыми, счастливыми и справедливыми, и в обмен за столь важную услугу они требуют ничтожное вознаграждение в четыре или пять мин. Те, которые обучают мудрости, — продолжает он, — без сомнения, сами должны быть мудрыми, но, если бы кто-нибудь другой продал такие услуги за подобную плату, это сочли бы безусловной глупостью». Исократ, конечно, не имеет здесь в виду преувеличивать обычное вознаграждение, и мы поэтому можем быть уверены, что оно было не меньше указываемого им. Четыре мины равнялись 13 ф. ст. 6 шилл. 8 пенс., а пять мин — 16 ф. ст. 13 шилл. 4 пенс. Следовательно, обычно уплачивалась сумма, которая не ниже большей из указанных двух сумм. Сам Исократ брал с каждого ученика по десяти мин, или 33 ф. ст. 6 шилл. 8 пенс. Когда он преподавал в Афинах, у него было, как передают, сто учеников. Я полагаю, что таково было количество учеников, которых он обучал одновременно или которые слушали то, что мы назвали бы теперь курсом лекций; количество это не покажется необычайным, если принять во внимание размеры города и славу учителя, преподававшего к тому же самую модную в то время науку — риторику. Таким образом, он должен был выручать с каждого курса лекций тысячу мин, или 3333 ф. ст. 6 шилл. 8 пенс. Действительно, как Плутарх утверждает в другом месте<sup>1</sup>, обычная плата Исократу за курс учения достигала тысячи мин. Многие другие выдающиеся учителя приобретали, по-видимому, в те времена крупные состояния. Горгий принес в дар Дельфийскому храму свою собственную статую из литого золота. Мы не должны, я думаю, предполагать, что она была в натуральную величину. Его образ жизни, как и образ жизни Гиппия и Протагора, двух других знаменитых преподавателей того времени, по описанию Платона, отличался великолепием, доходившим даже до тщеславия. Образ жизни самого Платона, как рассказывают, не лишен был блеска. Аристотель, закончив обучение Александра и получив, по всеобщему признанию, в высшей степени щедрое вознаграждение от Александра и его отца Филиппа, счел тем не менее выгодным вернуться в Афины, чтобы возобновить преподавание в своей школе. Преподаватели наук в ту пору, вероятно, были не столь многочисленны, как сто или двести лет спустя, когда кон-

---

<sup>1</sup> [См.: *Plutarh. Vitae X Oratorum.*]

курения, по-видимому, несколько понизила цену на их труд и уменьшила оказываемый им почет. Однако наиболее знаменитые из них, по-видимому, пользовались всегда гораздо большим почетом, чем кто-либо из представителей подобных профессий в настоящее время. Афиняне отправили академика<sup>1</sup> Карнеада и стоика Диогена в торжественное посольство в Рим; и хотя их город тогда уже утратил свое прежнее величие, все же он был независимой и значительной республикой. Притом Карнеад был по рождению вавилонянин<sup>2</sup>, и, так как никогда не было народа, столь мало склонного к допущению чужестранцев к общественным должностям, как афиняне, их уважение к нему, по-видимому, было очень велико.

Такое неравенство в конечном счете, пожалуй, более выгодно, чем вредно для общества. Оно, может быть, несколько принижает профессию преподавателя, но дешевизна научного образования представляет собою, несомненно, такое преимущество, которое значительно перевешивает это незначительное неудобство. И притом население извлекало бы еще большую выгоду из этого, если бы устройство школ и колледжей, в которых происходит обучение, было более разумно, чем это имеет место в настоящее время в большей части Европы.

III. Господствующая в Европе политика, препятствуя свободному переходу труда и капитала от одного применения к другому и из одной местности в другую, порождает в некоторых случаях весьма неудобные неравенства в общей сумме выгод и невыгод различных приложений труда и капитала.

Законы об ученичестве препятствуют свободному переходу труда от одного занятия к другому даже в пределах одной и той же местности. Исключительные привилегии цеховых корпораций не допускают такого же перехода из одной местности в другую даже в пределах той же профессии.

Часто бывает, что в то время, как в одном производстве рабочие получают высокую заработную плату, рабочие другого производства вынуждены довольствоваться самым скудным существованием. Первое развивается, и поэтому в нем всегда существует спрос на добавочные рабочие руки; второе находится в упадке, и поэтому число излишних рабочих рук непрерывно возрастает. Эти два производства могут иногда быть в одном и том же городе, а иногда в одной округе, не будучи в состоянии оказать малей-

---

<sup>1</sup> [Карнеад назван академиком, так как он принадлежал к философской школе, которая была основана Платоном и получила название по имени Академии.]

<sup>2</sup> [Смит здесь делает ошибку. Карнеад родился в Кирене, греческой колонии на северном берегу Африки.]

шую помощь друг другу. Законы об ученичестве мешают этому в одном случае, а в другом — этому мешают и законы об ученичестве, и существование замкнутого цеха. А между тем во многих различных производствах операции настолько сходны, что рабочие легко могли бы переходить от одного производства к другому, если бы им не препятствовали эти нелепые законы. Ремесла ткача гладкого полотна и ткача гладкого шелка, например, почти совсем не отличаются друг от друга; ремесло ткача гладкого сукна несколько иного рода; но разница так незначительна, что ткач полотна или шелка всего в несколько дней может стать сносным работником и в этом производстве. Если, таким образом, одно из этих трех главных ремесел находится в упадке, рабочие могут найти средства к существованию в одном из остальных двух, которые находятся в более благоприятном положении, и их заработная плата не будет тогда чрезмерно повышаться в преуспевающем производстве и падать слишком низко в клонящемся к упадку производстве. Правда, производство полотна в Англии, в силу особого статута, открыто для всех, но, так как оно не очень распространено в большей части страны, оно не может служить поддержкой всем рабочим других производств, находящихся в упадке; поэтому всюду, где имеют силу законы об ученичестве, эти рабочие не имеют другого выбора, как или жить за счет прихода, или же пойти работать простыми чернорабочими, на что они благодаря своим привычкам менее пригодны, чем для любого ремесла, в известной мере сходного с их собственным. Ввиду этого они обычно предпочитают обращаться за помощью к приходу.

Но все то, что препятствует свободному перемещению труда от одного занятия к другому, препятствует также и перемещению капитала, ибо размеры капитала, могущего найти помещение в любой отрасли промышленности, находятся в очень большой зависимости от количества труда, которое может быть занято в ней. Однако цеховые постановления в меньшей степени препятствуют перемещению капитала из одной местности в другую, чем перемещению труда: повсюду богатому купцу гораздо легче приобрести право на торговлю в городе с цеховым устройством, чем бедняку-ремесленнику получить право работать в нем.

Препятствия свободному перемещению труда, создаваемые цеховыми законами, существуют, думается мне, во всей Европе. Но те препятствия, которые в этом отношении создаются законами о бедных, являются, насколько мне известно, особенностью Англии. Эти препятствия состоят в трудности для бедняка приобрести оседлость или даже разрешение на занятие своим ремеслом в любом приходе, за исключением того, к которому он принадлежит. Цеховые законы препятствуют свободному передвижению

лишь труда ремесленников и мануфактурных рабочих, тогда как трудность приобрести оседлость препятствует даже передвижению простого чернорабочего труда. Не лишним будет дать беглый очерк возникновения, усиления и современного состояния этого зла, величайшего, пожалуй, из всех создаваемых в Англии политикой государства.

Когда вследствие уничтожения монастырей бедные лишились благотворительной помощи этих религиозных учреждений, после ряда других неудачных попыток помочь им законом, изданным в 43-й год правления Елизаветы (глава 2)<sup>1</sup>, было установлено, чтобы каждый приход заботился о своих бедных и чтобы ежегодно назначались попечители о бедных, которые должны были вместе с церковными старостами собирать путем обложения жителей прихода необходимые для этой цели суммы.

В силу этого закона каждый приход неизбежно оказывался вынужденным заботиться о своих бедных. Поэтому немаловажным вопросом стало, кого же, собственно, считать бедным данного прихода. Вопрос этот после различных толкований был в конце концов решен законом, изданным в 13-й и 14-й годы правления Карла II, когда было постановление, что не опротестованное пребывание в каком-либо приходе в течение сорока дней создает для любого лица оседлость в нем, но что в течение этого срока двое мировых судей имеют право по жалобе церковных старост или попечителей о бедных удалить всякого нового жителя в тот приход, где он перед тем законно проживал, если только он не нанимает помещения за плату в десять фунтов стерлингов в год или не представит достаточных, по мнению судей, гарантий в том, что он не явится бременем для прихода, в котором теперь поселился.

Как утверждают, закон этот имел следствием различного рода обманы; приходские должностные лица при помощи подкупа побуждали своих бедных тайно переселяться в другие приходы и, скрываясь там в течение сорока дней, приобретать там оседлость, чтобы таким образом освободить от себя приход, к которому они, собственно, принадлежали. Поэтому законом, изданным в первый год правления Якова II, было постановлено, что сорокадневное пребывание, необходимое для приобретения кем-либо оседлости, должно считаться лишь с момента представления этим лицом письменного заявления с указанием его местожительства и состава его семьи церковному старосте или попечителю прихода, в котором оно собиралось поселиться.

Но приходские должностные лица, по-видимому, не всегда относились к своему собственному приходу с большей добросо-

---

<sup>1</sup> [Закон о бедных был издан в 1601 г.]

вестностью, чем к чужим приходам, и нередко, получив извещение о самовольных поселениях, допускали их и не предпринимали никаких шагов против них. Поэтому, поскольку предполагалось, что каждый обитатель прихода имеет интерес воспрепятствовать по возможности обременению его такими новыми поселенцами, законом, изданным в 3-й год правления Вильгельма III, было постановлено, что срок сорокадневного пребывания исчисляется лишь после оглашения упомянутого письменного заявления в воскресенье в церкви сейчас же после службы.

«В конце концов, — говорит доктор Берн<sup>1</sup>, — этот вид оседлости, устанавливаемой сорокадневным пребыванием после оглашения письменного заявления, приобретаетс<sup>я</sup> весьма редко, и законодательство имеет в виду не столько облегчить приобретение оседлости, сколько затруднить его тем лицам, которые тайком поселяются в приходе, ибо подача такого заявления лишь побуждает приход удалить такого поселенца. Но если положение поселенца таково, что сомнительным является, подлежит ли он удалению или нет, подачею своего заявления он вынуждает приход или не препятствовать ему в приобретении оседлости, дав прожить сорок дней, или, выселив его, предоставить решение вопроса суду».

Таким образом, этот закон сделал почти невозможным для бедняка приобретение новой оседлости прежним порядком, а именно проживанием в течение сорока дней. Но чтобы не казалось, что он вообще воспрещает неимущим переселяться из одного прихода в другой, закон установил еще четыре других способа приобретения оседлости, помимо подачи или оглашения соответствующего заявления. Первый способ — это обложение приходскими налогами и уплата их; второй — избрание на какую-либо приходскую должность и отправление ее в течение года; третий — прохождение срока ученичества в приходе; четвертый — служба по найму непрерывно в течение года на территории прихода.

Приобрести оседлость одним из первых двух способов можно только при согласии всех обитателей прихода, которые очень хорошо понимают последствия допущения в приходе пришельца, живущего лишь своим трудом, посредством обложения его приходскими налогами или избрания на приходскую должность.

Ни один семейный человек не может рассчитывать приобрести оседлость одним из двух последних способов. Ученики почти всегда бывают неженатые, а в законе специально оговорено, что ни один женатый работник не может приобрести оседлость посредством работы по найму в течение года. Главным результатом

---

<sup>1</sup> [Burn. Justice, глава «Poor», vol. II, p. 253, edit. 1764.]

установления оседлости, приобретаемой посредством службы по найму, явилось исчезновение в значительной мере из практики старого обычая годичного найма, который ранее был настолько распространен в Англии, что даже до сих пор закон предполагает годичный срок найма, если не оговорен другой срок. Хозяева не всегда желают предоставить своим работникам оседлость, нанимая их таким образом, а работники не всегда желают быть нанятыми на таких условиях, потому что, поскольку всякая последняя оседлость аннулирует все предыдущие, они могут утратить свою первоначальную оседлость в местах своего рождения, пребывания их родителей и родственников.

Очевидно, что ни один самостоятельный работник, поденщик или ремесленник не может приобрести оседлость посредством ученичества или работы по найму. Поэтому в тех случаях, когда такой работник поселялся для работы в новом приходе, он подлежал выселению по усмотрению любого церковного старосты или попечителя, как бы трудолюбив и здоров он ни был, если только он не снимал жилища за плату в десять фунтов в год, что невозможно для человека, живущего исключительно своим трудом, или не представлял обеспечения, освобождающего приход от забот о содержании его и признаваемого достаточным двумя мировыми судьями. Размер этого обеспечения всецело предоставлен усмотрению мировых судей, но они, безусловно, не могут требовать обеспечения меньше чем в тридцать фунтов, так как закон устанавливает, что даже покупка недвижимости стоимостью ниже тридцати фунтов не дает покупщику оседлости, поскольку ее недостаточно, чтобы гарантировать приход от возможных расходов на пособие. Но такое обеспечение вряд ли может представить человек, живущий своим трудом, а между тем часто требуется значительно более крупное обеспечение.

В целях восстановления в известной мере свободного передвижения труда, почти совершенно уничтоженного этими различными законами, были придуманы «удостоверения». Законом, изданным в 8-й и 9-й годы правления Вильгельма III, установлено, что лиц, имеющих удостоверение от последнего прихода, в котором они на законном основании проживали, — удостоверение, подписанное церковными старостами и попечителями о бедных и заверенное двумя мировыми судьями, — обязаны допускать к поселению все другие приходы; что они не подлежат выселению только на том основании, что могут оказаться обременительными для прихода, а могут быть выселяемы лишь в том случае, если фактически ложатся на него бременем, и что приход, выдавший удостоверение, обязан уплачивать расходы по содержанию и выселению их. И для лучшего обеспечения прихода, в котором поселялось такое снабженное удостоверением лицо, этот закон устанавливал далее, что оно может приобрести здесь оседлость исключительно лишь посредством найма жилища с

платой не менее десяти фунтов в год или бесплатным отправлением в течение года какой-либо выборной приходской должности; следовательно, устранялась возможность приобретения оседлости посредством подачи заявления, службы по найму, ученичества или платежа приходских налогов. Затем закон 12-го года правления королевы Анны (Статут 1, глава 18) устанавливал, что ни ученики, ни рабочие таких лиц, снабженных удостоверением, не могут приобретать оседлость в приходе, в котором эти лица проживают на основании этого удостоверения.

Насколько это нововведение восстановило свободное передвижение труда, почти совершенно уничтоженное ранее изданными законами, мы можем судить на основании следующего весьма справедливого замечания доктора Берна<sup>1</sup>: «Очевидно, что имеются различные причины требовать удостоверений от лиц, приходящих куда-либо в целях поселения; в самом деле, причины эти сводятся к тому, что эти лица не могут приобрести оседлость ни путем ученичества, ни посредством службы по найму, ни подачей заявления, ни уплатой приходских налогов; что они не могут давать оседлости своим ученикам и работникам; что в случае, если они ложатся бременем на приход, определенно известно, куда надлежит выселить их, причем приходу возмещаются расходы по выселению и содержанию их до выселения, что в случае их заболевания и невозможности ввиду этого выселения содержать их должен приход, выдавший удостоверение; все это может иметь место лишь при наличии удостоверения. С другой стороны, эти же причины побуждают приходы в обычных случаях отказывать в выдаче удостоверений, ибо они имеют все основания ожидать, что получившие удостоверения лица вновь очутятся у них, и притом в гораздо худшем положении». Это замечание, по-видимому, позволяет заключить, что удостоверение всегда требуется приходом, в котором хочет поселиться бедняк, и что оно весьма редко выдается тем приходом, который он предполагает покинуть. «Обязательность этих удостоверений не лишена жесткости, — говорит этот же весьма вдумчивый автор в своей «Истории законов о бедных»<sup>2</sup>, — поскольку она дает приходскому должностному лицу власть привязывать человека к месту на всю его жизнь, как бы ни было ему неудобно оставаться в той местности, где он имел несчастье приобрести так называемую «оседлость», или как бы выгодно ни было ему переселиться в другое место»<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> [Burn. Justice, vol. II, p. 274, edit. 1764.]

<sup>2</sup> [Richard Burn. The history of the poor-laws, with observations. London, 1764.]

<sup>3</sup> Постановление Вильгельма III, согласно которому бедняк мог выселиться из своего прихода лишь после получения надлежащего разрешения, было отменено в 1795 г.

Хотя удостоверение не является вместе с тем свидетельством о хорошем поведении и удостоверяет только то, что данное лицо действительно принадлежит к данному приходу, от доброй воли приходских должностных лиц зависит выдать такое удостоверение или отказать в нем. Как сообщает доктор Берн, однажды был предъявлен иск о принуждении церковных старост или попечителей подписать удостоверение, но Суд королевской скамьи отклонил его как весьма странную претензию.

Значительная неравномерность заработной платы, часто наблюдаемая нами в Англии в близких друг от друга местах, объясняется, вероятно, затруднениями, которые закон об оседлости ставит бедняку, желающему без соответствующего удостоверения перенести свой труд из одного прихода в другой. Действительно, холостяк, здоровый и трудолюбивый, может иногда поселиться в другом приходе, не имея удостоверения, — его будут терпеть, но человек женатый и имеющий детей, который попытается сделать это, в большинстве приходов почти наверняка подвергнется выселению; а если этот холостяк впоследствии женится, то, по общему правилу, он тоже будет выселен.

Благодаря этому недостаток рабочих рук в одном приходе не может быть в любой момент восполнен излишком их в других приходах, как это бывает постоянно в Шотландии и, как мне думается, во всех остальных странах, где не существует затруднений для приобретения оседлости. В таких странах заработная плата, правда, может иногда несколько повышаться в окрестностях большого города или там, где возникает чрезвычайный спрос на труд, и постепенно понижаться по мере удаления от таких пунктов, пока не сравняется с обычным в стране уровнем; но мы никогда не встретим таких резких и необъяснимых различий в заработной плате, которые нередко видим в Англии, где бедняку часто бывает труднее переступить искусственную границу прихода, чем пересечь море или проникнуть за цепь высоких гор, — эти естественные границы, которые в других странах нередко отделяют одну от другой местности с различной заработной платой.

Выселение человека, не совершившего никакого преступления или проступка, из избранного им для жительства прихода представляет собою очевидное нарушение естественной свободы и справедливости. Однако простой народ Англии, столь ревностно относящийся к своей свободе, но подобно народу большинства других стран никогда правильно не понимающий, в чем именно она состоит, уже более столетия терпит это угнетение. Хотя мыслящие люди нередко указывали на закон об оседлости как на общественное зло, но он никогда не вызывал каких-либо массовых народных протестов, подобных протестам против общих

приказов об аресте<sup>1</sup>, тоже представляющих собою злоупотребление, но не лежащих гнетом на широкие массы. Осмелюсь сказать, что вряд ли найдется в Англии хотя бы один бедняк в сорокалетнем возрасте, который в какой-либо момент своей жизни не почувствовал жестокий гнет этого нелепого закона об оседлости.

Закончу эту главу указанием, что, хотя в прежнее время было обычным нормировать заработную плату, во-первых, общими законами, имеющими силу на протяжении всего королевства, и, во-вторых, специальными постановлениями мировых судей в каждом отдельном графстве, оба эти метода в настоящее время совершенно вышли из употребления. «Основываясь на более чем четырехсотлетнем опыте, — говорит доктор Берн, — пора, кажется, оставить все попытки подвергать строгому регулированию то, что по самой природе своей представляется не поддающимся точному определению: в самом деле, если все лица, занятые одним и тем же видом труда, будут получать одинаковую заработную плату, не будет никакого соревнования, не останется места для трудолюбия или искусства».

Отдельные акты парламента тем не менее все еще пытаются иногда регулировать заработную плату в отдельных отраслях промышленности и в отдельных местностях. Так, закон 8-го года правления Георга III<sup>2</sup> под угрозой строгих кар воспрещает всем хозяевам-портным в Лондоне и на пять миль в окружности давать, а их работникам принимать более 2 шилл. 7 1/2 пенс. в день, исключая случаи общественного траура. Во всех тех случаях, когда законодательство пытается улаживать несогласия между хозяевами и рабочими, его советниками при этом всегда являются хозяева. Поэтому, когда предписания закона оказываются в пользу рабочих, они всегда справедливы, но они не всегда справедливы в тех случаях, когда высказываются в пользу хозяев. Так, закон, обязывающий хозяев в ряде отраслей промышленности рассчитываться с рабочими деньгами, а не товарами, совершенно справедлив. Он не налагает на хозяев никаких трудно исполнимых обязательств; он лишь обязывает их платить деньгами ту именно сумму, которую они, по их словам, выплачивали товарами, хотя на деле они выплачивали меньше. Этот закон издан в пользу рабочих, но закон, изданный в 8-й год правления Георга III, составлен в интересах хозяев. Когда хозяева сталкиваются в целях сокращения заработной платы своих рабочих, они обык-

---

<sup>1</sup> [Общие приказы об аресте — warrants — предписывали задерживать всех людей, подозреваемых в каком-либо преступлении, без обозначения их имен. Они издавались чаще всего против пасквилей и других преступлений против печати. В 1776 г. эти общие приказы об аресте были отменены и постановлено было, что всякий warrant должен быть именным, в противном случае он не имел силы.]

<sup>2</sup> [Отменен в 1825 г.]

новенно заключают частное соглашение не давать им больше определенной суммы под угрозой известного штрафа. Но если рабочие заключат между собою противоположное соглашение — под угрозой штрафа не соглашаться на определенную заработную плату, — закон карает их весьма сурово; а ведь если бы он относился беспристрастно, он должен был бы таким же образом поступать и по отношению к хозяевам. Но закон, изданный в 8-й год правления Георга III, устанавливает то самое ограничение заработной платы, которое хозяева пытаются иногда осуществить посредством упомянутых соглашений. Представляется вполне обоснованной жалоба рабочих, что такое ограничение ставит самых способных и трудолюбивых на одну доску с рядовыми рабочими.

В прежние времена обычно пытались также регулировать прибыль купцов и других торговцев нормировкой цен съестных припасов и других товаров. Такса на хлеб, насколько я знаю, представляет собою единственный пережиток этой старинной практики. При существовании монопольной корпорации, может быть, и надлежит регулировать цену предметов первой необходимости, но при отсутствии таких корпораций конкуренция будет регулировать цены гораздо лучше любой таксы. Установление таксы на хлеб, предусмотренное законом, изданным в 31-й год правления Георга II, не могло войти в жизнь в Шотландии благодаря недосмотру закона: осуществление его было связано с должностью базарного пристава<sup>1</sup>, каковая там отсутствовала. Этот недосмотр оставался неисправленным до третьего года правления Георга III. Отсутствие таксы не вызывало никаких заметных неудобств, а установление ее в немногих местах, где это имело место, не принесло заметных выгод. Впрочем, в большей части городов Шотландии существует корпорация булочников, претендующая на исключительные привилегии, хотя они и не очень строго соблюдаются.

На соотношение между нормами заработной платы и прибыли в различных приложениях труда и капитала, по-видимому, не очень заметно влияет, как уже указано, богатство или бедность страны, ее прогрессирующее, стационарное или регрессирующее состояние. Такие резкие изменения в общественном благосостоянии, хотя и отражаются на общем уровне заработной платы и прибыли, в конечном счете должны одинаково влиять на них в различных отраслях промышленности. Соотношение между ними должно поэтому оставаться прежним и не может изменяться, по крайней мере на сколько-нибудь продолжительное время, при указанных изменениях в общественном благосостоянии.

---

<sup>1</sup> [Чинovníк судебного ведомства, разбирательству которого подлежали все уголовные преступления, совершающиеся на ярмарках и рынках, как употребление неправильных весов и пр.]

## ГЛАВА 11

### Земельная рента

Рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, естественно представляет собою наивысшую сумму, какую в состоянии уплачивать арендатор при данном качестве земли. Устанавливая условия договора, землевладелец стремится оставить арендатору лишь такую долю продукта, которая достаточна для возмещения капитала, затрачиваемого им на семена, на оплату труда и покупку и содержание скота, а также остального сельскохозяйственного инвентаря и для получения обычной в данной местности прибыли на вложенный в сельское хозяйство капитал. Это, очевидно, наименьшая доля, какою может удовлетвориться арендатор, не оставаясь в убытке, а землевладелец редко имеет в виду оставить ему больше. Вся ту часть продукта, или, что то же самое, всю ту часть его цены, которая остается сверх этой доли, землевладелец, естественно, стремится удержать для себя в качестве земельной ренты, которая, очевидно, будет представлять собою наивысшую сумму, какую только арендатор может платить при данном качестве земли. Правда, иногда щедрость, а еще чаще невежество землевладельца побуждают его довольствоваться несколько меньшей долей, равно как иногда, хотя и реже, невежество арендатора побуждает его обязать платить несколько больше или довольствоваться несколько меньшей прибылью, чем обычная в данной местности прибыль на сельскохозяйственный капитал. Тем не менее указанную долю все же можно рассматривать как естественную земельную ренту, т.е. ренту, за которую сдается в аренду большая часть земель.

Можно думать, что земельная рента часто представляет собою лишь умеренную прибыль или процент на капитал, затраченный землевладельцем на улучшение земли. Это, без сомнения, может отчасти иметь место в некоторых случаях, но только отчасти. Землевладелец требует ренту и за земли, совершенно не подвергавшиеся улучшению, а предполагаемый процент или прибыль на капитал, затрачиваемый на улучшение земли, обыкновенно составляет надбавку к этой первоначальной ренте. Кроме того, улучшения эти не всегда производятся на средства землевладельца, нередко они делаются за счет арендатора. Однако при возобновлении арендного договора землевладелец обычно требует такого увеличения ренты, как будто все эти улучшения были произведены за его счет. Он иногда требует ренту даже за то, что вообще не поддается улучшению посредством человеческих усилий. Солянка — вид морской травы, — будучи сожжена, дает щелочную соль, употребляемую при выделке стекла, мыла и для других целей. Она растет в некоторых местах Великобритании, в

особенности в Шотландии, только на таких скалах, которые расположены в полосе прилива и дважды в день покрываются водою; труд человека, таким образом, ничего не сделал для увеличения производительности этих скал. А между тем землевладелец, в состав имения которого входит береговая полоса с такого рода травой, требует за нее такую же ренту, как и за свои хлебные поля.

Около Шотландских островов море особенно изобилует рыбой, ловля которой доставляет значительную часть средств существования обитателям этих островов. Но для того чтобы пользоваться водными богатствами, они должны иметь жилище на прилегающей земле. И рента, получаемая в данном случае землевладельцем, соответствует не тому, что фермер может получить с земли, а тому, что он может получить одновременно от земли и от моря. Рента выплачивается отчасти рыбою; именно здесь мы встречаем один из немногих примеров того, когда рента входит как составная часть в цену рыбы.

Таким образом, земельная рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, естественно представляет собою монопольную цену. Она не стоит ни в каком решительном соответствии с тем, что землевладелец затратил на улучшение земли или чем он мог бы довольствоваться; она определяется тем, что фермер в состоянии платить за землю.

Сельскохозяйственные продукты могут, в виде правила, поступать на рынок только в таком количестве, чтобы обычная цена их была достаточна для возмещения капитала, необходимого для доставления их туда, и для оплаты обычной прибыли. Если обычная цена превышает эту норму, излишек ее, естественно, приходится на долю земельной ренты; если она не превышает эту норму, то, хотя товар и может доставляться на рынок, он не приносит никакой ренты землевладельцу. От спроса зависит, превышает ли цена этот уровень или нет.

На некоторую часть сельскохозяйственного продукта спрос всегда должен быть таков, чтобы обеспечивать более высокую цену, чем это необходимо для доставления его на рынок; на остальную часть продукта спрос может и не обеспечивать такую более высокую цену. В первом случае землевладелец всегда получает ренту, во втором это зависит от обстоятельств.

Отсюда следует, надо заметить, что рента входит в состав цены продукта иным образом, чем заработная плата и прибыль. Высокая или низкая заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены продукта; больший или меньший размер ренты является результатом последней. Цена продукта высока или низка в зависимости от того, высокую или низкую заработную плату и прибыль приходится выплачивать для того, чтобы данный продукт доставлялся на рынок. Но

цена продукта дает высокую или низкую ренту или не дает никакой ренты в зависимости от того, высока ли эта цена или низка, превышает ли она намного или незначительно или совсем не превышает сумму, достаточную для покрытия заработной платы и прибыли.

Настоящая глава распадается на три отдела соответственно рассмотрению, во-первых, той части сельскохозяйственного продукта, которая всегда дает некоторую ренту; во-вторых, той части его, которая в одних случаях дает, а в других случаях не дает ренту; и, в-третьих, тех колебаний, которые естественно имели место в различные периоды земельных улучшений в относительной стоимости этих различных видов сырья при сравнении их друг с другом и с промышленными товарами.

## *Отдел I*

### **О сельскохозяйственном продукте, который всегда доставляет ренту**

Так как люди, подобно другим живым существам, естественно размножаются соответственно имеющимся средствам их существования, то постоянно существует больший или меньший спрос на предметы питания. Последние всегда могут быть обменены на большее или меньшее количество труда, и всегда найдутся охотники выполнить какую-нибудь работу, чтобы получить эти предметы питания. Правда, вследствие того, что иногда за труд приходится уплачивать высокую заработную плату, количество труда, которое можно получить в обмен на определенное количество питания, не всегда равняется тому количеству труда, содержание которого может быть обеспечено при наиболее экономном их расходовании. Но на эти предметы питания всегда можно приобрести такое количество труда, которое можно содержать на них соответственно обычному для данной местности уровню.

Но земля почти при всех условиях производит большее количество пищи, чем это необходимо для содержания всего того количества труда, которое затрачивается на доставление этой пищи на рынок, хотя бы этот труд содержался самым щедрым образом. При этом получающийся излишек всегда более чем достаточен для возмещения капитала, затрачиваемого на применение этого труда, и для получения прибыли на него. Поэтому всегда некоторый излишек остается на долю ренты землевладельца.

В самых безлюдных местностях Норвегии и Шотландии имеются пастбища для скота, который доставляет молоко и приплод в количестве, достаточном не только для содержания всего того количества труда, которое необходимо для ухода за этим скотом и для оплаты обычной прибыли фермера или владельца стад, но и

для доставления небольшой ренты землевладельцу. Рента эта увеличивается в зависимости от лучшего качества пастбища. В таком случае одна и та же площадь земли не только прокармливает большее количество скота, но и требует меньшего количества труда для ухода за ним и сбора продуктов с него, ибо скот содержится на меньшем пространстве. Землевладелец выигрывает двояким образом — от увеличения продукта и от сокращения количества труда, которое приходится содержать за счет этого продукта.

Земельная рента изменяется не только в зависимости от плодородия земли, каков бы ни был продукт, получаемый с нее, но и в зависимости от расположения ее, каково бы ни было ее плодородие. Пригодная земля дает большую ренту, чем столь же плодородная земля в отдаленной части страны. Хотя обработка той и другой может требовать одинакового количества труда, доставка на рынок продукта с отдаленного участка земли всегда должна обходиться дороже, а следовательно, за счет этого продукта должно получать содержание большее количество труда; благодаря этому должен сокращаться тот излишек, из которого получают как прибыль фермера, так и рента землевладельца. Но в отдаленных частях страны норма прибыли, как уже выяснено, обыкновенно бывает выше, чем в окрестностях больших городов. Поэтому землевладельцу приходится получать меньшую долю из этого уменьшенного излишка.

Хорошие дороги, каналы и судоходные реки, сокращая расходы на перевозку, ставят отдаленные части страны в положение, приблизительно одинаковое с участками, расположенными поблизости к большим городам. С этой точки зрения они представляют собою величайшее из всех улучшений. Они поощряют обработку отдаленных частей страны, которые всегда являются и самыми обширными. Они приносят выгоды городу, уничтожая монополию его ближайших окрестностей, они выгодны даже и для самих этих окрестностей: хотя эти дороги содействуют ввозу некоторых конкурирующих товаров на прежний рынок, они вместе с тем открывают много новых рынков для продуктов этих окрестностей. Монополия, помимо того, является великим врагом хорошего хозяйства: последнее может получить всеобщее распространение только в результате того свободного и всеобщего соперничества, которое вынуждает каждого прибегать к хорошему ведению хозяйства в интересах самозащиты. Не более пятидесяти лет тому назад несколько графств поблизости от Лондона обращались в парламент с петициями против проведения шоссейных дорог в отдаленных графствах. Они заявляли, что эти отдаленные графства смогут благодаря дешевизне труда в них продавать на лондонском рынке свое сено и хлеб дешевле, чем близкие графства, и таким образом вызовут в последних пониже-

ние ренты и разорение сельского хозяйства. А между тем их рента с того времени возросла, а сельское хозяйство улучшилось.

Земля умеренного плодородия, засеваемая хлебом, производит значительно большее количество пищи для человека, чем самое лучшее пастбище такого же размера. Хотя обработка ее требует гораздо большей затраты труда, тем не менее излишек, остающийся за вычетом семян и после оплаты всего затраченного труда, тоже бывает значительно больше. Если бы поэтому фунт мяса имел стоимость не больше стоимости фунта хлеба, этот большой излишек продукта всегда представлял бы собою более значительную стоимость и составлял бы больший фонд для прибыли фермера и ренты землевладельца. Так, по-видимому, и было повсеместно в начальной стадии земледелия.

Но относительная стоимость этих двух различных видов пищи, хлеба и мяса, весьма неодинакова в различные периоды развития сельского хозяйства. В самой примитивной, начальной его стадии все необработанные пустоши, которые тогда покрывали значительно большую часть страны, целиком были предоставлены скоту. Налицо имеется больше мяса, чем хлеба, и поэтому хлеб является тем видом пищи, на который существует наибольший спрос и который вследствие этого имеет наиболее высокую цену. Как нам сообщает Уллоа<sup>1</sup>, в Буэнос-Айресе сорок или пятьдесят лет тому назад обычная цена быка на выбор из стада в двести-триста голов равнялась четырем реалам, или 21 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> пенса. Он ничего не говорит о цене хлеба, вероятно потому, что не заметил в этом отношении ничего особенного. Бык, как он говорит, стоит там немногим больше того, чем труд поймать его. Но хлеб нигде нельзя получить не затратив значительного труда, а в стране, лежащей по берегам реки Ла-Платы, в то время служившей главным путем из Европы к серебряным рудникам Потози, денежная цена труда не могла быть очень дешева. Иначе бывает, когда земледелие распространяется на большую часть страны. Тогда хлеба имеется больше, чем мяса. Спрос меняет свой характер, и цена мяса становится выше цены хлеба.

Помимо того, при распространении земледелия уже не хватает необработанных земель для того, чтобы удовлетворять существующий спрос на мясо. Приходится значительную часть возделанной земли обращать на выращивание и откармливание скота, цена которого поэтому должна быть достаточно не только для оплаты труда по уходу за ним, но и для оплаты ренты и прибыли, которые землевладелец и фермер могли бы получить, если бы эта земля была занята под пашню. Скот, выращенный на самых некультурных пустошах, продается на данном рынке по той же цене

---

<sup>1</sup> [См.: Ulloa. Restablecimiento de las Fabricas y Comercio Espanol. 1740. Книга 1, глава 15.]

при одинаковом весе и качестве, как и скот, выращенный на самых культурных землях. Владельцы таких пустошей пользуются этим и повышают ренту со своей земли в соответствии с ценою этого скота. Не более ста лет тому назад во многих местах горной Шотландии мясо было столь же дешево или еще дешевле, чем даже хлеб из овсяной муки. Объединение с Англией открыло скоту горной Шотландии рынок Англии. Его обычная цена в настоящее время в три раза превышает цену, существовавшую в начале столетия, а рента многих поместий горной Шотландии за это время возросла втрое или вчетверо. В настоящее время почти повсеместно в Великобритании фунт лучшего мяса обычно стоит больше двух фунтов лучшего пшеничного хлеба, а в урожайные годы стоит иногда столько же, сколько стоят три или четыре фунта хлеба.

Таким образом, по мере развития сельского хозяйства рента и прибыль с пастбищ, не подвергавшихся улучшению, в известной степени определяются рентой и прибылью с улучшенных пастбищ, а эти последние — рентой и прибылью, получаемыми при производстве хлебов. Хлеб представляет собою злак, вырастающий ежегодно; мясо является продуктом, для полного созревания которого требуется четыре или пять лет. Поэтому, так как с акра земли получается гораздо меньшее количество одного рода пищи, чем другого, эта недостаточность количества должна компенсироваться более высокой ценой. Если бы эта компенсация превышала необходимый размер, то еще больше земель обращалось бы в пастбища, и, напротив, если бы не достигала этого размера, часть пастбищ была бы обращена в пашню.

Однако надо иметь в виду, что это равенство ренты и прибыли с лугов и с земель под хлебом, т.е. с земель, непосредственный продукт которых служит пищей скоту, и с земель, непосредственный продукт которых служит пищей людям, наблюдается лишь по отношению к большей части культурных земель обширной страны. При наличности особых местных условий дело обстоит совершенно иначе, и рента и прибыль с земель под лугами гораздо выше ренты и прибыли, получаемых при возделывании хлеба.

Так, в окрестностях большого города спрос на молоко и сено для лошадей вместе с высокой ценой мяса часто ведет к повышению стоимости сена выше того, что можно назвать ее естественным соотношением с хлебом. Очевидно, что эти местные выгоды не могут распространяться на земли, расположенные далеко от города.

Особые обстоятельства иногда вели к такому возрастанию населения в некоторых странах, что вся их территория, подобно землям в окрестностях большого города, оказывалась уже недостаточною для того, чтобы произвести сено и хлеб в количестве, необходимом для существования их жителей. Их земли поэтому обращались главным образом на производство трав, как более

громоздкого товара, не выносящего ввиду этого перевозку на большие расстояния, а хлеб, пища главной массы народа, ввозился преимущественно из-за границы. В таком положении в настоящее время находится Голландия, а в эпоху процветания Рима таково же было, по-видимому, положение значительной части Италии. По свидетельству Цицерона<sup>1</sup>, Катон-старший говорил, что наибольшую прибыль имение приносит при хорошем откармливании скота, несколько меньшую — при сносном и еще меньшую — при плохом откармливании его; меньше всего прибыли дает, по его мнению, вспашка земли. Действительно, в той части Древней Италии, которая примыкала к Риму, распашке земель сильно противодействовали частые раздачи хлеба народу, производившиеся бесплатно или по весьма низкой цене. Этот хлеб привозился из завоеванных провинций, из которых некоторые должны были доставлять республике вместо налогов десятую часть своего урожая по установленной цене приблизительно шесть пенсов за гарнец. Низкая цена, по которой этот хлеб раздавался народу, должна была вести к понижению цены хлеба, доставляемого на римский рынок из Лациума или древней территории Рима, и подрывать хлебопашество в этой области.

В стране, главным продуктом которой является хлеб и в которой имеется мало огороженных земель, хорошо огороженный луг часто приносит более высокую ренту, чем любое поле по соседству. Луг нужен для содержания скота, употребляемого при обработке пашни, и приносимая им высокая рента в данном случае выплачивается, собственно, не из стоимости его собственного продукта, а из продукта пашни, обрабатываемой при его помощи. Но эта рента, наверное, понизится, если окрестные земли будут полностью огорожены. Существующая ныне в Шотландии высокая рента с огороженных земель обусловлена, по-видимому, немногочисленностью огороженных участков и удержится, вероятно, только до тех пор, пока число их не увеличится. Выгоды огораживания лугов более значительны, чем огораживания полей. Оно сберегает труд по охране скота, который к тому же лучше откармливается, когда его не беспокоит пастух или его собака.

Там, где не существует местных преимуществ подобного рода, рента и прибыль, получаемые от хлеба или другой главной растительной пищи народа, должны естественно регулировать ренту и прибыль с пастбищ, если последние пригодны для возделывания хлеба.

Применение искусственных кормов — репы, моркови, капусты и других, которые позволяют прокармливать с одинакового участка земли большее количество скота, чем при естественных травах, должно несколько уменьшать, как можно ожидать, доро-

---

<sup>1</sup> [Cicero. De Officiis, II, 25.]

говизну мяса в культурной стране в сравнении с хлебом. Это, по-видимому, и имеет место. И имеются основания полагать, что по крайней мере на лондонском рынке цена мяса в сравнении с ценою хлеба в настоящее время значительно ниже, чем это было в начале минувшего столетия.

В прибавлении к жизнеописанию принца Генриха доктор Берч<sup>1</sup> дает нам сведения о ценах на мясо, которые обычно платил этот принц. Мы узнаем, что четыре четверти быка весом в 600 фунтов обходились ему в 9 фунтов 10 шиллингов или около того, т.е. в 31 шилл. 8 п. за 100 фунтов. Принц Генрих умер 6 ноября 1612 г. на девятнадцатом году жизни.

В марте 1764 г. было произведено парламентское обследование причин дороговизны предметов продовольствия в то время. При этом в числе других свидетельств один виргинский купец показал, что в марте 1763 г. он нагружал свои суда мясом по цене 24—25 шиллингов за 100 фунтов и эту цену считал обычной, между тем как за то же количество мяса такого же сорта он в этот год дороговизны платил 27 шиллингов. Однако эта высокая цена 1764 г. оказывается на 4 шилл. 8 п. дешевле того, что обычно платил принц Генрих. При этом следует иметь в виду, что речь идет лишь о мясе лучшего сорта, которое пригодно для засолки в целях перевозки на отдаленные расстояния.

Цена, которую платил принц Генрих, достигает  $3\frac{4}{5}$  пенса за фунт туши, не разбирая худых и лучших частей; при такой средней цене лучшие сорта мяса в розничной торговле не могли стоить дешевле  $4\frac{1}{2}$  или 5 пенсов за фунт.

При парламентском обследовании 1764 г. свидетели заявили, что цена лучших частей мяса первого сорта для потребителя достигает 4 и  $4\frac{1}{2}$  п. за фунт, а более грубых сортов — от 7 фартингов до  $2\frac{1}{2}$  и  $2\frac{3}{4}$  п., при этом они говорили, что эти цены вообще на полпенни выше соответствующих обычных цен в марте месяце. Но даже и эта высокая цена значительно ниже той обычной розничной цены, которая, как мы можем предполагать, существовала во время принца Генриха.

В течение первых двенадцати лет прошлого столетия средняя цена лучшей пшеницы достигала на виндзорском рынке 1 ф. 18 шилл. 3  $\frac{1}{6}$  п. за квартал в девять винчестерских бушелей. А за двенадцать лет, предшествовавших 1764 г. (включая последний), средняя цена такого же количества лучшей пшеницы на том же рынке достигала 2 ф. 1 шилл. 9  $\frac{1}{2}$  п.

Таким образом, в течение первых двенадцати лет минувшего столетия, как оказывается, пшеница была значительно дешевле,

---

<sup>1</sup> [Birch. Life of Henry, Prince of Wales, p. 449.]

а мясо значительно дороже, чем в течение двенадцати лет, предшествовавших 1764 г.

Во всех крупных государствах большая часть культурных земель используется для производства пищи для людей или корма для скота. Рента и прибыль, получаемые с этих земель, определяют ренту и прибыль с земель, занятых под другие виды культуры. Если бы какой-нибудь отдельный продукт приносил меньшую ренту и прибыль, земля, на которой он возделывался, была бы обращена на производство хлеба или кормов, а если бы он приносил большую ренту или прибыль, часть земли, находящейся под хлебом или кормами, скоро была бы обращена под возделывание этого продукта.

Правда, культуры, требующие более значительных первоначальных затрат на улучшение земли или более значительных ежегодных расходов на ее обработку, по-видимому, дают обычно: первые — более высокую ренту, а вторые — более высокую прибыль, чем производство хлеба и кормов. Но лишь редко этот излишек ренты или прибыли превышает умеренный процент или возмещение за указанные добавочные издержки.

Так, хмельник, плодовый сад, огород дают обыкновенно землевладельцу более высокую ренту, а фермеру — более высокую прибыль, чем хлебное поле или пастбище. Но подготовка земли для них требует более значительных расходов, чем и обуславливается более высокая рента землевладельца. Они требуют более внимательного и искусного ухода, чем и обуславливается более высокая прибыль фермера. Да и урожай, по крайней мере хмеля и плодов, более сомнителен, а потому и цена продукта в данном случае, помимо погашения всех случайных потерь, должна также включать и нечто вроде страховой премии. Уровень жизни садоводов, обычно скромный и всегда умеренный, показывает нам, что их искусство, по общему правилу, не вознаграждается чрезмерно. Этим восхитительным искусством занимаются для развлечения многие богатые люди, благодаря чему люди, занимающиеся им ради прибыли, извлекают из него лишь скромную выгоду: лица, долженствующие быть их лучшими покупателями, сами снабжают себя наиболее дорогими их произведениями.

Выгоды, извлекаемые землевладельцем от таких улучшений земли, никогда, по-видимому, не превышают того, что необходимо для покрытия первоначальных расходов на такие улучшения. В сельском хозяйстве Древнего мира хорошо орошаемый огород считался, по-видимому, наряду с виноградниками той частью фермы, которая приносит наиболее ценный продукт. Но Демокрит, который писал о сельском хозяйстве около двух тысяч лет тому назад и считался древними одним из отцов этого искусства, думал, что неумно поступает тот, кто огораживает свой огород. Прибыль, писал он, не возместит расходов на каменную ограду, а

кирпичи (он имел в виду, как я думаю, кирпичи, обожженные на солнце) будут разрушаться под дождем и от зимних ветров и требовать постоянного ремонта. Колумелла<sup>1</sup>, приводящий это мнение Демокрита, не опровергает его, а предлагает весьма экономный способ огораживания посредством изгороди из терновника и шиповника, которая, по его словам, оказалась на опыте наиболее прочной и долговечной, но которая, по-видимому, не была во всеобщем употреблении во времена Демокрита. Палладий<sup>2</sup> присоединяется к мнению Колумеллы, до того еще одобренному Вароном. Таким образом, по мнению этих древних знатоков сельского хозяйства, продукт с огорода лишь немногим превышает то, что необходимо для оплаты усиленной обработки и расходов по орошению; в этих южных странах в те времена, как и ныне, считалось целесообразным иметь в своем распоряжении струю воды, которую можно было бы провести к каждой грядке огорода. В настоящее время в большей части Европы считают, что огороды не заслуживают лучшего ограждения, чем предложенное Колумеллой. В Великобритании и некоторых других северных странах наиболее тонкие фрукты могут быть доведены до совершенства только с помощью стены. Поэтому их цена в этих странах должна быть достаточна для оплаты стоимости возведения и поддержания в порядке такой ограды. Стена фруктового сада окружает часто огород, который, таким образом, пользуется выгодами ограды, которую его собственный продукт редко в состоянии оплатить.

Что виноградник, надлежащим образом посаженный и культивированный, составляет наиболее ценную часть имения, являлось, по-видимому, не вызывающим сомнений правилом в древнем земледелии, как и в современной агрокультуре во всех винодельческих странах. Но как мы узнаем от Колумеллы<sup>3</sup>, для сельских хозяев Древней Италии было спорным вопросом, выгодно ли засаживать новый виноградник. Он высказывается, как и подобает истинному любителю культур, требующих тщательного ухода, в пользу виноградников и пытается показать, сравнивая прибыль и издержки, что они представляют собою самую выгодную культуру. Однако такие сравнения прибыли и издержек проектируемых культур обычно бывают весьма ошибочны, в особенности в сельском хозяйстве. Если бы в действительности выручка от таких насаждений была обыкновенно так велика, как это воображают, не могло бы быть и спора по этому поводу. А между тем этот вопрос в настоящее время часто возбуждает разногласия в винодельческих странах. В последних писатели по вопросам

<sup>1</sup> [*Columella. De re rustica*, XI, cap. 3.]

<sup>2</sup> [*Palladius Rutilius. De re rustica*, lib. I. cap. 34.]

<sup>3</sup> [*Columella. De re rustica*, IV, cap. 5.]

сельского хозяйства, любители и сторонники высших культур обыкновенно склонны, как кажется, решать вопрос вместе с Колумеллой в пользу виноградников. Во Франции стремление владельцев старых виноградников воспрепятствовать насаждению новых как будто подтверждает их мнение и указывает на то, что люди, которые должны знать это по собственному опыту, признают, что этот вид культуры в настоящее время в данной стране выгоднее, чем какой-либо иной вид культуры. Но вместе с тем это указывает, по-видимому, и на сознание того, что такая более высокая прибыль может существовать лишь до тех пор, пока существуют законы, ограничивающие в настоящее время свободное виноделие. В 1731 г. владельцы виноградников добились издания королевского указа, воспрещающего как насаждение новых виноградников, так и восстановление старых, обработка которых была прервана в течение двух лет, без специального королевского разрешения, даваемого на основании отзыва интенданта провинции, удостоверяющего, что он обследовал данный участок и что последний непригоден для какой-либо другой культуры. Приказ этот мотивировался недостатком хлеба и трав и обилием вина. Но если бы такое обилие существовало в действительности, оно помимо всякого королевского указа предупредило бы насаждение новых виноградников, поскольку понизило бы прибыль от этого вида культуры меньше естественного ее уровня по сравнению с прибылью от хлебных полей и лугов. Что же касается предполагаемого недостатка хлеба, вызываемого умножением виноградников, то во Франции хлеб нигде так тщательно не возделывается, как в тех винодельческих провинциях, где земля пригодна для производства его, как, например, в Бургундии, Гиенне и Верхнем Лангедоке. Многочисленность рабочих, занятых в одном виде культуры, по необходимости содействует развитию другого, так как создает готовый рынок для продукта последнего. Уменьшение числа тех лиц, которые в состоянии оплачивать хлеб, является, несомненно, самым негодным способом поощрять возделывание хлеба. Это то же самое, что стараться содействовать сельскому хозяйству, препятствуя развитию мануфактур.

Ввиду всего сказанного рента и прибыль от тех культур, которые требуют или более значительных первоначальных затрат для приспособления к ним земли, или более значительного ежегодного расхода на обработку, хотя часто значительно превышают ренту и прибыль, получаемые при возделывании хлеба или от лугов, все же, если они только компенсируют указанные чрезвычайные расходы, регулируются в действительности рентой и прибылью, получаемыми от этих наиболее распространенных растений.

Впрочем, иногда бывает и так, что количество земли, которое может быть обращено под какую-нибудь особую культуру, слишком незначительно для удовлетворения действительного спроса.

Весь продукт может быть продан тем лицам, которые готовы дать за него несколько больше того, чем это достаточно для оплаты ренты, заработной платы и прибыли, необходимых для производства продукта и для доставки его на рынок, в соответствии с естественными нормами заработной платы, прибыли и ренты, т.е. нормами, существующими для большей части других возделываемых земель. Излишек цены, остающийся после покрытия всех издержек по улучшению земли и обработке ее, в этом случае — и только в этом — может обыкновенно не стоять ни в каком соответствии с подобным излишком, получающимся от хлебных полей и лугов, но может превышать его почти в любых размерах. При этом значительнейшая часть этого излишка, естественно, приходится на ренту землевладельца.

Надо иметь в виду, что обычное и естественное соотношение между рентой и прибылью от виноделия и рентой и прибылью с земель под хлебом и травами сохраняется только по отношению к виноградникам, дающим вино обычного хорошего качества, которое может быть получено почти везде на любой легкой или песчаной почве и отличается лишь своей крепостью и полезностью для здоровья. Только с такими виноградниками могут конкурировать другие земли среднего качества; ибо очевидно, что виноградники на специальных почвах находятся вне конкуренции.

Различные качества почвы в большей степени влияют на качества вина, чем на качества какого-либо плода. Некоторые почвы придают вину такой букет, которого нельзя получить с других земель ни при какой обработке и уходе. Такой букет, действительный или воображаемый, иногда присущ продукту многих виноградников; иногда он присущ виноградникам значительной части небольшого района, а иногда им отличаются виноградники значительной части обширной провинции. Все количество таких вин, выносимых на рынок, не покрывает действительного спроса или спроса тех, кто готов оплатить всю сумму ренты, прибыли и заработной платы, необходимых для приготовления их и доставки на рынок, в соответствии с естественными нормами заработной платы, прибыли и ренты, т.е. нормами, по которым они оплачиваются в виноградниках среднего качества. Поэтому все это количество может быть продано тем, кто готов платить за это вино больше указанной суммы, а это неизбежно ведет к повышению его цены сравнительно с ценой вина среднего качества. Разница в цене больше или меньше в зависимости от того, насколько популярность данного вина и недостаточность его количества делают конкуренцию покупателей более или менее обостренной. Как бы то ни было, большая часть этой разницы составляет ренту землевладельца. Ибо хотя такие виноградники обычно требуют более тщательной обработки, чем большинство других, однако высокая цена вина, по-видимому,

является не столько следствием, сколько причиной такой тщательной обработки. При столь ценном продукте потери, вызываемые небрежностью, так велики, что это заставляет даже наиболее легкомысленных относиться к делу с вниманием. Небольшой части этой высокой цены достаточно поэтому для выплаты заработной платы за добавочный труд, затрачиваемый при уходе за такими виноградниками, и для прибыли на добавочный капитал, затрачиваемый на этот труд.

Принадлежащие европейским государствам вест-индские колонии, производящие сахар, могут быть сравнены с этими особенно ценными виноградниками. Всего получаемого продукта оказывается недостаточно для удовлетворения действительного спроса Европы, и весь он может быть продан тем лицам, которые согласны платить более того, что необходимо для оплаты ренты, прибыли и заработной платы, необходимых для производства его и доставки на рынок, соответственно обычной норме их при производстве других продуктов. В Кохинхине наилучший белый сахар продается обыкновенно по три пиастра за квинтал, по 13 шилл. 6 п. приблизительно на наши деньги, как сообщает нам г. Пуавр<sup>1</sup>, весьма внимательный наблюдатель сельского хозяйства этой страны. Тамошний квинтал весит от 150 до 200 парижских фунтов, или в среднем 175 парижских фунтов, что дает приблизительно цену в 8 шиллингов за 100 английских фунтов; цена эта не достигает и четвертой части того, что обыкновенно платят за сырец или сахарный песок, ввозимый из наших колоний, и шестой части того, что платят за лучший кусковой сахар. Значительнейшая часть обрабатываемой земли занята в Кохинхине производством хлеба и риса, составляющих пищу главной массы народа. Соответственные цены хлеба, риса и сахара там, вероятно, сохраняют свое естественное соотношение или то соотношение, которое естественно устанавливается между различными растениями большей части обрабатываемых земель ввиду необходимости вознаграждения землевладельцев и фермеров приблизительно в соответствии с их обычными первоначальными затратами на улучшения и на ежегодные расходы по обработке. Но в наших колониях, производящих сахар, цена сахара в противоположность этому не соответствует цене продукта рисовых или хлебных полей в Европе или Америке. Обыкновенно утверждают, что плантатор сахара рассчитывает, чтобы ром и патока покрывали все его расходы по обработке и чтобы получаемый им сахар весь составлял его чистую прибыль. Если это верно, чего я не стану утверждать, то это равносильно тому, как если бы фермер, производящий хлеб, рассчитывал покрывать все свои расходы по

---

<sup>1</sup> См.: *Poivre. Voyages d'un philosophe.*

обработке отрубями и соломой, а от зерна получать только чистую прибыль. Мы часто видим, что торговые компании в Лондоне и других торговых городах покупают в наших колониях, производящих сахар, обширные земли, которые они намереваются улучшить и обрабатывать с прибылью при посредстве управляющих и агентов, несмотря на большую отдаленность их и ненадежность дохода благодаря дурному устройству суда в этих странах. Никто не захочет улучшить и обрабатывать таким способом наиболее плодородные земли Шотландии, Ирландии или хлебных провинций Северной Америки, хотя при более строгом отправлении правосудия в этих странах можно ожидать более регулярного поступления доходов.

В Виргинии и Мэриленде разведение табака, как более выгодное, предпочитается возделыванию хлеба. Табак может быть с выгодой возделываем в большей части Европы, но почти по всей Европе он сделался главным предметом обложения, и господствовало мнение, что собирать налог с каждой отдельной фермы, в которой разводится это растение, было бы гораздо затруднительнее, чем взимать его при ввозе табака в таможене. Ввиду этого разведение табака было в высшей степени нелепым образом воспрещено в большей части Европы, что необходимо дает своего рода монополию тем странам, которые разрешают разведение табака. И так как Виргиния и Мэриленд производят наибольшее количество табака, они широко пользуются выгодами этой монополии, хотя и делят их с некоторыми конкурентами. Тем не менее разведение табака, по-видимому, не столь выгодно, как производство сахара. Мне никогда не приходилось слышать о табачных плантациях, разводимых и обрабатываемых за счет капитала купцов, проживающих в Великобритании, и наши колонии, разводящие табак, не присылают к нам в метрополию столь богатых плантаторов, каких мы часто видим приезжающими из наших сахарных колоний. Хотя предпочтение, оказываемое в этих колониях разведению табака сравнительно с возделыванием хлеба, говорит как будто о том, что действительный спрос Европы на табак не вполне покрывается, однако он, по-видимому, удовлетворяется в большей мере, чем спрос на сахар. И хотя современная цена табака, вероятно, более чем достаточна для оплаты рент, заработной платы и прибыли, необходимых для производства его и доставки на рынок, соответственно их норме в производящей хлеб стране, она все же не настолько превышает этот уровень, как нынешняя цена сахара. Вследствие этого наши табакосеятели проявили такие же опасения по поводу изобилия табака, как и владельцы старых виноградников во Франции по поводу изобилия вина. Особым актом они ограничили разведение табака шестью тысячами кустов, долженствующих давать тысячу квинталов табака на каждого негра в возрасте от 16 до 60 лет. Такой

негр, по их расчету, помимо ухода и производства такого количества табака, может обработать четыре акра маиса. Кроме того, для предотвращения переполнения рынка они иногда в урожайные годы, по словам д-ра Дугласа<sup>1</sup> (я подозреваю, что он плохо осведомлен), сжигали определенное количество табака на каждого негра, как это делали голландцы с пряностями. Если необходимы столь насильственные методы для того, чтобы удерживать на определенном уровне нынешнюю цену табака, то ненадолго, вероятно, сохранится особая выгодность разведения его в сравнении с производством хлеба, если только такая выгодность вообще существует.

Таким образом, рента с обрабатываемых земель, продукт которых составляет пищу людей, регулирует ренту большей части других находящихся под обработкой земель. Ни один специальный продукт не может продолжительное время давать меньшую ренту, ибо в таком случае земля будет немедленно обращена под другую культуру; а если какой-либо специальный продукт приносит обычно более высокую ренту, то это потому, что количество земли, которое может быть приспособлено для его производства, слишком незначительно для удовлетворения действительного спроса.

В Европе хлеб является главным продуктом земли, который служит непосредственно в качестве пищи. Поэтому, если не считать особых условий, рента с земли, обращенной под производство хлеба, регулирует в Европе ренту со всех других обрабатываемых земель. Великобритания не приходится завидовать ни виноградникам Франции, ни масличным плантациям Италии. За исключением особых условий, стоимость этих последних регулируется стоимостью земель, находящихся под хлебом; а плодородие этих земель в Англии ненамного уступает плодородию таких же земель в любой из этих двух стран.

Если в какой-либо стране наиболее распространенная и излюбленная пища народа получается от растения, которое произрастает на земле среднего качества в гораздо большем количестве, чем хлеб на самой плодородной земле, при условии одинаковых или почти одинаковых затрат на обработку, то рента землевладельца или то избыточное количество пищи, которое будет оставаться в его распоряжении после оплаты труда и возмещения капитала фермера вместе с обычной прибылью, будет по необходимости значительно больше. Каковы бы ни были обычные расходы на содержание труда в этой стране, этот больший избыток всегда может обеспечивать содержание большего количества труда, а следовательно, позволит землевладельцу купить или получить в

---

<sup>1</sup> См.: *Douglas. Summary*, vol. 2, p. 372, 373.

свое распоряжение большее количество труда. По необходимости будут гораздо больше и реальная стоимость его ренты, его реальное богатство и власть, его обладание предметами необходимости и удобства, получаемыми от труда других людей.

Рисовое поле производит гораздо большее количество пищи, чем самое плодородное хлебное поле. Как утверждают, с акра собирают обычно два урожая в год, по 30—60 бушелей каждый. Хотя возделывание риса в соответствии с этим требует большого количества труда, однако после покрытия расходов на содержание всего этого труда остается гораздо больший излишек. В тех странах, где возделывается рис и где он является главной и любимой пищей народа, где земледельцы питаются главным образом им, землевладельцы получают более значительную долю этого большого излишка, чем в странах, производящих хлеб. В Каролине, где плантаторы, как и в других британских колониях, соединяют в своем лице землевладельцев и фермеров и где ввиду этого рента смешивается с прибылью, возделывание риса оказалось более выгодным, чем возделывание хлеба, хотя поля их приносят лишь одну жатву в год и хотя благодаря сохранению европейских привычек рис не является здесь обычной и любимой пищей населения.

Хорошее рисовое поле во все времена года представляет собою болото, а в одно время года — болото, покрытое водою. Оно непригодно ни для хлеба, ни для пастбища, ни для винограда, ни для какого-либо другого растения, могущего быть весьма полезным для людей; а земли, пригодные для всех указанных целей, непригодны для риса. Поэтому даже в странах, производящих рис, рента с рисовых земель не может регулировать ренту с других обрабатываемых земель, которые ни при каких условиях не могут быть обращены под возделывание риса.

Количество пищи, производимое картофельным полем, не уступает количеству, производимому рисовым полем, и значительно превышает количество пищи, даваемое пшеничным полем. Двенадцать тысяч квинталов картофеля представляют не больший урожай с акра земли, чем две тысячи квинталов пшеницы. Количество питательных веществ, которое может быть извлечено из этих двух растений, отнюдь не пропорционально их весу ввиду большого содержания воды в картофеле. Однако, принимая вес воды в этом корнеплоде в половину его общего веса, что следует признать очень большой нормой, мы все же получим, что акр земли под картофелем приносит шесть тысяч квинталов твердой пищи — в три раза больше акра, засеянного пшеницею. Обработка акра земли под картофелем требует меньше расходов, чем обработка акра под пшеницей, поскольку оставление земли под паром, предшествующее обыкновенно посеву пшеницы, более чем компенсирует вскапывание земли под картофель и другие ра-

боты, всегда практикующиеся при посеве картофеля. Если этот корнеплод когда-либо станет в какой-либо части Европы обычной и любимой пищей населения, подобно рису в некоторых странах, так что он будет занимать ту часть возделываемой земли, какую ныне занимают пшеница и другие зерновые хлеба, идущие в пищу, то та же самая площадь возделываемой земли будет давать пропитание гораздо большему количеству людей. И так как рабочие большей частью питаются картофелем, то будет оставаться большой излишек после возмещения всего капитала и покрытия всего содержания рабочих, занятых при возделывании его. При этом большая доля этого излишка будет доставаться землевладельцу. Население будет возрастать, а рента будет повышаться сравнительно с ее теперешним уровнем.

Земля, пригодная для картофеля, пригодна почти для всех других полезных растений. Если картофель будет занимать такую же часть всей возделываемой земли, какую ныне занимает хлеб, он точно таким же образом будет регулировать ренту большей части других возделываемых земель.

Как мне говорили, в некоторых местностях Ланкашира считают, что хлеб из овсяной муки представляет собою более приятную пищу для рабочих, чем пшеничный хлеб; мне часто приходилось слышать такое же мнение в Шотландии. Однако я несколько сомневаюсь в справедливости этого. Люди из простонародья в Шотландии, питающиеся овсяным хлебом, по общему правилу, не так сильны и красивы, как люди того же класса в Англии, питающиеся пшеничным хлебом. Они и не работают так хорошо, и не выглядят так хорошо, как те. И так как не наблюдается такого же различия между людьми состоятельными в этих странах, то опыт, по-видимому, свидетельствует о том, что пища простонародья в Шотландии не в такой степени соответствует потребностям человека, как пища людей того же класса в Англии; но не так, по-видимому, обстоит дело с картофелем. Как говорят, носильщики, чернорабочие, угольщики в Лондоне, а также те несчастные женщины, которые живут проституцией, — эти сильнейшие мужчины и, пожалуй, самые красивые в британских владениях женщины, — в большинстве своем происходят из низших слоев населения Ирландии, которые питаются главным образом этим корнеплодом. Никакая другая пища не может представить более решительного доказательства своих питательных качеств или своей особенной полезности для здоровья человека.

Трудно сохранять картофель в течение целого года и невозможно держать его, как хлеб, в течение двух или трех лет. Опасение не иметь возможности продать его до того, как он начнет портиться, препятствует его разведению и является, возможно, главным препятствием к тому, чтобы он сделался когда-нибудь, подобно хлебу, в какой-либо обширной стране главной растительной пищей всех классов населения.

## Отдел II.

### О сельскохозяйственном продукте, который иногда дает ренту, а иногда не дает ее

Пищевые продукты, по-видимому, представляют собою единственный сельскохозяйственный продукт, который всегда и необходимо дает некоторую ренту землевладельцу. Другие виды продуктов, смотря по обстоятельствам, иногда могут давать и иногда могут не давать ренты.

После пищи одежда и жилище являются двумя главными потребностями человечества.

В своем первобытном состоянии земля может доставлять материалы для одежды и жилища гораздо большему числу людей, чем сколько она может прокормить. В своем культурном состоянии она иногда может прокормить большее число людей, чем она может снабдить указанными материалами, по крайней мере в таком виде, в каком они желают получить их и согласны платить за них. В первом случае поэтому всегда имеется налицо излишек этих материалов, которые ввиду этого часто имеют небольшую стоимость или совсем не имеют никакой стоимости. Во втором случае часто бывает недостаток в них, благодаря чему необходимо увеличивается их стоимость. В первом случае значительная часть этих материалов выбрасывается, как нечто бесполезное, а цена той части, которая используется, признается равной лишь стоимости труда и издержек, затраченных на приведение их в годное для пользования состояние, и потому не может давать ренту землевладельцу. Во втором случае все они идут в дело, причем часто спрос превышает наличное количество их. Всегда находятся люди, готовые заплатить за них больше того, что необходимо для оплаты расходов по доставлению их на рынок. Поэтому их цена всегда может дать некоторую ренту землевладельцу.

Первоначальным материалом для одежды служили шкуры более крупных животных. Поэтому у охотничьих и пастушеских народов, пища которых состоит главным образом из мяса таких животных, каждый человек, добывая себе пищу, вместе с тем снабжает себя материалом для одежды, и притом в большем количестве, чем может сам носить. Если бы не существовало торговли с чужеземцами, большая часть этих шкур выбрасывалась бы, как нечто, не имеющее никакой стоимости. Таково было, вероятно, положение у охотничьих народов Северной Америки до открытия их страны европейцами, которым они теперь выменивают избыток своих мехов на одеяла, огнестрельное оружие и водку, что и придает им некоторую стоимость. При современном уровне торгового развития известной нам части земного шара наиболее варварские народы, у которых существует земельная

собственность, ведут, как я думаю, внешнюю торговлю указанного рода и находят со стороны своих более богатых соседей такой большой спрос на все материалы для одежды, производимые их страной и не могущие быть переработанными или потребленными у себя дома, что благодаря этому спросу их цена поднимается выше уровня, необходимого для того, чтобы покрыть издержки по доставке их этим более богатым соседям. Они приносят поэтому некоторую ренту землевладельцу. Когда большая часть скота горной Шотландии потреблялась на месте, вывоз их шкур составлял главнейшую статью торговли этой страны, а выручка за них составляла добавочную сумму к ренте, получаемой с имений горной полосы. Английская шерсть, которая в прежние времена не могла быть потреблена или переработана внутри страны, находила рынок в более богатой и более промышленной Фландрии, и цена ее доставляла некоторую добавочную сумму к ренте с земли, на которой она была произведена. В странах, стоящих на той же ступени развития, на какой стояла тогда Англия или на какой находится в настоящее время горная Шотландия, и не ведущих внешнюю торговлю, материалы для одежды должны быть, очевидно, в таком изобилии, что значительная их часть должна выбрасываться, как бесполезная, и ни одна часть их не может давать ренту землевладельцу.

Материалы для постройки жилищ не всегда могут быть перевозимы на столь большие расстояния, как материалы для одежды, и не так легко становятся предметом внешней торговли. Когда они имеются в изобилии в стране, производящей их, они часто, даже при современном уровне торгового развития, не представляют никакой стоимости для землевладельца. Хорошая каменоломня в окрестностях Лондона будет давать значительную ренту. Во многих частях Шотландии и Уэльса она ничего не принесет. Сухой строительный лес имеет значительную стоимость в населенной и культурной стране, и земля, дающая его, приносит большую ренту. Но во многих частях Северной Америки землевладелец будет весьма благодарен всякому, кто срубит большую часть его громадных деревьев. В некоторых частях горной Шотландии при отсутствии дорог и водных путей древесная кора представляет собою единственный продукт леса, который может быть отправлен на рынок. Дерево оставляют гнить на земле. Когда строительные материалы имеются в таком изобилии, та часть их, которая идет на дело, имеет только ту стоимость, которую им придают труд и издержки, затраченные на приведение их в годное состояние. Они не приносят ренты землевладельцу, который обыкновенно позволяет пользоваться ими всякому, кто только попросит у него разрешения. Впрочем, спрос более богатых народов иногда позволяет землевладельцу получать ренту от этих материалов. Замоещение улиц Лондона позволило владельцам некоторых

голых скал на берегах Шотландии извлечь ренту с таких земель, которые никогда раньше не давали ее. Леса Норвегии и побережья Балтийского моря находят рынок сбыта во многих местах Великобритании, которого они не находят у себя в стране, и поэтому приносят некоторую ренту своим владельцам.

Численность населения той или другой страны пропорциональна не тому количеству людей, которое может быть обеспечено доставляемыми ею одеждой и жилищем, а тому количеству людей, которое может быть прокормлено ею. Когда обеспечена пища, легко найти необходимую одежду и жилище. Но при наличии последних часто может оказаться трудным достать пищу. Даже в некоторых частях британских владений то, что называется домом, может быть выстроено с затратой однодневного труда одного человека. Простейший вид одежды — шкура животных — требует несколько больше труда на сдирание и очистку ее, чтобы сделать пригодной для употребления. Но для этого все же не требуется очень значительного труда. Если иметь в виду дикие и варварские племена, то сотой или несколько более сотой части всего количества труда, затрачиваемого в течение года, достаточно для снабжения их одеждой и жилищем с удовлетворением потребностей большей части населения. Остальные девяносто девять сотых труда часто оказываются едва достаточными для того, чтобы обеспечить их пищей.

Но когда благодаря улучшению и обработке земли труд одной семьи может уже снабжать пищей две семьи, труд половины всего общества оказывается достаточным для снабжения пищей всех жителей. Поэтому другая половина или по меньшей мере значительная часть ее может быть использована для добывания других предметов или для удовлетворения других потребностей или прихотей человечества. Одежда и жилище, предметы домашнего обихода и так называемая обстановка представляют собою значительную часть таких потребностей и прихотей. Богатый человек потребляет не больше пищи, чем его бедный сосед. Что касается качества, то могут быть значительные различия в пище, и на отыскание и приготовление такой пищи может требоваться много труда и умения, но в количественном отношении разницы почти нет. Но сравните обширный дворец и большой гардероб одного с лачугой и немногими лохмотьями другого, и вы увидите, что различие в их одежде, жилище и домашней обстановке почти одинаково велико как в отношении количества, так и качества. Стремление к пище ограничивается у каждого человека небольшой вместимостью человеческого желудка, но стремление к удобствам и украшению жилища, одежды, домашней обстановки и утвари не имеет, по-видимому, предела или определенных границ. Поэтому те, кто обладает большим количеством пищи, чем могут сами потратить, всегда готовы обменять излишек ее, или,

что то же самое, цену его, на удовлетворение указанных потребностей другого рода. Все то, что остается после удовлетворения потребностей, имеющих определенную границу, затрачивается на удовлетворение тех потребностей, которые не могут быть полностью удовлетворены, а кажутся вообще не имеющими границ. Бедняк для того, чтобы добыть пищу, изощряется в удовлетворении этих прихотей богатых; и для того, чтобы добыть ее наверняка, он соперничает с другими такими же бедняками в дешевизне и совершенстве своего труда. Число работников возрастает вместе с возрастанием количества пищи или с развитием улучшения и обработки земель; и так как сама Природа их занятия допускает величайшее разделение труда, то количество материала, которое они могут обработать, возрастает в еще большей степени, чем число самих работников. Отсюда возникает спрос на материалы всякого рода, какие только в состоянии употреблять человеческая изобретательность в полезных целях или для украшения в строительстве, в одежде, в нарядах или домашней обстановке и утвари; спрос на ископаемые и минералы, содержащиеся в недрах земли, на драгоценные металлы и драгоценные камни.

Таким образом, не только пища является первоначальным источником ренты, но и все другие продукты земли, которые в позднейшие периоды начали давать ренту, получают эту часть своей стоимости от увеличения производительности труда при добычании пищи, обусловленного улучшенными методами обработки земли.

Однако эти другие виды продуктов земли, которые позже начинают давать ренту, дают ее не всегда. Даже в цивилизованных и культурных странах спрос на эти продукты не всегда настолько велик, чтобы цена их превышала ту цену, которая достаточна для оплаты труда и возмещения — вместе с обычной прибылью — капитала, затрачиваемого для доставки их на рынок. Будет ли этот спрос достаточно велик или нет, зависит от различных обстоятельств.

Так, например, получение ренты с каменноугольной копи зависит отчасти от обилия в ней угля, отчасти от ее местоположения.

Рудник или копь какого бы то ни было рода может быть признан богатым или бедным в зависимости от того, будет ли количество минералов, которое может быть извлечено из него при затрате определенного количества труда, больше или меньше того количества, которое может быть добыто при равной затрате труда из большей части других рудников того же рода.

Некоторые каменноугольные копи, выгодно расположенные, не могут подвергаться разработке ввиду своей скудости. Получаемый продукт не оплачивает издержек. Они не могут давать ни прибыли, ни ренты.

Существуют такие копи, продукт которых может покрывать

лишь оплату труда и возмещение капитала, затрачиваемого при их разработке, вместе с обычной прибылью на него. Они приносят некоторую прибыль предпринимателю работ, но не дают ренты землевладельцу. Они могут разрабатываться с выгодой исключительно только землевладельцем, который, будучи сам предпринимателем работ, получает обычную прибыль на капитал, затрачиваемый им на это. Многие каменноугольные копи Шотландии разрабатываются таким именно образом и никаким другим способом не могут разрабатываться. Землевладелец никого не допустит к разработке, не потребовав уплаты некоторой ренты, а никто не будет в состоянии платить ее.

Другие каменноугольные копи в той же стране, достаточно богатые, не могут подвергаться разработке вследствие их положения. Из таких копей может быть добыто с затратой обычного или даже меньшего, чем обычное, количества труда такое количество минералов, которое достаточно для покрытия издержек производства; но в местности, далекой от берега, редко населенной и не имеющей хороших путей сообщения или водных путей, это добытое количество не сможет быть продано.

Каменный уголь — менее удобное топливо, чем дерево: как утверждают, он более вреден. Поэтому стоимость отопления углем в местах его потребления должна быть несколько менее стоимости дровяного отопления.

Но цена леса, в свою очередь, изменяется в зависимости от состояния сельского хозяйства приблизительно таким же образом и по той же причине, как и цена скота. При самом возникновении земледелия большая часть поверхности каждой страны покрыта лесами, которые в ту пору являются для землевладельца лишь бременем, не имеют для него никакой стоимости, так что он готов предоставить всякому право вырубать их. По мере развития земледелия леса отчасти вырубаются благодаря увеличению запашек, частью погибают благодаря возрастанию численности скота. Хотя скот и не размножается с такой быстротой, как растет хлеб, добываемый исключительно трудом человека, все же он размножается под защитой и благодаря уходу людей, которые запасают в урожайные годы корм, могущий прокормить скот в годы неурожайные, которые в течение всего года дают скоту большее количество корма, чем какое доставила бы ему невозделанная природа, и которые, уничтожая и вытесняя его врагов, обеспечивают ему беспрепятственное пользование тем, что дает природа. Бесчисленные стада домашних животных, если им позволяют пастись в лесах, не уничтожают, правда, старых деревьев, но губят молодые побеги, так что в течение столетия или двух весь лес погибает. И тогда недостаток леса повышает его цену. Он начинает давать хорошую ренту, и землевладелец иногда находит наиболее выгодным делом разведение строевого леса

на своих лучших землях; высота прибыли, получаемой при этом, часто возмещает медленность оборота капитала. Таково приблизительно положение в настоящее время в некоторых местах Веллзобритании, где прибыль от насаждения лесов не уступает прибыли, получаемой от хлебопашества и разведения лугов. Выгоды от лесоразведения никогда не могут превышать, по крайней мере на сколько-нибудь продолжительное время, ренту, которую может приносить на этой земле хлебопашество или луг; но в удаленной от моря, стоящей на высоком культурном уровне стране она часто будет немногим ниже этой ренты. Действительно, на морском побережье высококультурной страны, пользующейся для топлива каменным углем, иногда может оказаться дешевле привозить лес для строительных надобностей из более отсталых стран, чем взращивать его внутри страны. В новом городе Эдинбурге, выстроенном в течение последних лет, не найти, пожалуй, ни одного бревна из шотландского леса.

Какова бы ни была цена на лес, если цена угля такова, что расход на отопление углем почти одинаков с расходом на дровяное отопление, мы можем быть уверены, что в данной местности и при данных условиях цена угля не может подняться выше. Это, по-видимому, наблюдается в некоторых отдаленных от побережья частях Англии, особенно в Оксфордском графстве, где даже простонародье обыкновенно при топке мешает пополам каменный уголь с дровами и где поэтому разница в расходе на тот или другой вид топлива не может быть весьма значительна.

В странах, производящих каменный уголь, цена последнего везде стоит ниже этого максимального уровня. В противном случае уголь не мог бы выдержать издержек при дальней перевозке сухим путем или водою. При таких условиях находило бы сбыт только небольшое количество угля; а углепромышленники и владельцы угольных копей находят более выгодным для себя продавать большее количество угля по цене, несколько превышающей минимальную, чем небольшое количество угля по максимальной цене. Наиболее богатая копь регулирует цену угля всех других копей в окрестности. Как владелец копи, так и предприниматель, разрабатывающий ее, находят, что, продавая несколько дешевле своих соседей, они могут получить: первый — большую ренту, второй — большую прибыль. Их соседи скоро оказываются вынужденными продавать свой уголь по такой же цене, хотя и не могут делать это без потерь и хотя это всегда уменьшает, а иногда и совсем сводит на нет их ренту и прибыль. Некоторые копи в результате этого забрасываются, другие же перестают приносить ренту и могут быть разрабатываемы только землевладельцем.

Низшая цена, по которой может продаваться уголь в течение сколько-нибудь продолжительного времени, должна, как и цена всякого другого товара, быть достаточной для возмещения капи-

тала, затрачиваемого на его производство, и обычной прибыли на него. Цена угля, получаемого из копи, которая не дает ее собственнику ренты и которую он должен разрабатывать сам или же забросить, обычно должна приблизительно держаться на указанном уровне.

Даже в тех случаях, когда уголь дает ренту, последняя обычно составляет меньшую часть цены угля, чем это имеет место у большинства других произведений земли. Рента с имения, в котором ведется сельское хозяйство, обыкновенно достигает, как считают, трети валового продукта; при этом, по общему правилу, рента эта устойчива и не зависит от случайных колебаний урожая. Для угольных копей рента в размере одной пятой валового продукта считается весьма высокой; обычная рента достигает одной десятой его; при этом самая рента редко бывает обеспечена, она зависит от случайных колебаний добычи. Эти последние так значительны, что в стране, где капитализация из  $3\frac{1}{3}$  процента признается умеренной ценой при покупке недвижимого сельскохозяйственного имения, капитализация из 10 процентов считается хорошей ценой при покупке каменноугольной копи.

Стоимость каменноугольной копи для ее владельца часто зависит столько же от ее местоположения, как и от ее богатства. Стоимость рудника, содержащего металлы, в большей степени зависит от его богатства и в меньшей — от его местоположения. Простые, а в еще большей мере драгоценные металлы, будучи выделены из руды, представляют собою такую значительную стоимость, что могут обычно выдержать издержки перевозки на очень большие расстояния сухим путем и на самые отдаленные расстояния морским путем. Их рынок сбыта не ограничивается местностями, находящимися поблизости к руднику, а распространяется на весь мир. Японская медь составляет предмет торговли в Европе; испанское железо продается на рынках Чили и Перу. Перуанское серебро проникает не только в Европу, но и через Европу в Китай.

Цена угля в Уэстморленде или Шропшире может оказывать мало влияния на цену его в Ньюкастле, а цена его в Лионском районе и совсем не может оказывать влияния. Продукты столь отдаленных друг от друга каменноугольных копей никогда не могут конкурировать между собою. Напротив, продукты наиболее отдаленных друг от друга металлических рудников часто могут конкурировать между собою и в действительности обычно конкурируют. Поэтому цена простых, а еще более драгоценных металлов из самых богатых рудников в мире необходимо должна более или менее влиять на цену продукта всех других рудников. Цена меди в Японии должна оказывать некоторое влияние на цену серебра, добываемого не только из рудников Европы, но и из рудников Китая. После открытия рудников в Перу серебряные рудники Европы были в большинстве своем заброшены. Стои-

мость серебра так понизилась, что добыча из этих рудников не могла оплачивать расходы по разработке их или возмещать с прибылью стоимость пищи, одежды, жилищ и других предметов необходимости, потребленных при разработке этих рудников. То же самое случилось и с рудниками Кубы и Сан-Доминго и даже со старинными перуанскими рудниками после того, как были открыты рудники в Потози.

Поскольку, таким образом, цена всякого металла в любом руднике регулируется в некоторой степени ценой в самом богатом в мире руднике из числа действительно находящихся в разработке, постольку она в большинстве рудников может приносить лишь немногим больше того, что необходимо для покрытия издержек по разработке, и редко может давать очень высокую ренту землевладельцу. Ввиду этого рента в большинстве рудников, по видимому, входит лишь небольшой долей в цену простых и еще меньшей долей в цену драгоценных металлов. Стоимость труда и прибыль составляют большую часть цены тех и других.

Шестую часть валового продукта составляет в среднем рента с оловянных рудников Корнуэльса, самых богатых из известных во всем мире, как сообщает нам почтенный г. Борлес<sup>1</sup>, помощник директора оловянных рудников. Некоторые, как он говорит, приносят больше, другие дают не так много. Рента с некоторых весьма богатых свинцовых рудников Шотландии тоже составляет шестую часть валового продукта.

Как сообщают Фрезьер<sup>2</sup> и Уллоа<sup>3</sup>, собственник серебряных рудников в Перу часто выговаривает у своего арендатора только одно условие: арендатор обязывается толочь руду на его мельнице с уплатой обычного вознаграждения за это. Действительно, до 1736 г. пошлина в пользу испанского короля достигала одной пятой чистого серебра, что для того времени и можно считать действительной рентой большей части серебряных рудников Перу, самых богатых, какие только были известны во всем мире. Если бы пошлины совсем не было, эта пятая доля, естественно, принадлежала бы землевладельцу; тогда разрабатывались бы многие рудники, которые в настоящее время заброшены, ибо не могут оплатить такую пошлину. Пошлина, взимаемая герцогом Корнуэльским с олова, превышает, как полагают, 5 процентов, или двадцатую часть, стоимости его; каковы бы ни были ее размеры, она целиком шла бы в пользу собственника рудника, если бы олово было свободно от обложения. Но если прибавить одну двадцатую к одной шестой, то мы найдем, что в общей сложности средняя рента с оловянных рудников Корнуэльса относилась к средней ренте с серебряных рудников Перу как тринадцать к две-

<sup>1</sup> [См. *Borlase*. *Natural History of Cornwall*, p. 183.]

<sup>2</sup> [*Frezier*. *Voyage de la Mer du Sud*. Vol. I, p. 269 sqq.]

<sup>3</sup> [См.: *Ulloa*. *Noticias Americanas Entretenementos*, 12—14.]

надцати. Но серебряные рудники Перу в настоящее время не в состоянии приносить даже такую низкую ренту, и пошлина на серебро была понижена в 1736 г. с одной пятой до одной десятой. Но даже и такая пошлина с серебра больше искушает заниматься контрабандой, чем пошлина в размере одной двадцатой с олова, а контрабанда драгоценного металла гораздо легче, чем контрабанда громоздкого продукта. Ввиду этого, как говорят, пошлина в пользу испанского короля уплачивается очень плохо, тогда как пошлина в пользу герцога Корнуэльского уплачивается хорошо. Поэтому весьма вероятно, что рента составляет большую часть цены олова в самых богатых оловянных рудниках, чем цены серебра в самых богатых серебряных рудниках мира. Рента, остающаяся владельцу после возмещения капитала, затраченного при разработке этих рудников, и оплаты обычной прибыли, больше, по-видимому, с простых, чем с драгоценных металлов.

Вместе с тем в Перу обычно не очень велики и прибыли предпринимателей, разрабатывающих серебряные рудники. Те же самые весьма почтенные и хорошо осведомленные авторы сообщают нам, что на всякого человека, предпринимającego разработку нового рудника в Перу, по общему правилу, смотрят как на обреченного на банкротство и разорение, вследствие чего его все избегают и сторонятся. На занятие разработкой рудников там, по-видимому, смотрят так же, как и у нас, видя в нем лотерею, в которой выигрышные билеты не уравнивают пустых, хотя крупные размеры выигрышей искушают многих смельчаков затрачивать свои состояния в столь мало обещающее дело.

Однако, поскольку государь получает значительную часть своих доходов с добычи серебряных рудников, существующие в Перу законы всевозможными способами поощряют открытие и разработку новых рудников. Всякое лицо, открывающее новый рудник, имеет право отметить себе участок в двести сорок шесть футов в длину, соответственно предполагаемому им направлению жилы, и вдвое меньше в ширину. Он становится собственником этой части рудника и может разрабатывать его, не уплачивая никакого вознаграждения землевладельцу. Интересы герцога Корнуэльского привели к установлению почти таких же правил в этом старинном герцогстве. Любое лицо, открывающее оловянный рудник на незанятых и неогороженных землях, имеет право отметить его границы в определенных размерах, что называется отмежевкой рудника. Такое лицо становится фактическим владельцем рудника и может или само разрабатывать его, или сдавать разработку в аренду другому лицу, не спрашивая согласия землевладельца, которому, впрочем, должно уплачиваться весьма незначительное вознаграждение за разработку. В правилах этих в обоих случаях священные права частной собственности принесены в жертву предполагаемым интересам государственных доходов.

Таким же образом поощряются в Перу открытие и разработка

новых золотых рудников, и королевская пошлина с золота достигает лишь двадцатой части чистого металла. Раньше она равнялась пятой части, потом десятой, как и с серебра, но выяснилось, что рудники не могут выдержать даже низшей из этих ставок. Тем не менее если, как говорят те же авторы Фрезьер и Уллоа, редко приходится встретить человека, составившего состояние разработкой серебряных рудников, то еще реже встречаются такие люди среди разрабатывающих золотые. Пошлина в размере двадцатой части составляет, по-видимому, всю ренту, приносимую большею частью золотых рудников Чили и Перу. Притом золото гораздо более удобно для контрабанды, чем даже серебро, не только ввиду большей стоимости в сравнении с его объемом, но и вследствие того особого вида, в каком природа производит его. Серебро редко находится в чистом виде, — как и большинство других металлов, оно обыкновенно добывается в соединении с каким-либо другим минералом, от которого его можно отделить в количествах, оплачивающих издержки, только посредством весьма длительного и кропотливого процесса, выполняемого лишь в специально сооруженной мастерской и в силу этого не могущего укрыться от надзора королевских чиновников. Золото, напротив, почти всегда добывается в чистом виде. Его иногда находят слитками небольших размеров; и даже в тех случаях, когда оно смешано небольшими и почти незаметными частицами с песком, землей и другими телами, его легко отделить от этих примесей весьма быстрым и простым способом, доступным в любом частном жилище всякому человеку, обладающему небольшим количеством ртути. И если поэтому королевская пошлина плохо уплачивается с серебра, то она должна быть еще хуже уплачиваема с золота, а рента должна составлять гораздо меньшую часть цены золота, чем даже цены серебра.

Самая низкая цена, по которой могут продаваться драгоценные металлы, или наименьшее количество других предметов, на которые они могут обмениваться в течение сколько-нибудь значительного времени, регулируется теми же правилами, какие устанавливают наименьшую обычную цену всех других товаров. Эта цена определяется капиталом, который обычно должен быть затрачиваем, стоимостью пищи, одежды и жилища, которые обычно должны быть употреблены для извлечения металлов из рудника и доставления их на рынок. Она должна быть по меньшей мере достаточна для возмещения капитала и доставления обычной прибыли на него.

Однако наивысшая цена этих металлов определяется, по-видимому, лишь недостатком или обилием их в данное время. Она не определяется ценой какого-либо товара, как это, например, имеет место с каменным углем, цена которого — даже при недостатке его — не может подняться выше цены дров. Увеличьте не-

достаток в золоте до известной степени — и мельчайший кусочек его станет более дорогим, чем бриллиант, и будет обмениваться на большее количество других товаров.

Спрос на драгоценные металлы обусловливается отчасти их полезностью, отчасти их красивым видом. Они, пожалуй, полезнее всех других металлов, за исключением железа. Так как они менее подвержены ржавчине и загрязнению, их легче держать в чистоте, а потому столовая и кухонная посуда, сделанная из них, часто бывает приятнее всякой другой. Серебряный котел больше сохраняет чистоту, чем свинцовый, медный или оловянный, и благодаря тому же свойству золотой котел еще лучше серебряного. Но главное достоинство драгоценных металлов связано с их красивым видом, что делает их особенно пригодными для украшения одежды и домашней утвари. Никакая краска или лакировка не может дать столь блестящего цвета, как позолота. Достоинство драгоценных металлов, обусловленное их красотой, в значительной мере увеличивается благодаря их редкости. Для большинства богатых людей главное наслаждение богатством состоит в возможности выставить это последнее напоказ; в их глазах оно никогда не бывает полным, если они не обладают теми внешними отличиями богатства, какими не может обладать никто, кроме них одних. В их глазах достоинства предмета, в какой-либо мере полезного или красивого, значительно увеличиваются благодаря его редкости или необходимости затратить много труда для того, чтобы достать его в сколько-нибудь большом количестве, труда, который никто не в состоянии оплатить, кроме них. Такие предметы они охотно готовы покупать по цене более высокой, чем вещи, гораздо более красивые и полезные, но более распространенные. Эти свойства полезности, красоты и редкости лежат в основе высокой цены драгоценных металлов, которые повсюду обмениваются на большое количество других товаров. Эта их высокая стоимость предшествовала и была независима от чеканки из них монет и явилась именно тем качеством, которое сделало их пригодными для такого употребления. Но такое употребление, создав добавочный спрос на них, а следовательно, уменьшив количество драгоценных металлов, могущее быть употребленным на другие цели, могло впоследствии повести к сохранению или даже повышению их высокой стоимости.

Спрос на драгоценные камни обусловливается исключительно их красотой. Они служат только для украшения, и достоинства их, обусловленные красотой, значительно увеличиваются благодаря их редкости или благодаря трудности и издержкам, связанным с добыванием их из рудников. Ввиду этого заработная плата и прибыль в большинстве случаев поглощают почти всю высокую цену драгоценных камней. Рента входит в нее лишь очень небольшой долей, а часто даже и совсем в нее не входит, и только самые богатые рудники приносят сколько-нибудь значи-

тельную ренту. Когда ювелир Тавернье<sup>1</sup> посетил алмазные копи в Голконде и Визиапуре, ему сообщили, что местный государь, в пользу которого они разрабатывались, приказал остановить работу на всех рудниках, за исключением тех из них, которые дают самые крупные и наилучшие камни. Остальные, по-видимому, не окупали для владельца расходов по разработке.

Так как цена драгоценных металлов и камней регулируется во всем свете ценою их на самых богатых рудниках, то рента, которую может давать своему владельцу тот или иной рудник, зависит не от его абсолютного, а, так сказать, относительного богатства или от избытка его добычи сравнительно с другими рудниками такого же рода. Если были бы открыты новые рудники, настолько более богатые, чем рудники Потози, насколько последние богаче европейских рудников, то стоимость серебра понизилась бы в такой степени, что даже рудники Потози оказались бы не стоящими разработки. До открытия испанской Вест-Индии самые богатые рудники Европы могли давать своим владельцам такую же высокую ренту, какую в настоящее время дают богатейшие рудники в Перу. Хотя количество получавшегося серебра было меньше, оно могло быть обмениваемо на такое же большое количество других предметов, и доля собственника могла давать ему возможность приобретать такое же большое количество труда или товаров. Стоимость как продукта, так и ренты, т.е. действительный доход, который они доставляли обществу и владельцу, могла быть такой же высокой.

Самые обильные рудники драгоценных металлов или камней могут мало прибавить к мировому богатству. Продукт, стоимость которого обуславливается главным образом его редкостью, необходимо уменьшается в стоимости при обилии его. Серебряный сервиз и другие пустые украшения одежды или утвари можно будет приобретать за меньшее количество труда или меньшее количество других товаров — лишь в этом будет состоять та выгода, которую мир сможет извлечь из обилия драгоценных металлов и камней.

Иначе обстоит дело с земельными владениями на поверхности земли. Стоимость их продукта и ренты пропорциональна их абсолютному, а не относительному плодородию. Земля, производящая определенное количество пищи, одежды и жилищ, всегда может прокормить, одеть и снабдить жилищем определенное количество людей; и какова бы ни была доля землевладельца, она всегда дает ему соответственную возможность распоряжения трудом этих людей или товарами, какими этот труд может снабдить его. Стоимость самой бесплодной земли не уменьшается благодаря соседству самой плодородной. Напротив, она обыкновенно воз-

---

<sup>1</sup> [Tavernier. Indian Travels, book II, chap. 11—15.]

растает от этого. Многочисленность населения, живущего на плодородных землях, создает рынок для значительной части продуктов бесплодной земли, которого они никогда не могли бы найти среди населения, могущего прожить на продукт этой земли.

Все, что увеличивает плодородие земли, производящей пищу, увеличивает не только стоимость земель, которые подверглись улучшению, но и стоимость других земель, создавая новый спрос на их продукты. Излишек пищи, которым благодаря улучшению земли могут располагать многие люди сверх того, что они сами могут потребить, представляет собою основную причину спроса на драгоценные металлы и камни, а также на всякие другие удобства и украшения в одежде, жилищах, домашней утвари и нарядах. Пищевые продукты не только составляют главную часть мирового богатства, их изобилие создает главную часть стоимости многих других видов богатства. Бедные обитатели Кубы и Сан-Доминго, когда они были впервые открыты испанцами, имели обыкновение носить маленькие куски золота как украшения в своих волосах и на других частях своего одеяния. Они, по-видимому, ценили их приблизительно так, как ценили бы мы любую безделушку, выделяющуюся своей красотой, и признавали их годными для украшения, но отнюдь не столь ценными, чтобы отказать отдать их тому, кто попросит. По первой просьбе они отдавали их своим новым гостям, несколько, по-видимому, не предполагая, что дают весьма ценный подарок. Они изумлялись при виде алчности, проявляемой испанцами в стремлении получить золото, и не подозревали, что может существовать где-либо такая страна, где многие люди имеют в своем распоряжении такое изобилие пищи, столь скудной у жителей Кубы и Сан-Доминго, что за очень небольшое количество этих блестящих безделушек готовы отдать столько пищи, сколько хватит на прокормление целой семьи в течение многих лет. Если б можно было объяснить им это, страсть испанцев к золоту перестала бы вызывать их удивление.

### *Отдел III*

**О колебаниях в соотношении стоимости продуктов,  
всегда приносящих ренту, и продуктов, иногда приносящих  
и иногда не приносящих ренту**

Возрастающее изобилие пищи, являющееся результатом роста улучшения и расширения обработки земель, необходимо должно вести к увеличению спроса на те виды сельскохозяйственных продуктов, которые не употребляются в пищу, а служат к удобству или к украшению. Поэтому можно ожидать, что в общем процессе развития может иметь место только одно изменение в отно-

сительной стоимости этих двух различных видов продуктов. Стоимость того вида продуктов, которые иногда приносят и иногда не приносят ренту, должна постоянно возрастать сравнительно со стоимостью продуктов, всегда приносящих некоторую ренту. По мере развития искусств и промышленности материалы для одежды и построек, полезные ископаемые и минералы, драгоценные металлы и камни должны с течением времени пользоваться все большим спросом, должны обмениваться на все большее и большее количество пищи, или, другими словами, становиться все дороже и дороже. Действительно, так и происходило с большинством из этих предметов в большинстве случаев, и происходило бы со всеми ими во всех случаях, если бы особые обстоятельства не увеличивали в некоторых случаях предложения некоторых из них в еще большей степени, чем спрос.

Стоимость каменоломни плитняка, например, неизбежно возрастает вместе с возрастанием богатства и населения окрестной местности, в особенности в том случае, если она является там единственной каменоломней. Напротив, стоимость серебряного рудника, даже если на расстоянии в тысячу миль не существует второго рудника, не возрастает обязательно вместе с увеличением богатства страны, в которой он находится. Рынок сбыта для продукта каменоломни редко может простирается более чем на несколько миль вокруг нее, и спрос должен вообще соответствовать богатству и населенности данного небольшого района. Напротив, рынок сбыта для продукта серебряного рудника может простирается на все известные части земного шара. Поэтому, если не возрастает богатство и население всего мира вообще, спрос на серебро может совсем не возрастать, даже при увеличении богатства обширной страны, окружающей рудник. Даже в том случае, если богатство всего мира возрастает, но параллельно с этим ростом богатства открываются новые рудники, гораздо более богатые, чем известные раньше, то, хотя и возрастает спрос на серебро, предложение его все же может возрасти в еще большей степени, так что действительная цена этого металла будет постепенно понижаться, т.е. данное количество его, например весом в один фунт, будет обмениваться постепенно на все меньшее и меньшее количество труда или на меньшее количество хлеба, главной составной части содержания рабочего.

Рынком сбыта для серебра является цивилизованная часть всего мира, вовлеченного в торговлю.

Если в процессе общего развития спрос этого рынка возрастет, тогда как предложение не увеличится в той же пропорции, то стоимость серебра будет постепенно возрастать по сравнению ее со стоимостью хлеба. Данное количество серебра будет вымениваться на все большее количество хлеба, или, другими словами, средняя денежная цена хлеба будет постепенно уменьшаться.

Если, напротив, предложение благодаря какому-либо случайному обстоятельству будет возрастать в течение ряда лет в большей степени, чем спрос, этот металл будет становиться постепенно дешевле, или, другими словами, средняя денежная цена хлеба, несмотря на все улучшения, будет постепенно повышаться.

Но если, с другой стороны, предложение металла будет возрастать приблизительно в такой же мере, как и спрос, то он будет по-прежнему обмениваться на почти такое же количество хлеба и средняя денежная цена хлеба будет, несмотря на все улучшения, оставаться почти неизменной.

Эти три случая исчерпывают, по-видимому, все возможные комбинации, могущие иметь место в ходе прогресса; и насколько мы можем судить на основании истории Франции и Великобритании за четыре столетия до настоящего времени, каждая из этих трех комбинаций имела, по-видимому, место на европейском рынке и почти в таком же порядке, в каком я изложил их здесь.

## **Очерк колебаний стоимости серебра в течение последних четырех столетий**

### **Первый период**

В 1350 г. и за несколько времени до того средняя цена четвертака пшеницы в Англии расценивалась, по-видимому, не ниже 4 унций серебра, равных приблизительно 20 шиллингам на нынешние деньги. С этого уровня она, по-видимому, постепенно понижалась до 2 унций серебра, что равно приблизительно 10 шилл. на нынешние деньги, причем по этой цене она расценивалась в начале XVI столетия и продолжала, по-видимому, расцениваться так приблизительно вплоть до 1570 г.

В 1350 г., в 25-й год правления Эдуарда III, был издан так называемый Статут о рабочих. Во вступительной части его содержатся жалобы на дерзость слуг, которые стараются повысить свою заработную плату, получаемую от хозяев. Статут поэтому постановляет, чтобы в дальнейшем все слуги и работники довольствовались той самой заработной платой и содержанием (содержание в те времена означало не только одежду, но и продовольствие), которые они обычно получали в 20-й год правления короля и за четыре предшествующих года, чтобы в связи с этим входящая в их содержание пшеница не расценивалась нигде выше 10 пенсов за бушель и чтобы усмотрению хозяев предоставлялось выдавать это содержание пшеницей или деньгами. Таким образом, в 25-й год правления Эдуарда III цена в 10 пенсов за бушель признавалась весьма умеренной ценой пшеницы, ибо требовалось издание специального закона, чтобы заставить слуг соглашаться на эту цену вместо обычного содержания натурою; эта

цена признавалась справедливой также и за десять лет до того, в 16-й год правления указанного короля, — срок, до которого простирался закон. Но в 16-й год правления Эдуарда III десять пенсов содержали около пол-унции серебра тауэрского веса<sup>1</sup> и почти равнялись полкроне на нынешние деньги. Следовательно, четыре унции серебра тауэрского веса, равные 6 шилл. 8 п. на деньги того времени и около 20 шилл. на современные деньги, надо было признавать умеренной ценой за квартал в восемь бушелей.

Упомянутый закон, несомненно, дает нам более точное понятие о том, что в те времена признавалось умеренной ценой хлеба, чем приводимые обыкновенно историками и другими писателями цены за отдельные годы, поскольку эти отдельные годы являлись годами чрезвычайной дороговизны или дешевизны и на основании их трудно поэтому составить себе представление относительно обычной цены. Впрочем, имеются и другие основания полагать, что в начале XIV столетия и за несколько времени до того обычная цена пшеницы не падала ниже 4 унций серебра за квартал и что цена других зерновых продуктов была пропорциональна этой цене.

В 1309 г. Рауль де Борн при избрании его приором монастыря Св. Августина в Кентербери устроил пиршество, описанное Вильямом Торном, который сообщает не только список пищевых продуктов, но и цены многих отдельных предметов<sup>2</sup>. Во время этого пиршества было потреблено, во-первых, 53 квартера пшеницы ценою в 19 фунтов, или по 7 шилл. 2 пенса за квартал, что на наши деньги составляет около 21 шилл. 6 п.; во-вторых, 58 кварталов солода на 17 ф. 10 шилл., или по 6 шилл. за квартал, что составляет на наши деньги около 18 шилл.; в-третьих, 20 кварталов овса на 4 фунта, или 4 шилл. за квартал, на наши деньги около 12 шилл. Цены солода и овса здесь как будто выше, чем это следовало бы при соблюдении обычного соотношения с ценою пшеницы.

Цены эти приведены не ввиду их чрезвычайной дороговизны или дешевизны, но упоминаются случайно, как цены, фактически уплаченные за большие количества хлеба, поглощенного во время пиршества, известного своим великолепием.

В 1262 г., в 51-й год правления Генриха III, был восстановлен старинный закон, так называемая Такса на печеный хлеб и пиво, которая, как говорит король во вступлении к закону, была установлена во времена его предков, королей Англии, вероятно, потому, что этот закон восходит по крайней мере ко временам его деда, Генриха II, а может быть, и ко временам завоевания Анг-

<sup>1</sup> [См. примечание в главе IV.]

<sup>2</sup> [Нижеприведенный расчет взят Смитом из известной книги Флитвуда (*Fleetwood. Chronicon Pretiosum*. London, 1707).]

лии. Закон устанавливает цену печеного хлеба в зависимости от существующих цен на пшеницу в размере от 1 шилл. до 20 шилл. за квартал на деньги того времени. Но законы подобного рода обычно предусматривают одинаково все отступления от средних цен — как цены ниже средней, так и выше ее. Основываясь на этом, 10 шилл., содержащие 6 унций серебра тауэрского веса и равные приблизительно 13 шилл. на наши деньги, следует считать средней ценой квартала пшеницы в то время, когда этот закон был впервые установлен; эта же цена удержалась вплоть до 51-го года правления Генриха III. Мы поэтому не сделаем большой ошибки, если предположим, что средняя цена была не ниже одной трети наивысшей цены, установленной законом для хлеба, т.е. не ниже 6 шилл. 8 пенсов на деньги того времени, содержащие 4 унции серебра тауэрского веса.

Исходя из приведенных фактов, мы имеем основания, по-видимому, заключать, что около середины XIV столетия и в течение значительного времени до того средняя или обычная цена квартала пшеницы считалась не меньше 4 унций серебра тауэрского веса.

С середины приблизительно XIV столетия и до начала XVI столетия справедливая и умеренная, т.е. обычная или средняя цена пшеницы постепенно понизилась, по-видимому, до половины указанной цены, так что в конце концов упала до 2 унций серебра тауэрского веса, что равняется приблизительно 10 шилл. на наши нынешние деньги. Пшеница расценивалась по этой цене приблизительно до 1570 г.

В расходной книге Генриха V, графа Нортумберлендского, составленной в 1512 г., имеются две различные цифры, показывающие цену пшеницы. Одна из них принимает ее в 6 шилл. 8 п. за квартал, другая — лишь в 5 шилл. 8 п. В 1512 г. 6 шилл. 8 п. содержали лишь две унции серебра тауэрского веса и равнялись около 10 шилл. на наши деньги.

С 25-го года правления Эдуарда III до начала правления Елизаветы, за промежуток времени более чем в два столетия, 6 шилл. 8 п. продолжали, как это явствует из различных статусов, считаться умеренной и справедливой, т.е. обычной или средней ценой пшеницы. Однако количество серебра, содержащееся в этой номинальной сумме, в течение этого периода постоянно уменьшалось вследствие изменений, производившихся в монете. Но увеличение стоимости серебра, по-видимому, настолько уравновешивало уменьшение его количества, содержащегося в данной номинальной сумме, что законодательство не считало нужным обратить внимание на это обстоятельство.

Так, в 1436 г. был издан закон, что пшеница может быть вывозима без специального разрешения, когда цена ее не превышает 6 шилл. 8 п.; а в 1463 г. был издан закон, воспрещавший ввоз пше-

ницы при цене ее, не превышающей 6 шилл. 8 п. за квартал. Законодательные органы полагали, что при столь низкой цене вывоз не может представлять никаких неудобств, но что при возростании цены сверх этого уровня будет благоразумным допустить ввоз пшеницы. Таким образом, в ту эпоху умеренной и справедливой ценой пшеницы считались 6 шилл. 8 п., содержавшие столько же серебра, сколько 13 шилл. 4 п. на наши деньги (на одну треть меньше, чем содержала такая же номинальная сумма во времена Эдуарда III).

В 1554 г., в 1-й и 2-й годы правления Филиппа и Марии, и в 1558 г., в 1-й год правления Елизаветы, вывоз пшеницы был таким же образом воспрещен в тех случаях, когда цена квартера превышала 6 шилл. 8 пенсов — сумма, которая содержала тогда лишь на два пенса больше серебра, чем такая же номинальная сумма содержит в настоящее время<sup>1</sup>. Но скоро было найдено, что воспрещение вывоза пшеницы до тех пор, пока цена ее понизится до столь ничтожного уровня, означает в действительности запрещение ее вывоза вообще. Поэтому в 1562 г., в 5-й год правления Елизаветы, был допущен вывоз пшеницы из некоторых портов в тех случаях, когда цена квартера не превышала 10 шилл., содержавших приблизительно такое же количество серебра, как и соответствующая номинальная сумма в настоящее время. Таким образом, цена эта признавалась в это время умеренной и справедливой ценой пшеницы. Она почти совпадает с расценкой Нортумберлендской расходной книги 1512 года.

Что во Франции средняя цена зерновых хлебов тоже была значительно ниже в конце XV и начале XVI столетия, чем в два предшествовавших столетия, указано как г. Дюпрэ де Сен-Море<sup>2</sup>, так и блестящим автором «Опыта о хлебной политике».<sup>3</sup> Цена хлеба за этот период, вероятно, понизилась таким же образом в большей части Европы.

Такое повышение цены серебра в сравнении с ценою хлеба могло быть обусловлено или исключительно увеличением спроса на этот металл в результате развития промышленности и земледелия, тогда как предложение его оставалось неизменным, или же при неизменном сравнительно с предыдущим временем спросе

<sup>1</sup> [Фунт разделялся в то время на 60, а впоследствии на 62 шиллинга. Таким образом, 6 шиллингов 8 пенсов того времени составляли ровно десятую часть фунта и содержали на 1/279 фунта более, чем 6 шиллингов 8 пенсов настоящего времени; различие это равно почти 2 1/2 пенса.]

<sup>2</sup> [Dupré de St. Maur. Recherches sur la valeur des monnoies et sur les prix des grains avant et apres le Concile de Francfort. 1762. Он же: Essai sur les monnoies ou Reflexions sur le rapport entre l'argent et les denree.]

<sup>3</sup> [Смит имеет в виду французского экономиста Герберта (Herbert), выпустившего в 1754 г. книгу «Essai sur la police général des grains».]

оно могло быть обусловлено исключительно постепенным уменьшением предложения, поскольку большая часть известных в то время рудников была значительно истощена, а потому и расходы по разработке их значительно возросли; или же оно могло быть обусловлено отчасти одним, отчасти другим из указанных двух обстоятельств. В конце XV и в начале XVI столетия большая часть Европы приближалась к установлению более устойчивой формы правительства, чем та форма, которою она обладала в течение нескольких столетий до того. Увеличение безопасности должно было, естественно, вести к возрастанию промышленности и культуры, и спрос на драгоценные металлы, а также на все другие предметы роскоши и украшения должен был естественно увеличиваться вместе с возрастанием богатства. Более значительный по количеству ежегодный продукт должен был требовать для своего обращения большего количества монеты, а возросшее количество богатых людей должно было требовать большего количества всякой утвари и других украшений из серебра. Естественно также предположить, что большая часть рудников, снабжавших тогда европейский рынок серебром, была значительно истощена, и потому разработка их была сопряжена с более значительными издержками. Многие из них разрабатывались со времен римлян.

Однако большинство писавших по вопросу о ценах товаров в прежние времена держались того мнения, что со времени завоевания Англии, а может быть, и со времени вторжения Цезаря вплоть до открытия рудников Америки стоимость серебра непрерывно понижалась. К такому мнению их, по-видимому, приводили отчасти наблюдения относительно цен как на хлеб, так и на некоторые иные виды сельскохозяйственных сырых продуктов, а отчасти распространенный взгляд, что с возрастанием богатства во всякой стране, естественно, возрастает и количество серебра и поэтому его стоимость уменьшается по мере увеличения этого количества.

В своих замечаниях о ценах на хлеб эти писатели, по-видимому, часто упускали из виду три различных обстоятельства.

I. В старину почти все ренты уплачивались натурой — определенным количеством хлеба, скота, птицы и пр. Однако часто бывало, что землевладелец устанавливал, что он может по усмотрению требовать от держателя земли или ежегодного платежа натурой, или же взамен его определенной суммы денег. Цена, согласно которой платеж натурой заменялся, таким образом, определенной суммой денег, называется в Шотландии конверсионною ценою. Так как выбор между получением ренты натурой или деньгами всегда принадлежит землевладельцу, то в интересах держателя необходимо, чтобы конверсионная цена была скорее

несколько ниже, чем выше средней рыночной цены. Поэтому во многих местах она почти не превышает половины последней. В большей части Шотландии этот обычай все еще держится в отношении домашней птицы, а в некоторых местах и в отношении скота. Возможно, что он сохранился бы и в отношении хлеба, если бы ему не положило конец установление публичных такс. Особыми комиссиями устанавливались ежегодные котировки средней цены всех сортов зерновых хлебов различного качества в соответствии с фактической рыночной ценой их в каждом отдельном графстве. Эти таксировки делали достаточно безопасным для держателя земли и гораздо более удобным для землевладельца переводить хлебную ренту в деньги в соответствии с установленною таксою каждого года, а не в соответствии с какой-либо фиксированной заранее определенной ценой; но писатели, собиравшие данные о ценах на хлеб в прежние времена, часто, по-видимому, принимали цену, которая называется в Шотландии конверсионною, за фактическую рыночную цену. Флитвуд в одном случае признает, что сделал именно такую ошибку. Но поскольку он писал свою книгу со специальной целью, он счел нужным сделать это признание лишь после того, как он привел эту конверсионную цену пятнадцать раз. Цена эта составляет 8 шилл. за квартал пшеницы. Эта сумма в 1423 г., в применении к которому она впервые упоминается им, содержала такое же количество серебра, как и 16 шилл. на наши теперешние деньги, а в 1562 г., в применении к которому он приводит ее в последний раз, она содержала не более того, что содержит такая же номинальная сумма в настоящее время.

II. Этих писателей часто вводила в заблуждение небрежность, с какою некоторые старинные законы о таксе переписывались иногда нерадивыми переписчиками, а иногда, пожалуй, и составлялись законодателями.

Старинные статуты о таксе всегда начинали, по-видимому, с установления цены на хлеб и на пиво при самой низкой цене пшеницы и ячменя, а затем постепенно переходили к установлению этих цен при соответственном постепенном повышении цены этих двух видов зерна. Но переписчики этих статутов часто, как кажется, считали достаточным переписывать постановление лишь в той части, которая упоминает первые три или четыре ставки низшего размера, сокращая таким образом свой труд и считая это, по-видимому, достаточным, чтобы показать пропорцию, которая должна быть соблюдаема при всех более высоких ценах.

Так, в таксе на хлеб и пиво в 51-й год правления Генриха III цена на хлеб устанавливалась в соответствии с различными ценами пшеницы от одного до двадцати шиллингов за квартал на

деньги того времени. Но в рукописях, с которых печатались все различные издания статуты до издания г. Руфхэда<sup>1</sup>, переписчики никогда не переписывали эти постановления дальше цены в 12 шилл. Некоторые писатели, введенные в заблуждение такой ошибочной копией, весьма естественно заключали, что средняя цена, или 6 шилл. за квартал, равная приблизительно 18 шилл. на наши нынешние деньги, была обычной или средней ценой пшеницы в то время.

В статуте о позорном столбе и позорном стуле<sup>2</sup>, изданном приблизительно в то же время, цена на пиво устанавливается, в соответствии с каждым повышением цены ячменя на шесть пенсов, в пределах от двух до четырех шиллингов за квартал. Однако эти четыре шиллинга не считались наивысшей ценой, до которой мог часто доходить ячмень в то время, и эти цены приводились только в виде примера пропорции, которая должна соблюдаться для определения всех других цен, более высоких или более низких. Об этом мы можем заключить из последних слов статута: «et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios». Выражение это не отличается точностью, но смысл его достаточно ясен: «Цена пива, таким образом, должна повышаться или понижаться в соответствии с каждым повышением или понижением цены ячменя на 6 пенсов». При составлении этого статута сами законодатели были столь же небрежны, как и переписчики при переписке других.

В старинной рукописи под заглавием «Regiam Majestatem», древнем шотландском своде законов, имеется закон о таксе, в котором цена хлеба определяется в соответствии с различными ценами муки, начиная от 10 п. и до 3 шилл. за шотландский «болл», равный приблизительно половине английского квартера. 3 шотландских шиллинга в то время, когда, как предполагают, была издана эта такса, равнялись около 9 шилл. серебром на наши нынешние деньги. Г-н Руддиман<sup>3</sup>, по-видимому, заключает из этого, что 3 шилл. представляли собою самую высшую цену, до которой когда-либо поднималась пшеница в те времена, и что 10 пенсов, шиллинг или, самое большее, 2 шиллинга были обычной ценой ее. Но при ознакомлении с рукописью представляется очевидным, что все эти цены приведены лишь в качестве примера той пропорции, которая должна соблюдаться между ценами пшеничной муки и ценами на хлеб. Закон оканчивается следующими словами: «reliqua judicabis secundum praescripta habendo re-

<sup>1</sup> [Это издание вышло в 1762 г. в 11 томах, к которым вышло 8 дополнительных томов в 1796 г.]

<sup>2</sup> [В этом статуте речь идет о наказании булочников и пивоваров за продажу хлеба и пива по ценам, превышающим таксу.]

<sup>3</sup> [См. его предисловие к сборнику: *Андерсон. Diplomata Scotiae.*]

spectum ad pretium bladi», что означает: «вы должны судить в остальных случаях согласно вышенаписанному, считаясь с ценой зерна».

III. Указанные писатели, по-видимому, были введены в заблуждение чрезвычайно низкой ценой, по которой иногда продавалась пшеница в весьма давние времена, и воображали, что, поскольку ее самая низкая цена оказывалась тогда значительно ниже, чем в последующие времена, постольку и обычная ее цена должна была быть тоже значительно ниже. Однако они могли бы найти, что ее наивысшая цена в те давно прошедшие времена была как раз настолько же выше, насколько ее низшая цена была ниже, чем когда-либо в последующие времена. Так, для 1270 года Флитвуд сообщает нам две цены квартера пшеницы. Одна равняется 4 фунт. 16 шилл. на деньги того времени, что составляет 14 фунт. 8 шилл. на наши деньги, а другая равняется 6 фунт. 8 шилл., что составляет 19 ф. 4 шилл. на наши деньги. В конце XV или в начале XVI столетия нельзя встретить ни одной цены, которая приближалась бы к этим непомерно высоким ценам. Цена хлеба, хотя и во все времена подверженная колебаниям, больше всего колеблется в тех неспокойных и неблагоустроенных государствах, где расстройство всякой торговли и сообщений мешает тому, чтобы изобилие в одной части страны облегчало недостаток в другой. В смутные времена Плантагенетов, которые управляли Англией с середины XII до конца XV столетия, один округ мог пользоваться изобилием, тогда как другой, находящийся на небольшом расстоянии от первого, мог претерпевать все ужасы голода, если его жатва была уничтожена неблагоприятной погодой или же вторжением какого-нибудь соседнего барона. Если между ними лежали земли какого-либо враждебного владельца, один округ не был в состоянии оказать малейшую помощь другому. При сильном правительстве Тюдоров, управляющих Англией в течение последней части XV и всего XVI столетия, ни один барон не был так могуществен, чтобы осмелиться нарушать общественное спокойствие.

Читатель найдет в конце настоящей главы сводку цен на пшеницу, собранных Флитвудом с 1202 по 1597 г. (включая оба эти года), переведенных на современные деньги и разделенных хронологически на семь отделов по двенадцать лет в каждом. В конце каждого отдела он найдет также среднюю цену для 12 годов, из которых он состоит. Для этого продолжительного периода Флитвуд сумел собрать цены не более чем для восьмидесяти лет, так что для последнего отдела в двенадцать лет не хватает четырех лет. Поэтому я присоединил цены 1598, 1599, 1600 и 1601 гг., заимствованные мною из книг Итонского колледжа. Это единственное добавление, сделанное мною. Читатель увидит, что с начала XIII столетия до середины XVI средняя цена для каждых 12 лет становится постепенно все ниже и ниже и что к концу XVI

столетия она начинает снова повышаться. Однако цены, сведения о которых Флитвуд был в состоянии собрать, были, по-видимому, главным образом ценами, которые отличались своей чрезвычайной дороговизной или дешевизной; поэтому я не могу утверждать, что на основании их можно прийти к каким-либо надежным выводам. Но поскольку они вообще что-нибудь доказывают, они подтверждают мнение, которое я пытался обосновать. Впрочем, сам Флитвуд вместе с большинством других писателей, по-видимому, полагал, что в течение всего этого периода стоимость серебра вследствие возрастающего его обилия непрерывно уменьшалась. Цены на хлеб, собранные им самим, безусловно, не подтверждают этого мнения. Они подтверждают в полной мере мнение Дюпрэ де Сен-Мора и то мнение, которое я пытался изложить. Епископ Флитвуд и г. Дюпрэ де Сен-Мор являются теми двумя авторами, которые, по-видимому, собрали с величайшей тщательностью и точностью цены на различные предметы в старинные времена. Представляется несколько странным, что при столь значительном расхождении их мнений приводимые ими факты, поскольку они относятся, по крайней мере, к цене хлеба, столь точно совпадают.

Но наиболее вдумчивые писатели в своих утверждениях о высокой стоимости серебра в те давние времена основывались не столько на низкой цене хлеба, сколько на низкой цене других сырых продуктов земли. Хлеб, как утверждали они, будучи своего рода обработанным продуктом, был в те примитивные времена значительно дороже по сравнению с большей частью других товаров; здесь имеется в виду, как мне кажется, большая часть необработанных продуктов, каковы скот, птица, дичь всякого рода и пр. Бесспорно правильно, что в те времена варварства и бедности эти продукты были сравнительно гораздо дешевле, чем хлеб. Но эта дешевизна была следствием не высокой стоимости серебра, а малой стоимости этих продуктов. Она обуславливалась не тем, что серебро в то время покупало или представляло большее количество труда, а тем, что подобные продукты покупали или представляли собою гораздо меньшее количество труда, чем в эпоху, отличающуюся большим богатством и развитием промышленности. Серебро, конечно, должно быть дешевле в испанской Америке, чем в Европе, в стране, где оно добывается, чем в стране, в которую оно привозится с издержками на сухопутную и морскую перевозку на дальнее расстояние, на фрахт и страхования. Как рассказывает Уллоа, немного лет тому назад в Буэнос-Айресе цена быка, взятого прямо из стада в триста или четыреста голов, равнялась 21 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> пенса. Как сообщает нам г. Байрон<sup>1</sup>, цена

---

<sup>1</sup> [См. *Byron. Narrative of the distresses suffered on the coast of Patagonia from 1740 to 1749. London, 1768, p. 220.*]

хорошей лошади в столице Чили равнялась 16 шилл. серебром.

В стране, которая отличается естественным плодородием, но значительнейшая часть которой остается необработанной, скот, птица, дичь всякого рода и пр., поскольку они могут быть приобретены с затратой весьма незначительного количества труда, покупают или получают в свое распоряжение тоже лишь весьма малое количество труда. Низкая денежная цена, по которой они могут быть проданы, отнюдь не служит доказательством того, что действительная стоимость серебра там очень высока, — это лишь доказывает, что действительная стоимость этих продуктов очень низка.

Надо всегда помнить, что труд, а не какой-либо особый товар или группа товаров является действительным мерилom стоимости как серебра, так и всех прочих товаров.

В странах, почти необитаемых или лишь слабо заселенных, скот, птица, дичь всякого рода и т.п., поскольку они являются непосредственным произведением природы, часто производятся ею в гораздо больших количествах, чем это требуется для потребления жителей страны. При таком положении вещей предложение обычно превышает спрос. Поэтому при различных состояниях общества, на различных стадиях развития благосостояния подобные товары представляют или эквивалентны весьма различным количествам труда.

При любом состоянии общества, на любой ступени развития благосостояния хлеб представляет собою продукт человеческого труда. Но среднее количество продукта любой отрасли труда всегда более или менее точно соответствует среднему потреблению; среднее предложение соответствует среднему спросу. Затем, на любой ступени культуры для возделывания одинаковых количеств хлеба при одинаковой почве и при одинаковом климате требуются в среднем почти равные количества труда, или, что то же самое, почти равные затраты на труд, ибо непрерывное возрастание производительности труда при повышении культуры более или менее уравнивается непрерывным возрастанием цены скота, главного орудия в земледелии. Ввиду всего этого мы можем быть уверены, что при любом состоянии общества, на любой ступени культуры равные количества хлеба в большей мере, чем равные количества других видов сырых продуктов земли, будут представлять собою и будут эквивалентны одинаковым количествам труда. В соответствии с этим хлеб, как уже указано, является на всех различных ступенях развития богатства и культуры более точным мерилom стоимости, чем какой-либо другой товар или группа товаров. Поэтому на всех этих различных ступенях развития мы можем лучше судить о действительной сто-

имости серебра, сравнивая ее с хлебом, чем сравнивая ее с каким-либо другим товаром или группой товаров.

Помимо того, хлеб или всякая иная обычная и излюбленная растительная пища народа составляет во всякой культурной стране главную часть содержания работника. Вследствие расширения земледелия земля каждой страны производит гораздо большее количество растительной, чем животной, пищи, и работник повсюду питается, главным образом, той здоровой пищей, которая является наиболее дешевой и обильной. Мясо, если не считать наиболее богатых стран или таких, где труд очень высоко оплачивается, составляет лишь незначительную часть пропитания работника, птица еще меньшую часть, а дичь и совсем не входит в его питание. Во Франции и даже в Шотландии, где труд несколько лучше вознаграждается, чем во Франции, трудящийся бедняк редко кушает мясо, исключая праздников и других чрезвычайных случаев. Денежная цена труда поэтому гораздо больше зависит от средней денежной цены хлеба, этого предмета питания работника, чем от цены мяса или какого-либо другого сырого продукта земли. Поэтому действительная стоимость золота и серебра, действительное количество труда, которое они могут купить или получить в свое распоряжение, гораздо больше зависит от количества хлеба, которое они могут купить или получить в свое распоряжение, чем от количества мяса или всякого другого сырого продукта земли.

Подобные поверхностные наблюдения над ценами хлеба или других товаров не ускользнули бы, вероятно, от внимания многих просвещенных авторов, если бы они не находились под влиянием распространенного мнения, которое утверждает, что, поскольку количество серебра естественно возрастает в каждой стране вместе с возрастанием богатства, постольку его стоимость уменьшается по мере возрастания его количества. Но такое мнение представляется совершенно необоснованным.

Количество драгоценных металлов в стране может возрастать в силу двух различных причин: или, во-первых, благодаря возрастающему обилию рудников, доставляющих эти металлы, или, во-вторых, благодаря возрастанию богатства народа, благодаря увеличению продукта его годового труда. Первая из этих причин, без сомнения, необходимо связана с уменьшением стоимости драгоценных металлов, вторая отнюдь не связана с этим.

Когда открываются более обильные рудники, на рынок поступает большее количество драгоценных металлов, и поскольку остается неизменным то количество предметов необходимости и удобства, на которое эти металлы должны быть обменены, данное количество металлов должно быть обменено на меньшее количество товаров. Поскольку поэтому увеличение количества

драгоценных металлов в какой-либо стране происходит от возрастания добычи рудников, оно необходимо бывает связано с некоторым уменьшением их стоимости.

Когда, напротив того, богатство какой-либо страны возрастает, когда годичный продукт ее труда становится постепенно все больше и больше, появляется необходимость в большем количестве денег для обращения большего количества товаров, с другой стороны, частные лица начинают, естественно, приобретать все большее количество серебряных и золотых изделий, так как они в состоянии делать это и обладают большим количеством товаров для обмена на эти изделия. Количество звонкой монеты, имеющейся в их распоряжении, будет увеличиваться в силу необходимости, а количество золотых и серебряных изделий — из тщеславия и суетности, т.е. по той же причине, в силу которой у них, вероятно, будет увеличиваться также количество красивых статуй, картин и всяких других дорогих и редких предметов. Но как трудно предполагать, чтобы скульпторы и художники вознаграждались хуже во времена растущего богатства и преуспевания, чем во времена бедности и застоя, так не приходится думать, чтобы и за золото и серебро платили меньше в такое время.

Так как цена золота и серебра, естественно, возрастает в каждой стране вместе с возрастанием богатства — если только случайное открытие более богатых рудников не понижает ее, — то, каково бы ни было состояние рудников, цена золота и серебра в любое время бывает, естественно, выше в богатой, чем в бедной стране. Золото и серебро, как и все другие товары, естественно, ищут рынок, где за них дают лучшую цену, а лучшая цена обычно дается за всякую вещь в той стране, которая может заплатить за нее больше. Но следует помнить, что труд представляет собою в последнем счете ту цену, которая уплачивается за всякую вещь, и в странах, в которых труд оплачивается одинаково хорошо, денежная цена труда пропорциональна денежной цене средств существования рабочего. Но золото и серебро, естественно, обмениваются на большее количество средств существования, чем в стране, которая недостаточна снабжена ими. Если две такие страны находятся на значительном расстоянии друг от друга, разница может быть очень велика, потому что, хотя металлы, естественно, притекают с менее выгодных рынков на более выгодные, все же может оказаться затруднительным перевозить их в таких количествах, чтобы приблизительно уравнивать их цену в обеих странах. Если страны эти близки друг к другу, разница будет меньше и иногда может быть едва заметной, потому что в этом случае перевозка будет легче. Китай гораздо более богатая страна, чем любая часть Европы, и разница между ценой средств существования в Китае и Европе очень велика. Рис в Китае гораздо дешевле, чем пшеница в любой части Европы. Англия гораздо более богатая

страна, чем Шотландия, но разница между денежной ценой хлеба в этих двух странах гораздо меньше и даже едва заметна. Если судить по количеству или мере, то хлеб в Шотландии представляется обычно значительно более дешевым, чем в Англии, но если иметь в виду его качество, он оказывается, несомненно, несколько более дорогим. Шотландия получает почти ежегодно большие количества зерна из Англии, а всякий товар должен быть несколько дороже в стране, в которую он ввозится, чем в стране, откуда он получается. Английское зерно должно быть поэтому дороже в Шотландии, чем в Англии, а между тем, принимая во внимание его качество, т.е. количество и доброкачественность муки, которую можно получить из него, оно не может быть продаваемо по более высокой цене, чем шотландское зерно, соперничающее с ним на том же рынке.

Разница между денежной ценой труда в Китае и Европе еще больше, чем между денежной ценой средств существования, так как действительное вознаграждение труда в Европе выше, чем в Китае, поскольку значительнейшая часть Европы находится в прогрессирующем состоянии, а Китай, по-видимому, в стационарном. Денежная цена труда в Шотландии ниже, чем в Англии, так как действительное вознаграждение труда значительно ниже, хотя и в Шотландии происходит рост богатства, но более медленный, чем в Англии. Значительные размеры эмиграции из Шотландии и малые размеры ее из Англии достаточно доказывают, что спрос на труд весьма неодинаков в этих странах. Следует помнить, что соотношение между действительным вознаграждением труда в различных странах, естественно, регулируется не фактическим богатством или бедностью этих стран, а тем, происходит ли в них рост богатства, переживают ли они застой или упадок.

Золото и серебро, естественно, обладая наибольшей стоимостью у самых богатых народов, естественно, имеют наименьшую стоимость у народов самых бедных. У дикарей, являющихся самыми бедными из всех народов, они вряд ли имеют вообще какую-либо стоимость.

В больших городах хлеб всегда дороже, чем в отдаленных частях страны. Но это является следствием не действительной дешевизны серебра, а действительной дороговизны хлеба. Отнюдь не меньше труда стоит доставить серебро в город по сравнению с доставкой его в отдаленные части страны, но гораздо дороже обходится доставить в него хлеб.

В некоторых очень богатых и торговых странах, как, например, в Голландии и в области Генуи, хлеб дорог в силу тех же причин, в силу каких он дорог и в больших городах. Они производят недостаточно для прокормления своих жителей. Они богаты трудолюбием и искусством своих ремесленников и мануфактурных

работников, богаты всякого рода машинами, могущими облегчать и сокращать труд, богаты кораблями и другими средствами передвижения и торговли, но они бедны хлебом, который привозится туда из отдаленных стран и поэтому должен быть оплачен с надбавкой к цене для покрытия расходов по перевозке его из этих стран. Не меньше труда стоит доставить серебро в Амстердам, чем в Данциг, но стоит гораздо больше доставить туда хлеб. Действительная стоимость серебра должна быть почти одинакова в обоих местах, но действительная стоимость хлеба должна быть весьма различна. Пусть уменьшится реальное богатство Голландии или Генуэзской области при неизменной численности их населения; пусть уменьшится их способность снабжать себя продовольствием из отдаленных стран; в таком случае цена хлеба вместо того, чтобы понизиться вместе с уменьшением количества их серебра, которое неизбежно должно сопутствовать такому материальному упадку в качестве его причины или следствия, повысится до размеров голодной цены. Когда мы нуждаемся в предметах существования, мы вынуждены отказаться от всего излишнего, и стоимость всех этих излишних предметов, повышающаяся во времена благосостояния и процветания, понижается в периоды бедности и упадка. Иначе бывает с предметами первой необходимости. Их действительная цена, т.е. количество труда, на которое они могут быть обменены, повышается в периоды бедности и нужды и падает в периоды благосостояния и процветания, которые всегда являются вместе с тем временем большого изобилия, так как без изобилия не было бы ни благосостояния, ни процветания. Хлеб представляет собою предмет первой необходимости, а серебро — лишь предмет роскоши, без которого можно обойтись.

Каково бы ни было поэтому увеличение количества драгоценных металлов, вызванное в период между серединой XIV и серединой XVI столетия возрастанием богатства и культуры, оно не могло бы вызвать тенденцию к уменьшению его стоимости в Великобритании или в какой-либо другой части Европы. Если поэтому те, которые собирали данные о ценах на товары в прежние времена, не имеют никаких оснований делать из своих наблюдений над ценами хлеба или других товаров выводы об уменьшении стоимости серебра в указанный период, то еще меньше имеется у них оснований заключать об этом из предполагаемого возрастания богатства и прогресса культуры.

### **Второй период**

Как ни расходятся мнения ученых относительно движения стоимости серебра в течение первого периода, они единодушны относительно второго периода.

Приблизительно с 1570 до 1640 г., за период около 70 лет, колебания стоимости серебра и хлеба проявлялись в совершенно обратном направлении. Серебро понизилось в своей действительной стоимости или обменивалось на меньшее количество труда, чем прежде, а хлеб повышался в своей номинальной цене и вместо того, чтобы продаваться обычно по 2 унции серебра за квартал, или около 10 шиллингов на наши нынешние деньги, стал продаваться по 6 и 8 унций серебра за квартал, или по 30 и 40 шиллингов на наши теперешние деньги.

Открытие обильных рудников в Америке является, по-видимому, единственной причиной такого уменьшения стоимости серебра по отношению к стоимости хлеба. Решительно все объясняют это явление именно таким образом, и никогда не было спора по вопросу о самом факте или причине его. В значительнейшей части Европы в этот период промышленность и богатство развивались, и спрос на серебро вследствие этого должен был увеличиваться. Но увеличение предложения, по-видимому, настолько превосходило возрастание спроса, что стоимость этого металла значительно упала. Следует заметить, что открытие рудников в Америке не имело, по-видимому, сколько-нибудь заметного влияния на цены продуктов в Англии вплоть до 1570 г., хотя даже рудники в Потози были открыты более чем за двадцать лет до того времени.

С 1595 по 1620 г. (включая оба эти года) средняя цена квартера за 9 бушелей лучшей пшеницы была, по-видимому, на виндзорском рынке, как это явствует из счетов Итонского колледжа, 2 ф. 1 шилл. 6  $\frac{9}{13}$  п. Основываясь на этой цене, отбросив дробь и вычтя девятую часть, т.е. 4 шилл. 7  $\frac{1}{3}$  п., мы получим цену квартера в 8 бушелей в 1 ф. 16 шилл. 10  $\frac{2}{3}$  п. А из этой цены, тоже отбрасывая дробь и вычитая девятую часть, т.е. 4 шилл. 1  $\frac{1}{9}$  п., как разницу между ценой пшеницы среднего качества приблизительно в 1 ф. 12 шилл. 8  $\frac{6}{9}$  п., или около 6  $\frac{1}{3}$  унции серебра.

С 1621 по 1636 г. (включая оба эти года) средняя цена такого же количества пшеницы высшего сорта на том же рынке достигала, согласно тем же счетам, 2 ф. 10 шилл.; это дает, если сделать такие же вычеты, как и в предыдущем случае, среднюю цену за квартал в 8 бушелей пшеницы среднего качества в 1 ф. 19 шилл. 6 п., или около 7  $\frac{2}{3}$  унции серебра.

### Третий период

Между 1630 и 1640 годами, или около 1636 г., влияние открытия рудников в Америке на уменьшение стоимости серебра, по-видимому, проявлялось с наибольшею силою, и стоимость этого металла никогда не падала так низко по сравнению со стоимостью хлеба, как около этого времени. Она как будто повысилась в

течение настоящего столетия и, пожалуй, начала повышаться даже за некоторое время до конца минувшего столетия.

С 1637 по 1700 г. (включая оба эти года), т.е. за последние шестьдесят четыре года минувшего столетия, средняя цена квартера в 9 бушелей лучшей пшеницы на виндзорском рынке была, по-видимому, как это следует из некоторых счетов, 2 ф. 11 шилл.  $\frac{1}{3}$  п., что только на 1 шилл.  $\frac{1}{3}$  п. дороже, чем за шестнадцать лет до того. Но в течение этих шестидесяти четырех лет имели место два события, которые должны были породить гораздо больший недостаток хлеба, чем это могло бы быть вызвано неурожаем, и которые поэтому, даже и при отсутствии предположения о дальнейшем понижении стоимости серебра, более чем объясняют это весьма небольшое возрастание цены хлеба.

Первым из этих событий была гражданская война, которая, препятствуя хлебопашеству и расстраивая торговлю, должна была повысить цену хлеба значительно выше того, чем это могло быть вызвано неурожаями. Она должна была повести к этому в большей или меньшей степени на всех рынках королевства, но в особенности на рынках в окрестностях Лондона, который требует снабжения из самых отдаленных местностей. Действительно, в 1648 г. цена пшеницы высшего качества на виндзорском рынке была, согласно тем же данным, 4 ф. 5 шилл., а в 1649 г. — 4 ф. за квартал в 9 бушелей. Повышение в эти два года сравнительно с ценою в 2 ф. 10 шилл. (средняя цена за шестнадцать лет до 1637 г.) достигает 3 ф. 5 шилл.; будучи разделено на шестьдесят четыре последних года минувшего столетия, это повышение почти достаточно объясняет то небольшое возрастание цены, которое, по-видимому, имело место за эти годы. Но хотя эти цены являются максимальными ценами, они отнюдь не являются единственными максимальными ценами, порожденными гражданской войной.

Вторым фактом явилась премия за вывоз хлеба, установленная в 1688 г. Как многие полагали, такая премия, поощряя хлебопашество, может с течением времени вызвать большее обилие, а следовательно, и большую дешевизну хлеба на внутреннем рынке, чем это иначе могло бы иметь место. В дальнейшем я выясню, в какой мере премия может в любое время дать такие результаты; в настоящее время замечу лишь, что между 1688 и 1700 гг. она не успела за краткостью времени привести к таким результатам. За этот короткий период времени единственным результатом премии должно было быть повышение цены на внутреннем рынке, поскольку эта премия поощряла вывоз избытка каждого года и этим не давала избытку одного года уравновешивать недостаток хлеба в другом году. Хотя недостаток хлеба, существовавший в Англии с 1693 по 1699 г. (включая оба эти года), несомненно был обусловлен, главным образом, неурожаями и потому ох-

ватывал значительную часть Европы, он должен был несколько усилиться благодаря премии. Вследствие этого в 1699 г. дальнейший вывоз хлеба был воспрещен на девять месяцев.

Был еще третий факт на протяжении этого периода, который хотя и не мог вызвать какой-либо недостаток в хлебе или увеличение действительного количества серебра, уплачиваемого обычно за него, но необходимо должен был повести к некоторому увеличению номинальной суммы, платимой за него. Фактом этим было значительное ухудшение монеты благодаря обрезыванию ее и стиранию. Зло это возникло во время Карла II и все усиливалось вплоть до 1695 г., когда, как мы можем узнать от г. Лоундса, находящаяся в обращении серебряная монета была в среднем на 25 процентов ниже установленной ее стоимости. Но номинальная сумма, составляющая рыночную цену всякого товара, необходимо регулируется не столько количеством серебра, которое должно содержаться в ней согласно установленной норме, сколько тем количеством, которое фактически, как это установлено опытом, в ней содержится. Следовательно, эта номинальная сумма в силу необходимости более высока тогда, когда монета значительно обесценена благодаря обрезыванию ее и изнашиванию, чем когда она близка к своей установленной стоимости.

В течение текущего столетия серебряная монета ни разу не была настолько ниже своего установленного веса, как в настоящее время. Но хотя она была очень сильно испорчена, ее стоимость поддерживалась на известной высоте стоимостью золотой монеты, на которую она обменивалась. Ибо хотя до последней перечековки золотая монета была тоже порядочно испорчена, она была испорчена гораздо меньше, чем серебряная монета. Напротив того, в 1695 г. стоимость серебряной монеты не поддерживалась на установленном уровне золотой монетой; гиней тогда обычно выменивалась на 30 шилл. стертой и обрезанной серебряной монеты. Вплоть до последней перечековки золота цена серебряных слитков редко превышала 5 шилл. 7 п. за унцию, что лишь на 5 п. больше монетной цены. Но в 1695 г. обычная цена серебряных слитков достигала 6 шилл. 5 п. за унцию<sup>1</sup>, т.е. на 15 п. превышала монетную цену. Таким образом, даже до последней перечековки золота золотая и серебряная монеты одинаково расценивались в сравнении с серебряными слитками не более чем на 8 процентов ниже своей установленной стоимости. Напротив того, в 1695 г. она расценивалась почти на 25 процентов ниже своей установленной стоимости. Но в начале настоящего столетия, т.е. непосредственно вслед за великой перечековкой в эпоху

---

<sup>1</sup> [См. Lowndes. Essay on the silver coin., p. 68. (Точное название: Lowndes. A report containing an essay for the amendment of the silver coins. London, 1695.)]

короля Вильгельма, большая часть находившейся в обращении серебряной монеты должна была быть еще ближе к своему установленному весу, чем в настоящее время. Затем в течение настоящего столетия не бывало крупных общественных бедствий, вроде гражданской войны, которые могли бы разорить земледелие или прерывать нормальный ход внутренней торговли страны. И хотя премия, существовавшая в течение большей части этого столетия, должна была всегда несколько повышать цену хлеба сравнительно с тем, какою она была бы при отсутствии такой премии и при современном состоянии земледелия, все же на протяжении всего столетия эта премия должна была иметь достаточно времени, чтобы вызвать все те выгодные последствия, которые обычно приписываются ей, а именно содействовать развитию земледелия и таким образом увеличить количество хлеба на внутреннем рынке; и при таких условиях, в силу принципов системы, которую я изложу и объясню в дальнейшем, она должна была бы, повышая, с одной стороны, цену хлеба, вместе с тем приводить, с другой стороны, к ее понижению. Многие даже полагают, что она больше повлияла в последнем смысле. Действительно, за первые шестьдесят четыре года текущего столетия средняя цена квартера в 9 бушелей пшеницы высшего сорта на виндзорском рынке достигала, по-видимому, согласно счетам Итонского колледжа, 2 ф. 6 <sup>19</sup>/<sub>32</sub> п., что приблизительно на 10 шилл. 6 п., или более чем на 25 процентов, дешевле, чем цена ее за последние шестьдесят четыре года истекшего столетия, и на 9 шилл. 6 п. дешевле цены ее за шестнадцать лет, предшествовавшие 1636 г., когда открытие американских рудников, как можно предполагать, успело в полной мере оказать свое влияние, и на 1 шилл. дешевле, чем в течение двадцати шести лет до 1620 г., пока это открытие, как это возможно предполагать, еще не успело полностью оказать свое влияние. Согласно этим данным, средняя цена пшеницы среднего качества достигала в течение этих первых шестидесяти четырех лет текущего столетия около 32 шилл. за квартал в 8 бушелей.

Таким образом, стоимость серебра, по-видимому, в течение текущего столетия повысилась сравнительно со стоимостью хлеба и, вероятно, начала повышаться еще за несколько времени до истечения минувшего столетия.

В 1687 г. цена квартера в 9 бушелей пшеницы высшего сорта на виндзорском рынке была 1 ф. 5 шилл. 2 п., что представляет собою самую низкую цену ее, существовавшую когда-либо с 1595 г.

В 1688 г. Грегори Кинг, человек, известный своими познаниями в вопросах подобного рода, полагал, что средняя цена пшеницы в годы умеренного урожая составляет для производителя 3 шилл. 6 п. за бушель, или 28 шилл. за квартал. Цена производителя, как я полагаю, представляет собою то, что называют иногда

договорной ценой или ценой, по которой фермер договаривается поставлять в течение определенного ряда лет определенное количество хлеба торговцу. Так как договор подобного рода избавляет фермера от расходов и труда по продаже своего продукта, то договорная цена обыкновенно бывает ниже так называемой средней рыночной цены. Кинг полагал, что 28 шилл. за квартал составляли в то время обычную договорную цену в годы умеренных урожаев. До наступления нужды в хлебе, вызванной рядом последних чрезвычайных неурожаев, это была, как меня уверяли, обычная договорная цена в годы, отличающиеся средним урожаем.

В 1688 г. парламентом была установлена премия за вывоз хлеба. Землевладельцы, составлявшие тогда гораздо большую часть законодательного собрания, чем в настоящее время, видели, что денежная цена хлеба падает. Премия являлась средством искусственно поднять ее до той высокой цены, по которой хлеб часто продавался во времена Карла I и Карла II. Поэтому премия должна была выдаваться до тех пор, пока цена пшеницы не достигнет 48 шилл. за квартал, т.е. на двадцать шиллингов, или на  $\frac{5}{7}$  дороже той цены производителя, которую исчислял г. Кинг в том самом году при умеренных урожаях. Если его исчисления заслуживают хотя бы отчасти то доверие, которым они пользуются повсеместно, то 48 шилл. за квартал представляли собою такую цену, которую при отсутствии таких средств, как премия, нельзя было в то время ожидать, если не считать годов чрезвычайного неурожая. Но правительство короля Вильгельма тогда еще не упрочилося, оно не было в состоянии в чем-либо отказать землевладельцам, от которых оно как раз в то время добивалось утверждения впервые ежегодного земельного налога.

Таким образом, стоимость серебра сравнительно со стоимостью хлеба, вероятно, несколько повысилась незадолго до конца минувшего столетия и, по-видимому, продолжала повышаться в течение большей части настоящего столетия, хотя неизбежное действие премии должно было противодействовать этому повышению и сделать его меньше, чем оно было бы при отсутствии премии при данном состоянии земледелия.

В урожайные годы премия, ведя к усиленному вывозу, неизбежно повышает цену хлеба сравнительно с тем, какова она была бы в такие годы при отсутствии премии. Прямая цель установления премии состояла в поощрении земледелия путем повышения цены хлеба даже в наиболее урожайные годы.

Правда, в годы большого недостатка хлеба премия временно отменялась. Тем не менее она должна была оказывать некоторое влияние на цены даже в такие годы. Вызывая в урожайные годы чрезвычайно большой вывоз, премия часто препятствует тому, чтобы изобилие одного года уравнивало недостаток другого.

Таким образом, как в урожайные, так и в неурожайные годы

премия повышает цену хлеба выше того уровня, на котором она естественно держалась бы при современном состоянии земледелия. Если поэтому в течение первых шестидесяти четырех лет текущего столетия средняя цена хлеба была ниже, чем в течение последних шестидесяти четырех лет минувшего столетия, то при таком же состоянии земледелия она была бы еще значительно ниже, если бы не оказывала своего влияния премия.

Но мне могут возразить, что, не будь премии, состояние земледелия было бы иное. Ниже при специальном рассмотрении вопроса о премиях я попытаюсь выяснить, какое влияние они могли оказать на земледелие страны. Теперь же я лишь замечу, что повышение стоимости серебра по сравнению со стоимостью хлеба было характерно не для одной лишь Англии. Что оно происходило во Франции в течение того же периода и приблизительно в тех же размерах, было замечено тремя весьма точными, старательными и трудолюбивыми собирателями цен на хлеб, а именно г. Дюпрэ де Сен-Мором, г. Мессансом и автором «Опыта о хлебной политике»<sup>1</sup>. Но во Франции вывоз хлеба до 1764 г. был воспрещен, и трудно предположить, чтобы почти одинаковое понижение цены, которое имело место в одной стране, несмотря на указанное запрещение вывоза, в другой стране вызывалось чрезвычайным поощрением, оказываемым вывозу.

Будет, пожалуй, более правильным считать такое изменение средней денежной цены хлеба скорее следствием некоторого постепенного повышения действительной стоимости серебра на европейском рынке, чем какого-либо понижения средней действительной стоимости хлеба. Как уже было указано, хлеб для значительных периодов времени является более точным мерилom стоимости, чем серебро или какой-нибудь другой товар. Когда после открытия богатых рудников в Америке хлеб вздорожал в три и четыре раза в сравнении с его прежней денежной ценой, такое изменение приписывалось всеми не повышению действительной стоимости хлеба, но уменьшению действительной стоимости серебра. Если поэтому за первые шестьдесят четыре года текущего столетия средняя денежная цена хлеба несколько понизилась сравнительно с ценой, существовавшей в течение большей части минувшего столетия, то мы должны будем точно так же объяснять это изменение цены хлеба не понижением его действительной стоимости, а некоторым повышением действительной стоимости серебра на европейском рынке.

Правда, высокая цена хлеба в последние десять или двенадцать лет вызвала подозрение, что действительная стоимость серебра все еще продолжает падать на европейском рынке. Но, по-

---

<sup>1</sup> [Автором этой книги был Герберт. См. примечание выше.]

видимому, эта высокая цена хлеба является следствием чрезвычайных неурожаев, и поэтому ее следует считать не постоянным явлением, а преходящим и случайным. Урожай в последние десять-двенадцать лет были неблагоприятны в большей части Европы, а беспорядки в Польше весьма значительно усилили недостаток хлеба во всех тех странах, которые в годы дороговизны обычно снабжались этим рынком. Столь длинный ряд неурожаев, хотя и не представляет собою обычного явления, отнюдь не может быть признан чем-то исключительным; все, кому пришлось изучать историю цен на хлеб в прежние времена, легко могут вспомнить немало примеров подобного рода. Кроме того, десять лет необычайных неурожаев не более удивительны, чем десять лет необычайных урожаев. Низкая цена хлеба с 1741 по 1750 г. (включая оба эти года) с полным правом может быть противопоставлена высокой цене его за последние восемь или десять лет. С 1741 по 1750 г. средняя цена квартера в 9 бушелей пшеницы высшего сорта на виндзорском рынке достигала, как явствует из счетов Итонского колледжа, лишь 1 ф. 13 шилл. 9 <sup>4</sup>/<sub>5</sub> п., что почти на 6 шилл. 3 п. ниже средней цены первых шестидесяти четырех лет текущего столетия. Согласно этим данным, средняя цена квартера в 8 бушелей пшеницы среднего качества равна для этих лет только 1 ф. 6 шилл. 8 п.

Однако между 1741 и 1750 гг. премия должна была предотвратить понижение цены хлеба на внутреннем рынке в той степени, в какой это произошло бы при естественном ходе вещей. В течение этих десяти лет, согласно записям таможи, количество вывезенного хлеба всех видов достигало не менее 8 029 156 кварталов 1 бушеля. Премия, выплаченная за это количество, достигала 1 514 962 ф. 17 шилл. 4 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> п. И в 1749 г. Пельгэм, бывший в то время первым министром, заметил в палате общин, что за три предыдущих года чрезвычайно крупная сумма была выплачена в виде премии за вывоз хлеба. Он имел все основания сделать это замечание, а в следующем году еще больше того. За один только этот год выплаченная премия достигала не менее 324 176 ф. 10 шилл. 6 п.<sup>1</sup>. Нет нужды указывать, как значительно такой форсированный вывоз должен был повышать цену хлеба сравнительно с тем, какова она была бы на внутреннем рынке в иных условиях.

В конце таблицы цен, приложенной к настоящей главе, читатель увидит отдельную таблицу, относящуюся к этим десяти годам. Он найдет также отдельную таблицу для десяти предыдущих лет, для которых средняя цена тоже ниже, хотя и не настолько ниже общей средней цены за первые шестьдесят четыре года

---

<sup>1</sup> См. Treaties on the Corn Trade, track 3 d.

этого столетия. Впрочем, 1740 год был годом сильнейшего неурожая. Двадцать лет, предшествовавшие 1750 году, вполне могут быть противопоставлены двадцати годам, предшествовавшим 1770 году. Подобно тому как в первое двадцатилетие цены стояли намного ниже средней за все столетие, несмотря на один или два года дороговизны, так и во второе двадцатилетие цены стояли много выше средней, несмотря на один или два года дешевизны, как, например, 1759 г. И если в первом случае цены стояли не настолько ниже общей средней, насколько они стояли выше такой средней во втором случае, то мы должны приписать это, вероятно, существованию премии. Перелом в ценах был, очевидно, слишком внезапен, чтобы его можно было приписывать изменению стоимости серебра, всегда медленному и постепенному. Внезапность и резкость результата могут быть объяснены только такой причиной, которая и сама действует внезапно, а именно случайными колебаниями урожая.

Правда, денежная цена труда в Великобритании повышалась в течение настоящего столетия. Однако это, по-видимому, являлось следствием не столько какого-либо уменьшения стоимости серебра на европейском рынке, сколько увеличением спроса на труд в Великобритании, порождаемого значительным и почти всеобщим процветанием страны. Во Франции, стране, далеко не пользующейся таким благосостоянием, с середины последнего столетия наблюдается постепенное понижение денежной цены труда вместе с понижением средней денежной цены хлеба. Как в прошлом, так и в настоящем столетии поденная плата чернорабочего, как утверждают, почти все время держалась на уровне одной двадцатой средней цены сете пшеницы, меры, содержащей несколько больше четырех винчестерских бушелей. В Великобритании, как было уже указано, действительное вознаграждение за труд, действительное количество предметов необходимости и удобства, которые получает рабочий, значительно возросли в течение настоящего столетия. Повышение денежной цены труда, по-видимому, является следствием не уменьшения стоимости серебра на европейском рынке, но повышения действительной цены труда специально на английском рынке, обусловленного особо благоприятными условиями этой страны.

В течение некоторого времени после открытия Америки серебро продолжало продаваться по своей прежней или по немногой пониженной цене. Прибыли с рудников некоторое время были очень велики и значительно превышали их естественную норму. Но лица, ввозившие серебро в Европу, однако, скоро должны были убедиться, что весь годичный ввоз не может быть продан по столь высокой цене. Серебро постепенно стало вымениваться на все меньшее и меньшее количество товаров. Его цена постепенно падала все ниже и ниже, пока не достигала своего естественного

уровня, или той суммы, которая необходима для уплаты, согласно их естественным нормам, заработной платы, прибыли на капитал и земельной ренты, подлежащих оплате для того, чтобы доставить серебро из рудника на рынок. В большей части рудников Перу пошлина короля Испании, достигающая десятой части валового продукта, поглощает, как было уже указано, всю земельную ренту. Пошлина эта первоначально достигала половины, потом понизилась до одной трети, затем до одной пятой и, наконец, до одной десятой валовой добычи, и эта норма существует в настоящее время. В большинстве серебряных рудников Перу, по видимому, это — все, что остается после возмещения капитала предпринимателя и оплаты его обычной прибыли; вообще всеми признается, что эта прибыль, бывшая прежде очень высокой, в настоящее время не превышает минимума, при котором еще возможна дальнейшая разработка рудников.

Пошлина в пользу испанского короля была понижена до одной пятой зарегистрированного серебра в 1504 г.<sup>1</sup>, т.е. за сорок один год до 1545 г., когда были открыты рудники Потози. За девяносто лет, т.е. почти до 1636 г., эти рудники, самые богатые во всей Америке, имели достаточно времени для того, чтобы в полной мере оказать свое действие или привести к такому понижению стоимости серебра на европейском рынке, которое только было возможно при продолжающемся взимании пошлины в пользу испанского короля. Девяносто лет — период, вполне достаточный для того, чтобы довести цены любого товара, не являющегося монопольным, до естественной его цены или до минимальной цены, по которой он может вообще продаваться сколько-нибудь продолжительное время при оплате специальной пошлины.

Возможно, что цена серебра на европейском рынке могла бы упасть еще ниже, вследствие чего стало бы необходимым или понизить пошлину на него не только до одной десятой, как это было сделано в 1736 г., но и до одной двенадцатой, как это было сделано с золотом, или же приостановить разработку большей части американских рудников, ныне разрабатываемых. Постепенное возрастание спроса на серебро или постепенное расширение рынка сбыта для продукта американских серебряных рудников является, вероятно, той причиной, которая предотвратила это и не только поддерживала на прежнем уровне стоимость серебра на европейском рынке, но даже, может быть, несколько повысила ее сравнительно со стоимостью его в середине последнего столетия.

Со времени первоначального открытия Америки рынок сбыта

---

<sup>1</sup> *Solorzano*, vol. 2.

для продукта ее серебряных рудников постепенно все более и более расширялся.

I. Европейский рынок постепенно все более и более расширялся. Со времени открытия Америки значительно повысилось благосостояние большей части Европы. Англия, Голландия, Франция и Германия, даже Швеция, Дания и Россия — все эти страны значительно прогрессировали в смысле развития земледелия и промышленности. Италия, кажется, также не регрессировала. Ее упадок предшествовал завоеванию Перу. С тех пор она скорее несколько оправилась. Правда, предполагают, что Португалия и Испания несколько регрессировали. Но Португалия составляет лишь ничтожную часть Европы, а упадок Испании, пожалуй, не так велик, как это обычно предполагают. В начале XVI столетия Испания была очень бедной страной даже в сравнении с Францией, благосостояние которой сильно повысилось с тех пор. Всем хорошо известно замечание императора Карла V, часто путешествовавшего по обеим этим странам, что во Франции всего вдоволь, в Испании же во всем чувствуется недостаток. Возрастающая производительность европейского сельского хозяйства и промышленности неизбежно должна была требовать постепенного увеличения количества серебряной монеты, необходимой для обращения этого большого количества продуктов, а возрастание числа богатых людей неизбежно должно было вести за собою такое же возрастание количества их серебряной посуды и украшений.

II. Америка сама является новым рынком сбыта для продуктов ее собственных серебряных рудников, а так как ее земледелие, промышленность и население развиваются гораздо быстрее, чем в самых цветущих странах Европы, то ее спрос должен возрастать гораздо быстрее. Английские колонии вообще представляют собою новый рынок, который требует отчасти для монеты, отчасти для утвари и украшений непрерывно возрастающего притока серебра для целого материка, который до того времени совсем не предъявлял спроса на этот металл. Точно так же совсем новым рынком является и большинство испанских и португальских колоний. Новая Гренада, Юкатан, Парагвай и Бразилия до открытия их европейцами были населены дикими народами, не знавшими ни ремесел, ни земледелия. А теперь и земледелие, и ремесла уже в значительной степени развиты в этих странах. Даже Мексика и Перу, которые, правда, нельзя считать совершенно новыми рынками, предъявляют теперь, несомненно, гораздо больший спрос, чем когда бы то ни было раньше. После всех чудесных рассказов о блестящем состоянии этих стран в прежние времена всякий, кто читает историю их открытия и завоевания, сохраняя при этом трезвость суждения, с несомненностью увидит, что жители их гораздо более отстали в ремеслах, земледелии

и торговле, чем татары в современной Украине. Даже перуанцы, наиболее цивилизованные из этих двух народов, хотя и употребляли золото и серебро для украшений, не имели никакой чеканной монеты. Вся их торговля велась посредством безденежного обмена, и в соответствии с этим у них почти не существовало разделения труда. Люди, обрабатывающие землю, должны были сами строить себе дома, делать себе одежду, обувь, домашнюю утварь и сельскохозяйственные орудия. Небольшое число бывших у них ремесленников, как говорят, содержались все государем, знатными лицами и духовенством и были, вероятно, их слугами или рабами. Все старинные ремесла Мексики и Перу некогда не доставили ни одного своего продукта в Европу. Испанские армии, вряд ли когда-либо насчитывавшие более пятисот человек, а часто не достигавшие и половины этого числа, почти везде встречали величайшие затруднения при добывании средств существования. Голод, который эти войска, как говорят, вызывали почти везде, куда они приходили в этих странах, которые вместе с тем изображаются как весьма населенные и богатые, достаточно доказывает, что баснословные рассказы об этой населенности и высокой культуре не заслуживают большого доверия. Испанские колонии обладают правительством, во многих отношениях менее благоприятным для земледелия, роста благосостояния и населения, чем правительство английских колоний. Но они, несмотря на все это, по-видимому, развиваются гораздо быстрее, чем любая страна в Европе. При плодородной почве и хорошем климате изобилие и дешевизна земли — условия, общие всем новым колониям, — являются, по-видимому, столь большим преимуществом, что это уравнивает многие недостатки гражданского управления. Фрезьер<sup>1</sup>, посетивший Перу в 1713 году, говорит, что в Лиме насчитывается от 25 до 28 тысяч жителей. Уллоа, живший в этой стране от 1740 до 1746 года, говорит, что в ней насчитывается свыше 50 тысяч жителей. Разница в их показаниях о населенности ряда других городов Чили и Перу почти такая же; и так как у нас нет, по-видимому, никаких оснований сомневаться в осведомленности их обоих, то это говорит о росте населения, который вряд ли меньше роста населения в английских колониях. Таким образом, Америка представляет собою новый рынок для продукта ее собственных серебряных рудников, спрос на который должен возрастать гораздо быстрее, чем в большинстве самых цветущих стран Европы.

III. Ост-Индия<sup>2</sup> также является рынком для продукта серебра-

---

<sup>1</sup> [Fresier. Voyage de la Mer du Sud, vol. II, p. 379.]

<sup>2</sup> [Во время Смита Ост-Индией назывались не только Индостан и Индо-Китай, но и все страны и острова, расположенные к востоку от реки Инда.]

ных рудников Америки, и притом рынком, который со времени открытия этих рудников постоянно поглощал все большее количество серебра. С того времени постоянно возрастала непосредственная торговля между Америкой и Ост-Индией, ведущаяся водным путем через Акапулько, а косвенные сношения через Европу возрастали в еще большей степени. В течение XVI столетия португальцы были единственным народом Европы, который вел регулярную торговлю с Ост-Индией. В последние годы этого столетия голландцы начали пробивать брешь в этой монополии и в течение короткого времени вытеснили их из главных поселений Индии. В течение большей части минувшего столетия эти два народа делили между собою главнейшую часть ост-индской торговли, причем торговля голландцев возрастала в гораздо большей степени, чем падала торговля португальцев. Англичане и французы вели в истекшем столетии некоторую торговлю с Индией, но она значительно возросла только в течение настоящего века. Ост-индская торговля шведов и датчан возникла в течение настоящего столетия. Даже русские ведут ныне регулярную торговлю с Китаем посредством караванов, которые идут сухим путем через Сибирь и Татарию в Пекин. Ост-индская торговля всех этих народов, если не считать торговлю французов, которую последняя война почти совершенно уничтожила, возрастала почти непрерывно. Возрастающее потребление произведений Ост-Индии в Европе, по-видимому, так велико, что все эти нации увеличивают свою торговлю с этой страной. Чай, например, являлся напитком, весьма мало употреблявшимся в Европе до половины истекшего столетия. В настоящее время стоимость чая, ежегодно ввозимого Английской ост-индской компанией для потребления одним только англичан, превышает полтора миллиона фунт. стерл. в год; но, кроме того, еще гораздо большее количество постоянно ввозится в страну контрабандой из портов Голландии, из Гетеборга в Швецию, а также с берегов Франции, пока там процветала Французская ост-индская компания. Потребление китайского фарфора, пряностей с Молуккских островов, бенгальских материй и бесчисленного количества других предметов возросло почти в таких же размерах. В соответствии с этим общий тоннаж всех европейских судов, занятых в ост-индской торговле, в любой момент прошлого столетия был, пожалуй, немногим больше тоннажа Английской ост-индской компании до последнего сокращения числа ее судов.

Но стоимость драгоценных металлов в Ост-Индии, а в особенности в Китае и Индостане, когда европейцы впервые начали торговать с этими странами, была гораздо выше, чем в Европе; и в настоящее время она продолжает быть выше. В странах, возделывающих рис, который обыкновенно дает две, а иногда и три жатвы в год, причем каждая более обильна, чем жатва какого-

либо другого зернового хлеба, обилие пищи должно быть гораздо более значительно, чем в любой стране таких размеров, возделывающей хлеб. Такие страны ввиду этого отличаются более густым населением. В этих странах богатые люди, располагая гораздо большим избытком пищи сверх того, что могут сами потребить, имеют средства для покупки гораздо большего количества труда других людей. Поэтому двор вельможи в Китае или Индостане, согласно всем сообщениям, гораздо более многочислен и блестящ, чем дом самых богатых людей в Европе. Тот же самый избыток пищи, которым они располагают, позволяет им отдавать большее количество ее за все те особенные и редкие произведения, которые природа доставляет лишь в небольших количествах, как, например, драгоценные металлы и камни, составляющие главный предмет соревнования богатых. Поэтому если бы рудники, снабжавшие индийский рынок, были столь же изобильны, как и рудники, снабжавшие европейский рынок, драгоценные металлы должны были бы, естественно, обмениваться на большее количество пищи в Индии, чем в Европе. Но рудники, снабжавшие индийский рынок драгоценными металлами, были, по-видимому, гораздо менее богаты, а рудники, снабжавшие драгоценными камнями, гораздо более богаты, чем рудники, снабжавшие европейский рынок. Ввиду этого драгоценные металлы, естественно, вымениваются в Индии на несколько большее количество драгоценных камней и на гораздо большее количество пищи, чем в Европе. Денежная цена бриллиантов, наиболее дорогого предмета роскоши, должна быть несколько ниже, а денежная цена пищи, самого главного предмета необходимости, значительно ниже в Индии, чем в Европе. Но, как уже замечено, действительная цена труда, действительное количество предметов существования, предоставляемое работнику в Китае и Индостане, двух крупнейших рынках Индии<sup>1</sup>, меньше, чем в большей части Европы. На заработную плату работника там можно купить меньшее количество пищи, а так как денежная цена пищи в Индии гораздо ниже, чем в Европе, то и денежная цена заработной платы там ниже по двум причинам: ввиду меньшего количества пищи, которое можно приобрести на нее, и дешевизны этой пищи. Но в странах, обладающих одинаково развитыми ремеслами и промышленностью, денежная цена большей части промышленных изделий пропорциональна денежной цене труда; а в отношении развития ремесел и промышленности Китай и Индостан хотя и уступают, но ненамного любой части Европы. Денежная цена большей части промышленных изделий поэтому, естественно, будет значительно ниже в этих обширных государствах, чем в любой европейской

---

<sup>1</sup> [См. выше примечание об Ост-Индии.]

стране. Кроме того, в большей части Европы расходы по сухопутной перевозке весьма значительно увеличивают как действительную, так и номинальную цену большинства промышленных изделий. Приходится затрачивать больше труда, а следовательно, и больше денег на то, чтобы доставить сперва материалы, а потом изготовленный продукт на рынок. В Китае и Индостане обилие и разнообразие внутренних водных сообщений сберегает значительную часть этого труда, а следовательно, и этих денег и, таким образом, еще больше понижает действительную и номинальную цену большинства их промышленных изделий. В силу всех этих причин драгоценные металлы представляют собою товар, который всегда было выгодно и до сих пор еще чрезвычайно выгодно привозить из Европы в Индию. Вряд ли найдется другой товар, который продавался бы там по лучшей цене или по сравнению с количеством труда и товаров, которых он стоит в Европе, мог бы обмениваться на большее количество труда или товаров в Индии. При этом выгоднее привозить серебро, чем золото, так как в Китае и большей части других рынков Индии десять или, самое большее, двенадцать унций серебра вымениваются на одну унцию золота, в Европе для этого требуется от четырнадцати до пятнадцати унций. Ввиду этого в составе груза большей части европейских судов, отплывающих в Индию, серебро занимало одно из первых мест. Серебро составляет главный груз кораблей, направляющихся из Акапулько в Манилу. Серебро нового континента является, таким образом, по-видимому, одним из главных товаров, посредством которых ведется торговля между двумя крайними пунктами Старого Света, и в значительной мере посредством него связываются между собою эти отдаленные части света.

Для того чтобы снабжать столь обширный рынок, количество серебра, ежегодно доставляемого из рудников, должно быть не только достаточно для обеспечения того постоянного возрастания спроса на монету и утварь, которое вызывается во всех странах ростом благосостояния, но и для возмещения того постоянного снашивания и потребления серебра, какое имеет место во всех странах, пользующихся этим металлом.

Постоянная потеря драгоценных металлов, которая в монете обуславливается снашиванием, а в утвари снашиванием и чистой, весьма значительна и сама по себе должна требовать ежегодно весьма значительного пополнения. Потребление этих металлов в некоторых специальных производствах, будучи в целом, может быть, и не больше указанного постепенного потребления их, все же гораздо чувствительнее, так как оно происходит гораздо быстрее. В предприятиях одного лишь Бирмингема количество золота и серебра, которое ежегодно употребляется на золочение и изготовление накладных изделий и потому не может уже опять

принять форму этих металлов, превышает 50 тысяч фунтов стерлингов. Это дает нам некоторое представление о том, как велико должно быть ежегодное потребление во всех частях света как в производствах, подобных бирмингемскому, так и при изготовлении позументов, галунов, парчовых золотых и серебряных тканей, при золочении книг, позолоте мебели и пр. Точно так же значительное количество должно утрачиваться ежегодно при перевозке этих металлов из одного места в другое по морю и суше. Кроме того, в большей части азиатских государств почти повсеместный обычай зарывать в землю в горшках сокровища вызывает потерю еще большего количества, так как часто после смерти лица, зарывшего клад, местонахождение последнего неизвестно.

Количество серебра и золота, ввозимых в Кадикс и Лиссабон (считая не только зарегистрированное, но и предполагаемый контрабандный ввоз), достигает, согласно наиболее верным подсчетам, около 6 миллионов фунтов стерлингов ежегодно.

Согласно г. Медженсу<sup>1</sup>, ежегодный ввоз драгоценных металлов в Испанию в среднем за шесть лет, а именно с 1748 по 1753 г., и в Португалию в среднем за семь лет, а именно с 1747 по 1753 г., достигал для серебра по весу 1 101 107 фунтов, а для золота — 49 940 фунтов. Считая серебро по 62 шиллинга за тройский фунт, получаем для серебра 3 413 431 фунт стерлингов 10 шиллингов. Для золота, считая по 44 1/2 гинеи за тройский фунт, получаем 2 333 446 фунтов стерлингов 14 шиллингов. Общий итог достигает 5 746 878 фунтов стерлингов 4 шиллинга. Медженс утверждает, что цифра регистрируемого ввоза вполне точна. Он приводит нам подобные сведения об отдельных пунктах, откуда привозятся золото и серебро, и о количествах того и другого металла, привозимых, согласно регистру, из каждого пункта. Он также принимает во внимание количество каждого металла, ввозимого, по его предположению, контрабандой. Большой опыт этого дельного купца придает его мнению значительный вес.

Согласно красноречивому и в некоторых отношениях хорошо осведомленному автору «Философской и политической истории поселения европейцев в обеих Индиях»<sup>2</sup>, ежегодный ввоз зарегистрированного золота и серебра в Испанию в среднем за 11 лет, а именно с 1754 по 1764 г., достигал 13 984 185 <sup>3</sup>/<sub>5</sub> пиастра (в десять

<sup>1</sup> Добавление к «Всемирному купцу», стр. 15 и 16. Это добавление было напечатано лишь в 1756 г., спустя три года после напечатания самой книги, не имевшей второго издания. Добавление поэтому можно встретить лишь в немногих экземплярах; оно исправляет многие ошибки, имеющиеся в книге.

<sup>2</sup> [Автором этого сочинения был известный аббат Рейналь: *Raynal. Histoire philosophique et politique des établissements et du commerce des Européens dans les deux Indes, 1770. Второе издание вышло в 1780 г.*]

реалов)<sup>1</sup>. Прибавляя возможный ежегодный ввоз контрабандой, он полагает, что ежегодный ввоз мог достигать 17 миллионов пиастров, что при 4 шилл. 6 пенс. за пиастр составляет 3 825 000 фунтов стерлингов. Он приводит также данные об отдельных пунктах, откуда привозились золото и серебро, и о количествах обоих металлов, доставлявшихся, согласно регистрам, из каждого отдельного пункта. Он сообщает нам также<sup>2</sup>, что если судить о количестве ежегодно ввозимого из Бразилии в Лиссабон золота по сумме пошлины, уплачиваемой португальскому королю и достигающей одной пятой чистого металла, то мы можем оценить его в 18 миллионов крузадо, или 45 миллионов французских ливров, что составляет около 2 миллионов фунтов стерлингов, так что весь ввоз выразится в сумме 2 250 000 фунтов. Таким образом, согласно этим данным, ежегодный ввоз драгоценных металлов в Испанию и Португалию вместе достигает приблизительно 6 075 000 фунтов стерлингов.

Некоторые другие весьма достоверные, хотя и рукописные подсчеты, как уверяли меня, сходятся в определении размера этого ежегодного ввоза в среднем приблизительно в 6 миллионов фунтов, иногда несколько больше, иногда несколько меньше.

Правда, ежегодный ввоз драгоценных металлов в Кадикс и Лиссабон не представляет собою всей ежегодной продукции рудников Америки. Некоторая часть ее ежегодно отправляется на судах через Акапулько в Манилу; некоторая часть составляет предмет контрабандной торговли, которую ведут испанские колонии с колониями других европейских народов, а некоторая часть, несомненно, остается в самой стране. Помимо того, рудники Америки отнюдь не являются единственными золотыми и серебряными рудниками в мире, хотя они и значительно богаче других. По общепризнанному мнению, продукция всех других известных нам рудников незначительна в сравнении с добычей американских рудников, и значительно большая часть их добычи, как это тоже общепризнанно, ввозится ежегодно в Кадикс и Лиссабон. Но потребление одного лишь Бирмингема, составляющее 50 тысяч фунтов в год, равняется уже одной сто двадцатой части этого ежегодного ввоза в 6 миллионов. Ввиду этого все ежегодное потребление золота и серебра во всех различных странах мира, где эти металлы употребляются, может, пожалуй, достигать приблизительно всей годичной добычи. Остаток может быть не больше, чем достаточно для удовлетворения возрастающего спроса стран, в которых растет благосостояние. Возможно даже,

---

<sup>1</sup> [См.: *Рейналь*, кн. VIII, § 42 первого издания; автор выключил эти подробности из второго издания своего сочинения, вышедшего в 1780 г.]

<sup>2</sup> [См. *Рейналь*, кн. IX, § 54 первого издания. В издании 1780 г. это вычисление дано в сокращенном виде. См. это издание, кн. IX, § 23.]

что его не хватает для удовлетворения этого спроса, что может несколько повысить цену этих металлов на европейском рынке.

Количество меди и железа, ежегодно доставляемое из рудников на рынок, несравненно больше количества золота и серебра. Мы, однако, не воображаем на основании этого, что эти грубые металлы доставляются в количестве, превышающем имеющийся на них спрос, или что они постепенно становятся все дешевле и дешевле. Почему же мы должны воображать, что это происходит с драгоценными металлами? Правда, грубые металлы, хотя и более прочные, подвергаются гораздо более грубому употреблению, а так как они обладают гораздо меньшей стоимостью, то к их сохранению относятся с меньшей заботой. Тем не менее драгоценные металлы отнюдь не обязательно в большей степени бессмертны, чем они, но тоже подвержены утрате, снашиванию и потреблению самыми различными способами.

Цена всех металлов, хотя и подверженная медленным и постепенным колебаниям, меньше изменяется из года в год, чем цена почти всех других сырых продуктов земли, а цена драгоценных металлов еще менее подвержена внезапным колебаниям, чем цена грубых металлов. В основе такой необычайной устойчивости их цены лежит малая изнашиваемость металлов. Хлеб, доставленный на рынок в прошлом году, почти весь уже потреблен задолго до истечения настоящего года. Но некоторая часть железа, извлеченного из рудника двести или триста лет тому назад, может все еще находиться в употреблении, точно так же, как, может быть, и некоторая часть золота, добытого две или три тысячи лет тому назад. Различные количества хлеба, которые в различные годы служат для мирового потребления, всегда более или менее пропорциональны соответственной продукции этих лет. Но соотношение между различными количествами железа, находящимися в употреблении в два различных года, весьма мало изменяется в зависимости от случайной разницы в продукции рудников за эти два года. А соотношение между количествами золота испытывает еще меньшее влияние от колебаний добычи золотых рудников. Поэтому, хотя добыча большей части металлических рудников колеблется, может быть, гораздо больше из года в год, чем продукция большей части хлебных полей, эти колебания не оказывают такого же влияния на цену товаров первого рода, как на цену товаров второго рода.

#### **Колебания в соотношении между стоимостью золота и серебра**

До открытия американских рудников соотношение стоимости чистого золота к стоимости чистого серебра регулировалось на различных монетных дворах Европы в размере от одного к десяти

до одного к двенадцати, т.е. предполагалось, что одна унция чистого золота стоит от десяти до двенадцати унций серебра. Около середины истекшего столетия оно было определено в пределах от одного к четырнадцати до одного к пятнадцати, т.е. унция чистого золота предполагалась уже равной от четырнадцати до пятнадцати унций чистого серебра. Золото повысилось в своей номинальной стоимости, или за него стали давать большее количество серебра. Оба металла понизились в своей действительной стоимости или могли уже приобретать меньшее количество труда; серебро, однако, понизилось в стоимости больше, чем золото. Хотя как золотые, так и серебряные рудники Америки превосходили своим обилием все известные до тех пор рудники, богатство серебряных рудников, по-видимому, было сравнительно еще значительнее, чем золотых рудников.

Большие количества серебра, привозимые ежегодно из Европы в Индию, постепенно понизили в некоторых английских поселениях в этой стране стоимость этого металла в сравнении со стоимостью золота. На монетном дворе в Калькутте унция чистого золота принималась равной по стоимости пятнадцати унциям серебра, как это было и в Европе. Но на монетном дворе золото оценивается, быть может, слишком высоко сравнительно со стоимостью, какую оно имеет на бенгальском рынке. В Китае соотношение между золотом и серебром продолжает держаться на отношении одного к десяти или одного к двенадцати. В Японии оно, как говорят, составляет один к восьми.

Соотношение между количествами золота и серебра, ежегодно ввозимыми в Европу, согласно сообщению г. Медженса, равняется приблизительно одному к двадцати двум, т.е. на одну унцию золота туда ввозится несколько больше двадцати двух унций серебра. Большое количество серебра, ежегодно отправляемого в Ост-Индию, уменьшает, как он думает, количество этих металлов, остающееся в Европе, доводя их соотношение до одного к четырнадцати или пятнадцати, что соответствует соотношению их стоимостей. Соотношение между их стоимостями, по его мнению, должно обязательно быть равно соотношению между их количествами; оно равнялось бы поэтому одному к двадцати двум, если бы не имел места этот большой вывоз серебра.

Но обычное соотношение между соответственными стоимостями двух товаров отнюдь не равняется обязательно соотношению между количествами их, находящимися обычно на рынке. Цена быка, определяемая в десять гиней, приблизительно в 60 раз больше цены теленка, определяемой в 3 шиллинга 6 пенсов. Однако нелепо было бы заключать отсюда, что на рынке обычно имеется 60 телят на одного быка; но столь же нелепо было бы, исходя из того факта, что унция золота обычно стоит от четырнадцати до пятнадцати унций серебра, заключать, что на рынке

обычно имеется только четырнадцать или пятнадцать унций серебра на одну унцию золота.

Количество серебра, обычно находящегося на рынке, вероятно, гораздо значительнее количества золота, и притом вне всякого соответствия с соотношением стоимости определенного количества золота к стоимости такого же количества серебра. Общее количество дешевого товара, выносимого на рынок, обыкновенно не только больше, но и обладает большей стоимостью, чем все количество дорогого товара. Все количество хлеба, ежегодно доставляемого на рынок, не только больше, но и обладает большей стоимостью, чем все количество мяса, а все количество мяса, доставляемого на рынок, не только больше, но и обладает большей стоимостью, чем общее количество домашней птицы, последнее же не только больше, но и обладает большей стоимостью, чем все количество дичи. Число покупателей дешевого товара настолько превышает число покупателей дорогого товара, что обыкновенно можно продать не только большее количество его, но и реализовать большую стоимость. Поэтому все количество дешевого товара должно обычно превышать все количество дорогого товара в большей степени, чем стоимость определенного количества дорогого товара превышает стоимость такого же количества дешевого. Если сравнивать между собою драгоценные металлы, то серебро будет дешевым товаром, а золото дорогим. Мы поэтому, естественно, должны ожидать, что серебро на рынке всегда превышает золото не только по своему количеству, но и по своей стоимости. Пусть кто-нибудь, обладающий небольшим количеством того и другого, сравнит имеющиеся у него серебряные и золотые вещи, и он, вероятно, найдет, что не только по количеству, но и по стоимости первые значительно превосходят последние. Кроме того, многие люди обладают серебряной посудой, не имея золотых вещей; последние даже у тех, кто имеет их, ограничиваются обыкновенно часами, табакерками и тому подобными мелкими вещами, которые в общей сложности редко представляют собою сколько-нибудь значительную стоимость. Правда, в британской монете золото по своей стоимости значительно перевешивает серебро, но не так обстоит дело во всех странах. В денежном обращении некоторых стран стоимость обоих металлов почти одинакова. В Шотландии, до соединения с Англией, золотая монета весьма мало перевешивала<sup>1</sup>, хотя это и имело место, как явствует из отчетов монетного двора. В денежном обращении многих стран перевешивает серебро. Во Франции крупнейшие суммы обычно выплачиваются этим металлом, и там трудно получить больше золота, чем нужно носить с собой в кармане. Од-

---

<sup>1</sup> См. предисловие Руддимана к *Diplomata etc. Scotiae* (Сборник шотландских постановлений) *Андерсона*.

нако большая стоимость серебряной утвари сравнительно с золотой, замечаящаяся во всех странах, более чем уравнивает преобладание золотой монеты сравнительно с серебряной, которое имеет место лишь в некоторых странах.

Хотя, в одном смысле этого слова, серебро всегда было и, вероятно, всегда будет дешевле золота, однако, в другом смысле, золото при современном состоянии испанского рынка может быть признано, пожалуй, несколько более дешевым, чем серебро. Товар можно признавать дорогим или дешевым не только в зависимости от большей или меньшей абсолютной величины его обычной цены, но и в зависимости от того, стоит ли эта цена значительно выше или ниже самой низкой цены, при которой возможно доставлять его на рынок в течение сколько-нибудь продолжительного времени. Эта низшая цена представляет собою цену, которая лишь возмещает, с умеренной прибылью, капитал, затрачиваемый на доставку товара на рынок. Цена эта не дает ничего землевладельцу, рента не входит в нее какой-либо составной частью, она целиком распадается на заработную плату и прибыль. Но при современном состоянии испанского рынка золото, несомненно, несколько ближе к самой низкой цене, чем серебро. Пошлина испанского короля на золото составляет лишь одну двадцатую часть чистого металла, или пять процентов, тогда как его пошлина на серебро достигает одной десятой части его, или десяти процентов. В этих пошлинах, как было уже замечено, содержится вся рента большей части золотых и серебряных рудников испанской Америки; и пошлина с золота уплачивается еще хуже, чем с серебра. Прибыли предпринимателей золотых рудников, которые гораздо реже составляют себе состояние, должны быть также, как общее правило, более умеренны, чем прибыли предпринимателей серебряных рудников. Поэтому цена испанского золота, которое приносит меньшую ренту и меньшую прибыль, должна быть на испанском рынке несколько ближе к низшей цене, по которой его возможно доставить туда, чем цена испанского серебра. Если принять во внимание все издержки, то окажется, что количество первого металла не может быть продано на испанском рынке с такою же выгодой, как все количество последнего металла. Правда, пошлина португальского короля с бразильского золота равна прежней пошлине испанского короля с мексиканского и перуанского серебра, а именно равняется одной пятой части чистого металла. Поэтому труднее судить, поступает ли на общий европейский рынок вся масса американского золота по цене, которая по сравнению с ценою американского серебра более приближается к той низшей цене, по которой возможно доставлять его на этот рынок.

Цена бриллиантов и других драгоценных камней, может быть,

еще более приближается к низшей цене, по которой возможно доставлять их на рынок, чем даже цена золота.

Хотя и не очень вероятно, что какая-либо доля пошлины с серебра, которая взимается с него как с одного из наиболее подходящих для обложения предметов, составляющих исключительно предмет роскоши, и притом еще приносит столь незначительный доход, была отменена до тех пор, пока еще возможно платить ее, однако невозможность уплачивать ее, которая в 1736 г. сделала необходимым уменьшение ее с одной пятой до одной десятой, может сделать необходимым и дальнейшее ее уменьшение, как уже оказалось необходимым уменьшение пошлины с золота до одной двадцатой. Все, кто изучал состояние серебряных рудников испанской Америки, признают, что, подобно всем другим рудникам, они требуют при разработке все больших издержек благодаря большей глубине, на которой приходится вести работу, и более значительным расходам на откачку воды и обеспечение их притоком свежего воздуха на такой глубине.

Эти причины, равносильные растущему недостатку серебра (ибо можно сказать, что, если добывание определенного количества товара становится более трудным и сопряженным с большими расходами, товар этот становится более редким), должны со временем привести к одному из трех следующих результатов. Возрастание издержек должно или, во-первых, полностью компенсироваться пропорциональным повышением цены металла, или, во-вторых, полностью компенсироваться пропорциональным уменьшением пошлины с серебра, или, в-третьих, компенсироваться частью одним, частью другим из этих двух способов. Этот последний исход весьма возможен. Как золото возросло в цене по сравнению с серебром, несмотря на значительное уменьшение пошлины с золота, так и серебро может повышаться в цене по сравнению с трудом и товарами, несмотря на такое же уменьшение пошлины с серебра.

Подобные последовательные понижения пошлины, хотя и не могут совершенно предотвратить, должны, однако, несомненно, более или менее задержать повышение стоимости серебра на европейском рынке. Благодаря такому понижению пошлины могут разрабатываться многие рудники, которые не могли разрабатываться ранее, так как они не были в состоянии оплачивать прежнюю пошлину, и количество серебра, ежегодно доставляемого на рынок, должно быть всегда несколько больше, а стоимость данного количества его поэтому несколько меньше, чем это было бы в противном случае. Вследствие уменьшения пошлины в 1736 г. стоимость серебра на европейском рынке — хотя она в настоящее время, вероятно, не ниже, чем была до этого уменьшения, — вероятно, все же по меньшей мере на десять процентов ниже, чем

она была бы, если бы испанское правительство продолжало взимать прежнюю пошлину.

Факты и соображения, приведенные мною выше, побуждают меня думать или, вернее, подозревать и предполагать, что, несмотря на это уменьшение пошлины, стоимость серебра в течение настоящего столетия начала несколько повышаться на европейском рынке. Действительно, самое добросовестное суждение, какое я могу составить себе относительно этого вопроса, вряд ли заслуживает имени прочного убеждения. В самом деле, повышение это, если допускать, что оно вообще имело место, было до сих пор настолько незначительно, что после всего сказанного многим может показаться вообще сомнительным не только, произошло ли это на самом деле, но и не случилось ли нечто обратное этому, т.е. не продолжает ли стоимость серебра на европейском рынке понижаться и по сию пору.

Следует, однако, заметить, что, каков бы ни был предполагаемый ежегодный ввоз золота и серебра, должен быть такой период, когда ежегодное потребление этих металлов равняется этому ежегодному ввозу. Их потребление возрастает с возрастанием их общей массы или, вернее, в еще большей пропорции. По мере возрастания их массы уменьшается их стоимость. Их больше употребляют в дело, меньше берегут, и в результате этого потребление их возрастает в большей степени, чем их общая масса. Поэтому по истечении определенного периода ежегодное потребление этих металлов должно, таким образом, сравняться с их ежегодным ввозом при том условии, что ввоз этот не возрастает постоянно; мы не предполагаем, что последнее имеет место в настоящее время.

Если при ежегодном потреблении, сравнявшемся с ежегодным ввозом, последний постоянно уменьшается, то ежегодное потребление может в течение некоторого времени превышать ежегодный ввоз. Масса этих металлов может постепенно и незаметно повышаться до тех пор, пока ежегодный ввоз опять не достигнет стационарного состояния, и ежегодное потребление постепенно и незаметно приспособится к той норме, которая соответствует такому ежегодному ввозу.

### **Основания, позволяющие предполагать, что стоимость серебра продолжает уменьшаться**

Возрастание богатства Европы и широко распространенное мнение, что количество драгоценных металлов естественно увеличивается с ростом богатства, а их стоимость уменьшается с увеличением их количества, могут, пожалуй, вызвать общераспространенное мнение, что стоимость благородных металлов все еще продолжает понижаться на европейском рынке, а продолжаю-

щееся повышение цен многих сырых продуктов земли может укреплять подобное мнение.

Я уже пытался показать, что такое увеличение количества драгоценных металлов, происходящее во всякой стране при возрастании богатства, не имеет тенденции уменьшать их стоимость. Золото и серебро, естественно, притекают в богатую страну по той же самой причине, по которой туда притекают всякого рода предметы роскоши и утонченности, — не потому, что они дешевле там, чем в более бедных странах, а потому, что они дороже, или потому, что за них дают лучшую цену. Их привлекают более высокая цена, и, как только этот более высокий уровень цены исчезает, они неизбежно перестают притекать туда.

Я уже пытался показать, что, за исключением хлеба и других растений, разводимых человеческим трудом, все другие виды сырых продуктов — скот, птица, всякого рода дичь, полезные ископаемые и металлы — становятся, естественно, дороже по мере возрастания богатства и культуры общества. Хотя, таким образом, подобные товары начинают обмениваться на большие количества серебра, чем раньше, отсюда отнюдь не следует, что серебро действительно стало дешевле или обменивается на меньшее количество труда, чем раньше. С развитием культуры повышается не только их номинальная цена, но и реальная. Повышение их номинальной цены является следствием не какого-либо понижения стоимости серебра, а повышения их действительной цены.

#### **Различные последствия развития культуры для трех видов сырых продуктов**

Различные виды сырых продуктов могут быть подразделены на три разряда. Первый включает те продукты, количество которых человеческий труд вообще вряд ли в состоянии увеличить. Второй включает такие, количество которых он в состоянии увеличивать соответственно спросу. Третий включает такие, по отношению к которым способность человеческого труда увеличивать их количество ограничена или неопределенна. По мере развития богатства и культуры действительная цена первых может возрастать до чрезвычайной высоты и, по-видимому, не ограничена никакими пределами. Действительная цена вторых, хотя и может значительно повышаться, ограничена определенными пределами, перейти которые она не может на сколько-нибудь продолжительное время. Действительная цена третьих при естественной тенденции повышаться по мере роста богатства все же может на данной ступени развития иногда даже понижаться, иногда оставаться неизменной, а иногда более или менее возрастать в зависимости от того, насколько те или иные обстоятельства делают более или менее успешными усилия человеческого труда увеличить этот вид сырых продуктов.

## *Первый разряд*

Первый разряд сырых продуктов, цена которых возрастает по мере возрастания богатства, состоит из тех продуктов, количество которых человеческий труд вообще совсем не может увеличивать. Он состоит из таких предметов, которые природа производит только в определенных количествах и которые ввиду их нестойкости и быстрой порчи невозможно накапливать из продукта нескольких лет. Таковы большая часть редких и особенно ценных птиц и рыб, различных видов дичи, почти всех видов дикой птицы, перелетных птиц, а также многие другие предметы. Когда возрастает богатство и сопровождающая его роскошь, спрос на эти предметы также возрастает, и никакие усилия человеческого труда не могут значительно увеличить предложение этих предметов сравнительно с тем, каково оно было до этого увеличения спроса. Таким образом, при неизменном количестве таких товаров и при постоянном усилении конкуренции между желающими приобрести их, их цена может возрасти до любых размеров и, по-видимому, не ограничивается никакими определенными пределами. Если бы появилась такая мода на куликов, что они стали бы продаваться по двадцать гиней за штуку, то никакие усилия человеческого труда не могли бы все же значительно увеличить количество их, доставляемое на рынок, сверх того, что доставляется теперь. Этим легко объясняются высокие цены, которые платили римляне в период наивысшего их расцвета за редких птиц и рыб. Цены эти были следствием не низкой стоимости серебра в то время, а высокой стоимости этих редких предметов, количество которых человеческий труд не мог увеличивать по произволу. Действительная стоимость серебра была выше в Риме в течение некоторого времени до и после падения республики, чем в большей части Европы в настоящее время. Три сестерции, или около 6 пенсов, были ценой, уплачиваемой республикой за модий или гарнец пшеницы из Сицилии, поставляемой в счет десятины. Эта цена, впрочем, была, вероятно, несколько ниже средней рыночной цены, ибо обязательство поставлять пшеницу по такой цене считалось налогом, взимаемым с сицилийских фермеров. Поэтому, когда римлянам случалось предъявлять спрос на большее количество пшеницы, чем полагалось получить с десятины, им приходилось платить по соглашению за излишек по 4 сестерции, или по 8 пенсов, за гарнец, и такая цена, вероятно, считалась умеренной и разумной, т.е. обычной или средней договорной ценой того времени; она равняется около 21 шиллинга за квартал. 28 шиллингов за квартал составляли до последних неурожайных лет обычную договорную цену английской пшеницы, которая по качеству ниже сицилийской и обыкновен-

но продается на европейском рынке по более низкой цене. Следовательно, стоимость серебра в те древние времена должна была относиться к современной его стоимости как четыре к трем, т.е. за три унции серебра тогда можно было приобрести то же количество труда и товаров, что и за 4 унции в настоящее время. Когда мы поэтому читаем у Плиния<sup>1</sup>, что Сей купил для подарка императрице Агриппине белого соловья за 6 тысяч сестерций, или около 50 фунтов на наши деньги, и что Азиний Целер<sup>2</sup> купил рыбу-краснобородку за 8 тысяч сестерций, или приблизительно 66 фунтов 13 шиллингов 4 пенса на наши деньги, то, как ни поражает нас чрезмерность таких цен, они тем не менее представляются нам на треть ниже того, чем они в действительности были. Действительная цена этих предметов, количество труда и предметов существования, которые давали за них, была на одну треть выше того, что говорит нам их номинальная цена в настоящее время. Сей отдал за соловья такое количество труда и средств существования, которое в настоящее время можно приобрести за 66 фунтов 13 шиллингов 4 пенса, а Азиний Целер дал за краснобородку такое количество труда и средств существования, которое ныне можно приобрести за 88 фунтов 17 шиллингов 9 пенсов. Необычайность таких высоких цен обуславливалась не столько обилием серебра, сколько обилием труда и средств существования, которыми располагали эти римляне сверх того, что было необходимо для их собственного потребления. Количество серебра, которым они располагали, было значительно меньше того, каким они могли бы в настоящее время располагать при помощи такого же количества труда и средств существования.

### *Второй разряд*

Второй вид сырых продуктов, цена которых повышается по мере возрастания богатства, состоит из таких продуктов, количество которых человеческий труд может увеличивать соответственно возрастанию спроса. Он состоит из тех полезных растений и животных, которые в некультурных странах природа производит в таком изобилии, что они обладают небольшой стоимостью или совсем не имеют ее, и которые по мере развития культуры вынуждены поэтому уступать место более выгодным продуктам. В течение продолжительного периода возрастания богатства количество их постоянно уменьшается, тогда как в то же время спрос на них постоянно возрастает. Ввиду этого их действительная стоимость, действительное количество труда, которое можно

---

<sup>1</sup> Lib. X, ch.29.

<sup>2</sup> Lib. IX, ch. 17.

приобрести на них, постепенно увеличиваются, пока, наконец, не становятся столь высокими, чтобы сделать их столь же выгодным продуктом, как и всякий иной продукт, который может быть произведен человеческим трудом на самой плодородной и наилучшим образом обработанной земле. Когда эти продукты достигают такой высокой цены, они уже не могут становиться дороже. Если бы произошло последнее, большее количество земли и труда было бы вскоре использовано в целях увеличения количества этих продуктов.

Когда цена скота, например, так повышается, что оказывается столь же выгодным возделывать землю для получения корма для него, как и для получения пищи для людей, она уже не может еще более повышаться. Если бы это произошло, большее количество земли вскоре оказалось бы обращенным под пастбища. Увеличение площади пахотных земель, сокращая количество земли под природными пастбищами, уменьшает количество мяса, которое естественно производит страна без затраты труда и обработки земли, и увеличивает спрос на мясо, поскольку увеличивает количество тех, кто обладает хлебом, или, что то же самое, ценою хлеба для обмена на мясо. Поэтому цена мяса, а следовательно и скота, должна постепенно возрастать, пока она не станет столь высокой, чтобы сделалось более выгодным пользоваться наиболее плодородной и наилучше обработанной землей для получения корма скоту, чем для посева хлеба. Но расширение площади запашки в таких размерах, при которых цена скота поднялась бы до такого уровня, может иметь место только на позднейших стадиях развития культуры и богатства; и до тех пор, пока цена скота не достигнет такой высоты, она должна постоянно повышаться, если только страна вообще развивается. Возможно, что в некоторых частях Европы цены на скот еще не повысились до таких размеров. Они не достигли такой высоты ни в одной части Шотландии до объединения с Англией. Если бы шотландский скот не имел другого рынка сбыта, кроме шотландского, то в стране, где площадь земли, пригодной только для пастбы скота, очень велика в сравнении с землями, пригодными для других целей, вряд ли было бы возможно, чтобы цена скота достигла такой высоты, при которой было бы выгодно обрабатывать землю для получения кормов для скота. В Англии, как уже было указано, цена скота достигла, по-видимому, в окрестностях Лондона такой высоты около начала минувшего столетия; но в большей части отдаленных районов страны она достигла этого уровня, вероятно, гораздо позднее, а в некоторых из последних она вряд ли достигла его и в настоящее время. Из всех различных предметов, входящих во вторую группу сырых продуктов, скот, вероятно, является тем

продуктом, цена которого раньше всего с ростом богатства достигает такой высоты.

Пока цена скота не достигнет такой высоты, представляется вряд ли возможным, чтобы полностью обрабатывалась хотя бы большая часть тех земель, которые пригодны для самой интенсивной обработки. На всех фермах, слишком отдаленных от городов, чтобы возможно было привозить оттуда удобрение, т.е. на большей части их в каждой обширной стране, количество хорошо обрабатываемой земли должно быть пропорционально количеству удобрения, производимому на самой ферме, а последнее, в свою очередь, должно быть пропорционально количеству скота, содержащегося на ней. Земля удобряется или выпасом скота на ней, или откармливанием его в стойле и вывозом навоза оттуда на поля. Но если цена скота недостаточна для оплаты ренты и прибыли с обработанной земли, фермер не может пасти его на своей земле; тем меньше может он при таком условии кормить его в стойле. При стойловом содержании скот можно кормить только продуктом с культурной и хорошо обрабатываемой земли, ибо собирание скудного и разбросанного продукта с обширной площади неводеланной земли требовало бы слишком много труда и обходилось бы слишком дорого. Если поэтому цена скота недостаточна для оплаты продукта с культурной и обрабатываемой земли, на которой он пасется, то эта цена еще в меньшей мере окажется достаточной для оплаты этого продукта, собираемого с затратой значительного количества добавочного труда и доставляемого скоту в стойло. Поэтому при таких условиях можно кормить в стойле с прибылью только такое количество скота, которое необходимо для вспашки полей. Но такое количество скота никогда не может дать достаточно удобрения для постоянного содержания в хорошем состоянии всех земель, которые можно при помощи этого скота обработать. Даваемое таким количеством скота удобрение, недостаточное для всей фермы, естественно, предназначается для таких земель, на которых оно может быть наиболее выгодным образом или удобнее всего использовано, т.е. на самых плодородных или, может быть, наиболее близких к усадьбе. Эти-то земли и будут постоянно содержаться в хорошем состоянии и будут пригодны для вспашки. Остальная земля, ее большая часть, будет оставаться запущенной, не давая почти ничего, кроме скудного пастбища, едва достаточного для прокормления небольшого количества блуждающего полуголодного скота; при этом ферма, хотя и обладающая гораздо меньшим количеством скота в сравнении с тем, какое было бы необходимо для обработки ее в полной мере, весьма часто будет переобременена им сравнительно с фактически производимым ею продуктом. Часть этой обширной площади, оставленной в течение шести или семи лет под выгоном, может быть снова вспахана, причем даст, может быть, одну или две скудные жатвы пло-

хого овса или какого-либо другого грубого зерна, а затем, оказавшись совершенно истощенной, должна быть снова заброшена и отдана, как прежде, под выгон, под вспашку же должна быть взята другая часть этой площади, чтобы в свою очередь быть истощенной и заброшенной. Такова, действительно, была общая система хозяйничания по всей низменной части Шотландии до объединения ее с Англией. Участки, которые постоянно хорошо удобрялись и содержались в хорошем состоянии, редко превышали третью или четвертую часть всей площади фермы, а иногда не занимали и пятой или шестой части ее. Остальная площадь никогда не удобрялась, но, несмотря на это, часть ее в свою очередь обычно обрабатывалась и истощалась. Очевидно, что при такой системе хозяйства даже та часть земель Шотландии, которая пригодна для хорошей обработки, производила очень немного в сравнении с тем, что она в состоянии была дать. Хотя такая система кажется очень невыгодной, однако до объединения с Англией низкая цена скота, по-видимому, делала ее почти неизбежной. И если, несмотря на значительное возрастание цен на скот, эта система все же продолжает преобладать в значительной части страны, то это, несомненно, обусловливается во многих местах невежеством и привязанностью к старым обычаям, а в большинстве местностей — невозможностью устранить те затруднения, которые естественный ход вещей ставит немедленно и быстрому введению лучшей системы: во-первых, бедностью крестьян — тем, что они не успели еще приобрести достаточное количество скота для более полной обработки своих земель; тот же самый рост цен на скот, который делает для них выгодным держать большее количество скота, делает для них более затруднительным приобретать его; во-вторых, тем, что они не имели еще времени сделать свои земли пригодными для содержания надлежащим образом большего количества скота, даже если бы они были в состоянии приобрести его. Увеличение количества скота и улучшение земли должны идти рука об руку, одно никогда не может сильно обгонять другое. Без некоторого увеличения количества скота вряд ли возможно сколько-нибудь заметное улучшение земли, но не может быть и сколько-нибудь значительного увеличения количества скота без предварительного улучшения земли, ибо в противном случае земля не могла бы прокормить его. Эти естественные препятствия для введения лучшей системы могут быть устранены лишь в результате продолжительного труда и бережливости; и должно пройти не менее полустолетия или, может быть, даже целое столетие, прежде чем возможно будет во всех частях страны совершенно оставить старую систему, которая постепенно отмирает. Однако из всех коммерческих выгод, которые извлекла Шотландия из союза с Англией, величайшей является, может быть, возрастание цен скота. Возрастание это не только повело к увеличению стоимости всех поместий

горной Шотландии, но и было, вероятно, главной причиной улучшения культуры и развития низменной части Шотландии.

Во всех новых колониях большое количество пустующих земель, которые в течение многих лет могут служить исключительно для пастбы скота, скоро приводит к чрезвычайному обилию последнего, а обыкновенно следствием большого обилия неизбежно является большая дешевизна. Хотя весь скот европейских колоний в Америке был первоначально привезен из Европы, он скоро так размножился здесь и настолько понизился в цене, что даже лошадей пускали свободно пастись в лесах, причем владельцы их не считали нужным заботиться об их целостности. Только спустя продолжительное время после основания подобных колоний может стать выгодным кормить скот продуктами с возделываемой земли. Те же самые причины, а именно отсутствие достаточного количества удобрений и несоответствие между размерами капитала, затрачиваемого на обработку земли, и количеством земли, пригодным для обработки, должны, по всей вероятности, привести к распространению здесь системы хозяйства, сходной с той, какая еще продолжает существовать в столь многих местах Шотландии. И действительно, шведский путешественник Кальм, описывая систему хозяйства некоторых английских колоний Северной Америки в 1749 г., замечает, что он может с трудом обнаружить здесь следы характера английского народа, столь хорошо знакомого с различными отраслями сельского хозяйства. Колонисты почти не удобряют свои хлебные поля, говорит он; когда участок земли истощается после ряда непрерывных посевов, они расчищают и обрабатывают новый участок целины, а когда истощается и этот участок, переходят к третьему. Свой скот они пускают бродить в лесах и других пустошах, где он почти помирает с голоду, ибо они давно уже уничтожили почти все однолетние травы, скашивая их слишком рано весною и не давая созреть их цветам или рассыпать свои семена<sup>1</sup>. Однолетние травы, по-видимому, были лучшими естественными травами в этой части Америки, и, когда европейцы впервые поселились здесь, эти травы росли очень густо и достигали трех или четырех футов в высоту. Участок, который в то время, когда Кальм писал, не мог прокормить и одной коровы, в прежние времена, как его уверяли, давал пищу четырем коровам, причем каждая из них давала четверо больше молока, чем теперь! Скудость пастбищ, по его мнению, привела к вырождению скота, который значительно ухудшался с каждым поколением. Этот скот, по-видимому, мало чем отличается от той слабой породы, которая преобладала по всей Шотландии лет 30 или 40 тому назад и которая в настоящее время

---

<sup>1</sup> Кальм. Путешествие, т. I, стр. 343, 344.

столь значительно улучшена в большей части низменной Шотландии, и притом не столько переменной породы, хотя и это было испробовано в некоторых местах, сколько улучшением и увеличением корма.

Таким образом, хотя и должно пройти много времени, пока скот может приобрести такую цену, чтобы сделать выгодным возделывание земли для откармливания его, тем не менее из всех различных видов сырых продуктов второго рода скот, пожалуй, первый достигает такой цены. В самом деле, пока он не достиг этой цены, представляется невозможным, чтобы сельскохозяйственная техника могла быть доведена хотя бы до той степени совершенства, какой она достигла во многих частях Европы.

Если скот раньше всего достигал указанной цены, то дичь, пожалуй, достигала этой цены в последнюю очередь. Цена дичи в Великобритании, какой бы чрезмерно высокой она ни казалась, далеко недостаточна для возмещения расходов по содержанию охотничьего парка, как это отлично знают все, кому приходилось заниматься разведением дичи. Если бы это было иначе, то разведение дичи сделалось бы вскоре распространенной отраслью сельского хозяйства, как это было с разведением маленьких птиц, известных под названием «turdi» у древних римлян. Варрон<sup>1</sup> и Колумелла<sup>2</sup> уверяют нас, что это было в высшей степени прибыльным делом. Как сообщают, столь же выгодно в некоторых частях Франции откармливание овсянок, перелетных птиц, прилетающих в страну совершенно тощими. Если дичь будет оставаться в моде и если богатство и роскошь в Великобритании будут возрастать так, как они возрастали в течение последнего времени, то цена ее может, вероятно, подняться еще больше, чем ныне.

Между тем периодом хозяйственного развития, когда достигает высшего предела цена такого необходимого продукта, как скот, и тем периодом, когда такой цены достигает столь излишний продукт, как дичь, протекает весьма продолжительный промежуток времени, в течение которого многие другие виды сырых продуктов постепенно достигают своей наивысшей цены, некоторые раньше, другие позднее, в зависимости от различных обстоятельств.

Так, на отбросы из амбаров и хлевов на каждой ферме содержится некоторое количество домашней птицы. И поскольку ее кормят тем, что было бы потеряно без пользы, она представляет собою чистую экономию; так как она почти ничего не стоит фермеру, он может продавать ее по очень дешевой цене. Почти вся сумма, которую он выручает за нее, составляет чистый барыш, и, как ни незначительна будет цена ее, это не побудит его прекратить разведение ее. Но в странах с низким уровнем культуры, а

---

<sup>1</sup> [«De re rustica», lib. III, cap. 2.]

<sup>2</sup> [«De re rustica», lib. VIII, cap. 10, где он цитирует Варрона.]

потому слабо заселенных, домашней птицы, разводимой таким путем без всяких расходов, часто бывает вполне достаточно для удовлетворения всего наличного спроса. При таких условиях она поэтому часто стоит столько же, сколько мясо или всякая иная животная пища. Но все количество домашней птицы, которое ферма производит, таким образом, без всяких издержек, всегда должно быть значительно меньше общего количества мяса, которое получается на этой ферме; а при распространении богатства и роскоши то, что встречается редко, при прочих равных условиях предпочитается всегда тому, что обычно и общераспространенно. Поэтому по мере роста богатства и роскоши, обусловленного хозяйственным развитием, цена домашней птицы постепенно повышается и начинает превышать цену мяса, пока в конце концов не достигает столь высокого уровня, что становится выгодным возделывать землю для разведения и откармливания ее. И когда цена достигла такого высокого уровня, она уже не может подняться еще выше. В противном случае добавочные участки земли скоро были бы обращены на это дело. В некоторых провинциях Франции разведение домашней птицы признается весьма важной отраслью сельского хозяйства и достаточно прибыльным делом, чтобы побуждать фермера возделывать для этой цели значительное количество маиса и гречихи. Фермер, обладающий хозяйством среднего размера, имеет там иногда до пятисот птиц у себя на дворе. В Англии разведение домашней птицы, по-видимому, еще не признается повсеместно столь важным делом. А между тем она в Англии, несомненно, дороже, чем во Франции, так как Англия получает значительные количества ее из Франции. В ходе хозяйственного развития период, во время которого данный вид животной пищи достигает наивысшей цены, должен, естественно, быть периодом, непосредственно предшествующим всеобщему стремлению возделывать землю в целях производства именно этого вида пищи. В течение некоторого времени до того, как такая практика получит всеобщее распространение, недостаточность этого вида пищи необходимо должна повести к повышению его цены. Когда же производство его станет общераспространенным, обычно вводятся новые методы откармливания, которые позволяют фермеру на той же площади земли прокармливать гораздо большее количество данного вида животной пищи. И не только обилие заставляет его продавать дешевле, но и эти нововведения и улучшения позволяют ему продавать дешевле, ибо, если бы он не мог ввести их, изобилие не было бы длительным. Вероятно, именно по этой причине введение в употребление клевера, репы, моркови, капусты и т.п. содействовало понижению обычной цены мяса на лондонском рынке несколько ниже того уровня, на каком она держалась в начале минувшего столетия.

Свинья, которая находит себе пищу среди нечистот и жадно пожирает многое из того, что отбрасывает всякое иное полезное животное, первоначально, подобно домашней птице, содержится на отбросы хозяйства и представляет собою чистую экономию. Пока количество этих животных, которое может быть откармливаемо таким путем с незначительными издержками или совсем без издержек, вполне достаточно для удовлетворения спроса, этот вид мяса поступает на рынок по гораздо более низкой цене, чем любой другой вид мяса. Но когда спрос начинает превышать это количество, когда становится необходимым производить корм для прокормления и специального откармливания свиней, как это приходится делать для откармливания всякого другого скота, тогда цена неизбежно повышается и делается пропорционально выше или ниже других видов мяса, в зависимости от того, делает ли природа страны и состояние ее сельского хозяйства более дорогим или более дешевым откармливание свиней или других видов скота. Во Франции, согласно свидетельству Бюффона<sup>1</sup>, цена свинины почти равняется цене говядины. В большей части Великобритании она в настоящее время несколько выше.

Значительное повышение цены свиней и домашней птицы в Великобритании часто объяснялось уменьшением численности коттеджей и других мелких держателей земли — явлением, которое во всех частях Европы непосредственно предшествовало улучшению техники сельского хозяйства, но которое вместе с тем могло содействовать более быстрому и усиленному возрастанию цены этих продуктов, чем это было бы без него. Подобно тому как самая бедная семья в состоянии часто содержать кошку или собаку, не производя никаких расходов, так и беднейшие держатели земли могут обычно содержать при очень небольших издержках несколько домашних птиц или свинью и несколько поросят. Остатки и отбросы их собственной пищи, сыворотка, снятое молоко и пр. дают этим животным часть их корма, а остальное они находят себе в соседних полях, не причиняя никому сколько-нибудь заметного ущерба. Ввиду этого с уменьшением количества таких мелких держателей обязательно должно значительно сократиться и количество этого рода продовольствия, производимого с ничтожными расходами или без всяких расходов, и цена его должна вследствие этого повышаться быстрее и усиленнее, чем это имело бы место без такого уменьшения. Однако раньше или позже, по мере хозяйственного развития, цена эта во всяком случае должна подняться до максимальной высоты, до какой только может подняться, т.е. до цены, которая оплачивает труд и издержки по обработке земли, доставляющей корм для этих живот-

---

<sup>1</sup> [«Histoire Naturelle», vol. V.]

ных, в таком же размере, как оплачиваются труд и издержки на большей части земель, возделываемых для других целей.

Молочное хозяйство, как и разведение свиней и домашней птицы, первоначально тоже ведется в виде побочного дела, не вызывающего специальных расходов. Скот, который по необходимости содержится на ферме, дает больше молока, чем это требуется для прокормления его потомства или для потребления семьи фермера; при этом он дает больше всего молока в определенный сезон. Между тем из всех сельскохозяйственных продуктов молоко, пожалуй, больше всего подвержено порче. В жаркое время года, когда его получается больше всего, оно еле выдерживает сутки. Фермер, делая из него сливочное масло, сохраняет небольшую часть его на неделю; делая из него соленое масло, сохраняет его на год, а выделявая из него сыр, сохраняет значительно большую часть его на несколько лет. Часть всего этого продукта сохраняется для потребления собственной семьи фермера, а остальное поступает на рынок и продается по высшей цене, какую только можно получить и которая не может быть настолько низка, чтобы отбить у фермера охоту отправлять на рынок излишки, остающиеся после потребления его семьи. В самом деле, если цена слишком низка, он, вероятно, будет вести свое молочное хозяйство очень неряшливо и грязно и, вероятно, решит обойтись без отдельного помещения или здания для этой цели, и работа будет производиться среди чада, дыма и грязи его кухни, как это практиковалось почти на всех фермах с молочным хозяйством в Шотландии 30 — 40 лет тому назад и как это имеет место еще и поныне на многих из них. Те же причины, какие постепенно повышают цену мяса, а именно увеличение спроса и, как следствие повышения благосостояния страны, уменьшение того количества скота, которое можно содержать с небольшими издержками или без всяких издержек, ведут и к повышению цены молочных продуктов, которая, естественно, находится в зависимости от цены мяса или издержек по содержанию скота. Повышение цены дает возможность оплачивать большее количество труда, большую тщательность и чистоту. Молочное хозяйство начинает заслуживать больше внимания со стороны фермера, и качество его продукта постепенно улучшается. В конце концов цена достигает такой высоты, что становится выгодным обращать некоторые из наиболее плодородных и лучше всего возделанных участков земли на корм скоту исключительно для молочного хозяйства. И когда цена достигла такой высоты, она уже не может повышаться. Если бы это случилось, вскоре еще большее количество земли было бы обращено на эту цель. По-видимому, цена эта достигла такого предела в большей части Англии, где много хорошей земли обычно используется таким образом. В Шотландии же, где большинство фермеров редко отводит много хорошей земли для производства корма для скота исключительно в

целях молочного хозяйства, эта цена, как кажется, еще нигде не достигала такой высоты, за исключением окрестностей немногих крупных городов. Хотя цена продуктов молочного хозяйства в течение нескольких последних лет очень значительно повысилась, все же, вероятно, она еще слишком низка, чтобы делать это возможным. Впрочем, плохое качество этих молочных продуктов в сравнении с английскими вполне соответствует низкому уровню цены их. Но это низкое качество является скорее следствием, а не причиной более низкой цены. Продукты гораздо лучшего качества, доставляемые на рынок, нельзя было, по-видимому, продавать при наличных условиях в стране по более высокой цене; а ныне существующая цена, вероятно, не покроет издержки на землю и труд, необходимые для производства значительно лучшего качества. В большей части Европы, несмотря на высокий уровень цен, молочное хозяйство не считается более выгодным способом использования земли, чем производство зерновых хлебов или разведение скота, эти две главные отрасли сельского хозяйства. Поэтому и в большей части Шотландии оно еще не может быть столь выгодным.

Очевидно, таким образом, что ни в одной стране земли не могут полностью поступить в обработку и подвергаться улучшениям, пока цена всех решительно продуктов, какие человеческий труд вынужден производить на этих землях, не достигла такой высоты, чтобы оплачивались издержки на такую обработку и улучшение. Для получения такого результата цена каждого определенного рода продуктов должна быть достаточна для того, чтобы оплачивать, во-первых, ренту хорошей пахотной земли под хлеб, так как она определяет ренту большей части других возделанных земель, и, во-вторых, оплачивать труд и издержки фермера не хуже, чем они обычно оплачиваются на хорошей пахотной земле под хлебом, или, другими словами, чтобы возмещать с обычной прибылью затрачиваемый им на нее капитал. Такое повышение цены каждого определенного вида продуктов должно, очевидно, предшествовать улучшению и обработке земли, которая предназначается для производства их. Выгода составляет цель всякого улучшения, и последнее не заслуживает названия улучшения, если оно имеет своим неизбежным следствием убытки. Но убытки должны быть неизбежным следствием улучшения земли для возделывания продукта, цена которого никогда не может вернуть произведенных затрат. Если полное улучшение и обработка всех земель страны представляют собою величайшее общественное благо — в чем не может быть ни малейшего сомнения, — то указанное повышение цены всех различных видов сырого продукта следует считать отнюдь не общественным бедствием, а необходимым предвестником и спутником этого величайшего общественного блага.

Это повышение номинальной, или денежной, цены всех этих

различных видов сырого продукта было также следствием не какого-либо понижения стоимости серебра, а повышения их действительной цены. Они стоят не только большего количества серебра, но и большего количества труда и средств существования, чем прежде. Так как требуется большее количество труда и средств существования, чтобы доставить их на рынок, то, когда они попадают туда, они представляют большее его количество или эквивалентны ему.

### *Третий разряд*

Третьим и последним видом сырых продуктов, цена которых естественно возрастает по мере развития хозяйства, является тот вид их, по отношению к которому способность человеческого труда увеличивать его количество является ограниченной или неопределенною. Хотя реальная цена такого сырого продукта имеет поэтому естественную тенденцию к возрастанию по мере хозяйственного развития, все же, в зависимости от различных причин, делающих усилия человеческого труда более или менее успешными в деле увеличения его количества, она может иногда даже падать, иногда оставаться без изменения в различные периоды этого развития, а иногда повышаться в большей или меньшей степени на протяжении одного и того же периода.

Существуют такие виды сырого продукта, которые природа сделала как бы придатком к другим видам, так что количество одного продукта, какое может произвести страна, необходимо ограничено количеством другого. Количество шерсти или сырых кож, например, какое может произвести данная страна, неизбежно ограничено количеством крупного и мелкого скота, имеющегося у нее. А это количество, в свою очередь, неизбежно определяется ее общим состоянием и характером ее сельского хозяйства.

Те же причины, которые по мере хозяйственного развития ведут к постепенному повышению цены мяса, должны, казалось бы, оказывать такое же действие и на цены шерсти и сырых кож и повышать их почти в такой же степени. Это, вероятно, и имело бы место, если бы на начальных стадиях хозяйственного развития рынок для продуктов последнего рода был ограничен такими же узкими пределами, как и рынок для мяса. Но размеры рынков в обоих этих случаях обычно крайне различны.

Рынок для мяса почти везде ограничивается страной, которая его производит. Правда, Ирландия и Британская Америка ведут значительную торговлю солониной, и они, как мне кажется, являются единственными странами торгового мира, которые делают это, т.е. вывозят в другие страны сколько-нибудь значительную долю своего мяса.

Рынок для шерсти и сырых кож, напротив, на ранней стадии хозяйственного развития редко ограничивается страной, которая

производит их. Они легко могут быть перевозимы в отдаленные страны: шерсть может перевозиться без всякой обработки, а сырые кожи — с очень небольшой обработкой; и так как они служат сырьем для многих отраслей производства, то промышленность других стран может предъявить спрос на них, хотя в той стране, которая производит их, промышленность может не предъявлять на них никакого спроса.

В странах, плохо возделываемых и потому слабо заселенных, цена шерсти и сырых кож всегда составляет гораздо большую долю цены всего животного, чем в странах, где благодаря более высокому уровню хозяйства и более многочисленному населению существует большой спрос на мясо. Юм замечает, что во времена саксов руно овцы оценивалось в две пятых стоимости всей овцы и что это соотношение значительно превышает современную расценку. Как меня уверяли, в некоторых провинциях Испании овец часто убивают только ради шерсти и сала. Тушу часто оставляют гнить на земле или на пищу животным и хищным птицам. Если это иногда бывает в Испании, то почти постоянно это происходит в Чили, в Буэнос-Айресе и во многих других частях испанской Америки, где рогатый скот почти постоянно убивается только ради шкуры и сала. Это точно так же почти всегда практиковалось в испанской части Сан-Доминго, когда она кишела звероловами, и до того времени, когда создание поселений, развитие хозяйства и возрастание населения французских плантаций (ныне простирающихся по берегу почти всей западной половины острова) придали некоторую стоимость также скоту испанцев, которые до сих пор владеют не только восточной частью берега, но и всей внутренней и горной частью страны.

Хотя с развитием хозяйства и ростом населения цена головы скота необходимо повышается, однако цена туши повышается гораздо больше, чем цена шерсти и шкуры. Параллельно с развитием хозяйства и ростом населения страны должен неизбежно расширяться рынок для мяса, который на низшей ступени развития общества всегда ограничивается пределами производящей страны. Но поскольку рынок для шерсти и кожи даже варварской страны часто простирается на весь торговый мир, его расширение редко может происходить в такой же пропорции. На состояние всего торгового мира редко может оказать влияние хозяйственное развитие и подъем в одной какой-нибудь стране, и рынок для таких товаров может оставаться неизменным или почти неизменным после указанного подъема хозяйства. Впрочем, при естественном ходе вещей он в результате этого должен скорее несколько расшириться. В частности, если отрасли промышленности, для которых эти товары служат сырым материалом, начинают процветать в данной стране, рынок, если даже он и не расширится значительно, окажется, по крайней мере, значительно приближенным к месту производства, а цена этих материалов может по-

выситься на всю ту сумму, которая обычно расходовалась на перевозку их в отдаленные страны. Поэтому, если цена шерсти и кож не повысится в той же пропорции, как цена мяса, она все же должна, естественно, несколько повыситься и во всяком случае не должна понизиться.

Однако в Англии, несмотря на цветущее состояние ее шерстяной промышленности, цена английской шерсти очень значительно упала со времени Эдуарда III. Имеется много достоверных свидетельств, которые показывают, что во время правления этого короля (в середине XIV столетия или около 1339 г.) умеренной и справедливой ценой за тюк в 28 фунтов английской шерсти считалось не менее 10 шиллингов на деньги того времени<sup>1</sup>, что при 20 пенсах за унцию составляло 6 унций серебра тауэрского веса, или около 30 шиллингов на наши деньги. В настоящее время хорошей ценой за вполне хорошую английскую шерсть можно считать 21 шиллинг за тюк в 28 фунтов. Таким образом, денежная цена шерсти во время Эдуарда III относится к ее современной денежной цене как 10:7. Превышение ее реальной цены было еще больше. Считая 6 шиллингов 8 п. за квартал пшеницы, мы имеем для этого давно прошедшего времени цену 12 бушелей пшеницы в 10 шилл. При цене в 28 шилл. за квартал, 21 шилл. составляет в настоящее время цену только 6 бушелей. Таким образом, отношение между реальными ценами в то давнее время и ныне равно 12:6, или 2:1. В те давно прошедшие времена на один тюк шерсти можно было купить вдвое большее количество средств существования, чем в настоящее время, а следовательно, и вдвое большее количество труда, если реальная оплата труда была одинакова для этих периодов.

Такое падение как реальной, так и номинальной стоимости шерсти никоим образом не могло бы произойти при естественном ходе вещей. Действительно, оно являлось следствием насильственных и искусственных мер: во-первых, полного воспреещения вывоза шерсти из Англии; во-вторых, разрешения ввоза ее из Испании без оплаты пошлиной; в-третьих, воспреещения вывоза ее из Ирландии в другие страны, кроме Англии. В результате этих ограничительных мер рынок для английской шерсти вместо того, чтобы расшириться вследствие хозяйственного развития Англии, был ограничен внутренним рынком, куда был открыт доступ для конкуренции с нею шерсти нескольких других стран и где ирландская шерсть была вынуждена конкурировать с нею. А так как к тому же шерстяные фабрики в Ирландии встречают максимум стеснений, совместимых со справедливым и честным ходом дел, то ирландцы в состоянии перерабатывать только небольшую часть своей шерсти и вынуждены поэтому отправлять

---

<sup>1</sup> См. *Memoirs of wool Smith'a*, т. I, гл. 5, 6 и 7; также т. II, гл. 176.

большую часть ее в Великобританию, на единственный рынок, открытый для них<sup>1</sup>.

Мне не удалось найти столь же достоверных данных о цене сырых кож в давно прошедшее время. Шерсть обычно уплачивалась как налог в пользу короля, и ее расценка при уплате этого налога устанавливает, по крайней мере до известной степени, ее обычную цену. Но не так, по-видимому, было с сырыми кожами. Впрочем, Флитвуд приводит нам, пользуясь счетами от 1425 г. приора в Бурчестере (Оксфорд) и одного из его каноников, их цену, по крайней мере ту цену, которая указывалась в этом отдельном случае; мы имеем такие цифры: 5 бычьих шкур за 12 шилл., 5 коровьих шкур за 7 шилл. 3 п., 36 овечьих кож (двух-леток) за 9 шилл., 16 телячьих кож за 2 шилл. В 1425 г. 12 шилл. содержали приблизительно такое же количество серебра, как 24 шилл. на наши деньги. Бычья шкура, следовательно, оценивалась в приведенном счете таким количеством серебра, которое содержится в 4 <sup>4</sup>/<sub>5</sub> шилл. на наши теперешние деньги. Его номинальная цена была в то время значительно ниже, чем теперь; но при цене квартера пшеницы в 6 шилл. 8 п., на 12 шилл. можно было тогда купить 14 <sup>4</sup>/<sub>5</sub> бушеля пшеницы, которые при цене в 3 шилл. 6 п. за бушель в настоящее время стоили бы 51 шилл. 4 п. Следовательно, за бычью шкуру в то время можно было бы купить столько же хлеба, сколько можно купить его за 10 шилл. 3 п. в наши дни. Ее реальная стоимость равнялась 10 шилл. 3 п. на наши теперешние деньги. Мы не можем предполагать, что в те давние времена скот, который в течение большей части зимы почти помирал с голоду, был очень больших размеров. Бычья шкура весом в 4 стона<sup>2</sup> по 16 фунтов не считается ныне плохой, а в ту пору была бы, вероятно, признана очень хорошей. Но при цене в полкроны за стон, какова в настоящее время (февраль 1773 г.), по моим сведениям, обычная цена, такая шкура стоила бы теперь только 10 шилл. Таким образом, хотя ее номинальная цена в настоящее время выше, чем она была в эти давно минувшие времена, ее реальная цена, реальное количество средств существования, какое можно купить или получить в обмен на нее, скорее несколько уменьшилась. Цена коровьих шкур, как она указана в упомянутых счетах, почти соответствует цене бычьих шкур. Цена овечьих кож значительно выше этого. Они, вероятно, продавались вместе с шерстью. Цена телячьих кож, напротив, много ниже. В странах, где цены на скот очень низки, телят, которых не хотят вскармливать для поддержания стада, обыкновенно бьют очень молодыми, как это имело место в Шотландии лет 20—30

<sup>1</sup> [Запрещение было отменено в 1825 г. и заменено низкой вывозной пошлиной. Она была отменена в 1833 г.]

<sup>2</sup> [Стон — мера веса для некоторых товаров, в том числе для кож.]

тому назад. Это сберегает молоко, расход которого не может окупить их цена. Поэтому их кожи обыкновенно мало на что пригодны.

Цена невыделанных шкур в настоящее время ниже, чем это было несколько лет тому назад, что объясняется, вероятно, отменной пошлины на тюленьи шкуры и разрешением в 1769 г. беспошлинного ввоза невыделанных шкур из Ирландии и из колоний. Если взять среднюю цену за настоящее столетие, то их реальная цена окажется, наверное, несколько более высокой, чем это было в давно прошедшее время. Природа этого товара делает его менее пригодным, чем шерсть, для перевозки на отдаленные рынки. Он ухудшается в качестве от времени. Просоленная шкура признается худшей по качеству, чем свежая, и продается за более низкую цену. Это обстоятельство должно неизбежно иметь тенденцию понижать цену сырых шкур в стране, которая не перерабатывает их сама, а вынуждена вывозить их, и сравнительно повышает ее в странах, где эти кожи подвергаются переработке. Оно должно приводить к понижению их цены в варварской стране и к повышению ее в культурных и промышленных странах. Следовательно, оно должно было приводить к понижению ее в минувшие времена и к повышению в наше время. Кроме того, нашим кожевникам не удалось, как это удалось суконщикам, убедить разум нации, что благополучие государства зависит от процветания именно их отрасли промышленности; ввиду этого им покровительствовали гораздо меньше. Вывоз невыделанных шкур, правда, был воспрещен и объявлен вредным, но их ввоз из чужеземных стран был обложен пошлиной; и хотя эта пошлина была отменена для шкур, ввозимых из Ирландии и из колоний (на срок только в пять лет), все же Ирландия не была ограничена рынком Великобритании для продажи своих излишних шкур или тех шкур, которых она не перерабатывала сама. Шкуры простого скота только в последние годы внесены в список товаров, которые колониям разрешается вывозить только в метрополию; точно так же и торговля Ирландии до сих пор не подвергалась в этом отношении никаким стеснениям в целях поддержки великобританских кожевенных заводчиков.

Всякого рода регулирующие меры, ведущие к понижению цены шерсти или невыделанных шкур ниже их естественного уровня, в культурной и развитой в хозяйственном отношении стране должны иметь тенденцию повышать цену мяса. Цена как крупного, так и мелкого скота, разводимого и откармливаемого на улучшенной и культурной земле, должна быть достаточна для оплаты ренты и прибыли, которые вправе ожидать получить с такой земли ее владелец и фермер. Если она недостаточна для этого, они скоро перестанут откармливать скот. Поэтому та доля этой цены, которая не оплачивается шерстью или шкурой, должна покрываться ценою туши. Чем меньше платят за первые, тем больше должно быть уплачено за вторую. Землевладельцам и

фермерам безразлично, как распределяется эта цена между различными частями животного, если только она полностью уплачивается им. Поэтому в хозяйственно развитой и культурной стране интересы землевладельцев и фермеров не могут быть сильно задеты такими регулирующими мерами, хотя их интересы как потребителей могут оказаться затронутыми в результате повышения цены продовольствия. Совершенно иным будет положение в мало развитой и некультурной стране, где большая часть земель не может быть использована ни для какой другой цели, кроме разведения и выращивания скота, и где шерсть и шкура составляют главную часть стоимости этого скота. Их интересы как землевладельцев и фермеров в этом случае будут глубоко задеты подобными регулирующими мерами, а интерес их в качестве потребителей — весьма мало. Понижение цены шерсти и шкуры в этом случае не приведет к повышению цены туши, так как количество выращиваемого скота не изменяется, поскольку большая часть земель страны неприменима ни для какой другой цели, кроме разведения скота; на рынок будет поступать такое же количество мяса, как и до того, между тем как спрос на него не увеличится; следовательно, цена его останется прежней. Полная цена за голову скота уменьшится, и вместе с нею понизятся рента и прибыль со всех тех земель, главным продуктом которых был скот, т.е. с большей части земель страны. Воспрещение навсегда вывоза шерсти, которое обычно, но весьма ошибочно приписывается Эдуарду III, при существовавших в то время условиях явилось бы в высшей степени разрушительной мерой, какую только можно себе представить. Оно не только вызвало бы понижение стоимости большей части земель королевства, но благодаря понижению цены наиболее важных видов мелкого скота оно весьма замедлило бы его улучшение в дальнейшем.

Шерсть в Шотландии весьма значительно понизилась в цене вследствие соединения с Англией, благодаря которому она оказалась исключенной из обширного рынка Европы и ограниченной небольшим рынком Великобритании. Стоимость большей части земель южных графств Шотландии, где преобладает овцеводство, очень сильно пострадала бы благодаря этому событию, если бы повышение цены мяса не уравновесило полностью падение цены шерсти.

Успешность человеческого труда в области увеличения количества шерсти или сырых кож является ограниченной, поскольку она зависит от производства данной страны, и неопределенной, поскольку зависит от производства других стран. Она зависит не столько от количества, производимого последними, сколько от того количества, которое они сами не перерабатывают, а также от тех ограничений, которые они могут считать нужным установить для вывоза этого вида сырья. Поскольку все эти обстоятельства несколько не зависят от промышленности данной страны, это

неизбежно делает успешность ее усилий более или менее неопределенной. Таким образом, успешность человеческого труда в области увеличения количества этого вида сырых продуктов является не только ограниченной, но и неопределенной.

Точно так же успешность его ограничена и неопределенна в деле увеличения количества другого весьма важного вида сырого продукта — количества рыбы, доставляемой на рынок. Это количество ограничено топографией страны, близостью или отдаленностью ее различных провинций от моря, количеством ее озер и рек, а также так называемым богатством или скудостью этих морей, озер и рек рыбою. По мере возрастания населения, по мере все большего увеличения годового продукта земли и труда страны возрастает число покупателей рыбы, и эти покупатели обладают большим количеством и разнообразием других продуктов, или, что то же самое, располагают ценой большего количества и более разнообразных других продуктов, на которую могут производить покупки. Но обыкновенно невозможно снабжать большой и обширный рынок, не затрачивая большего количества труда и притом в большей пропорции, чем это необходимо для снабжения небольшого и ограниченного рынка. Так, для снабжения рынка, который сперва требовал только одну тысячу тонн рыбы в год, а теперь требует десять тысяч, редко можно обойтись только в десять раз большим количеством труда по сравнению с тем, что было достаточно раньше. Для этого приходится отыскивать рыбу на более далеком расстоянии, надо употреблять более крупные суда, пользоваться более дорогими орудиями всякого рода. Поэтому реальная цена этого продукта, естественно, повышается с ходом хозяйственного развития. И мне кажется, что она в большей или меньшей степени действительно повышалась во всех странах.

Хотя успешность ловли рыбы в какой-нибудь определенный день может быть весьма неопределенной, однако при данной топографии страны средняя успешность труда за год или за несколько лет в отношении доставки на рынок определенного количества рыбы может быть признана достаточно определенной, и так оно, без сомнения, и есть в действительности. Так как она в большей степени зависит от расположения страны, чем от уровня ее богатства и состояния промышленности, так как поэтому в различных странах она может быть одинаковой на различных ступенях хозяйственного развития и весьма различной на одной и той же ступени, то зависимость ее от состояния хозяйства неопределенна, и об этой именно неопределенности я здесь и говорю.

Успешность человеческого труда в деле увеличения количества различных минералов и металлов, извлекаемых из недр земли, в особенности более дорогих, по-видимому, не является ограниченной, но является совершенно неопределенной.

Количество драгоценных металлов, имеющееся в какой-либо

стране, не ограничивается какими-либо свойствами ее почвы и поверхности, как, например, богатством или скудостью ее собственных рудников. Эти металлы часто имеются в изобилии в странах, совсем не обладающих рудниками. Их количество в каждой определенной стране зависит, по-видимому, от двух различных обстоятельств: во-первых, от ее покупательной способности, от состояния ее промышленности, от размеров годового продукта ее земли и труда, в соответствии с чем она в состоянии затрачивать большее или меньшее количество труда и средств существования на добычу или покупку таких предметов роскоши, как золото и серебро из своих собственных рудников или из рудников других стран; во-вторых, от богатства или скудости рудников, которые в данный период снабжают торговый мир этими металлами. Количество этих металлов в странах, наиболее отдаленных от рудников, в большей или меньшей степени зависит от богатства или скудости последних, ввиду легкости и дешевизны перевозки этих металлов, их небольшого объема и большой стоимости. На количестве их в Китае и Индостане должно более или менее отражаться богатство рудников в Америке.

Поскольку количество драгоценных металлов в какой-либо отдельной стране зависит от первого из этих двух обстоятельств (покупательной способности), постольку их реальная цена, как и цена всех других предметов роскоши, должна повышаться вместе с возрастаньем богатства и развитием хозяйства страны и падать при бедности ее и застое. Страны, могущие накапливать большое количество труда и средств существования, в состоянии покупать любое количество этих металлов ценою большего количества труда и средств существования, чем страны, могущие накапливать меньше.

Поскольку количество драгоценных металлов в данной стране зависит от второго из этих обстоятельств (богатства или скудости рудников, которые снабжают торговый мир), постольку их реальная цена, реальное количество труда или средств существования, которые можно купить или обменять на них, будет, без сомнения, более или менее понижаться в соответствии с богатством этих рудников и повышаться в соответствии с их скудостью.

Но очевидно, что богатство или скудость рудников, которые в данное время могут оказаться поставщиками торгового мира, представляет собою обстоятельство, которое может не стоять ни в какой связи с состоянием промышленности отдельной страны. Оно представляется даже не имеющим никакой связи с состоянием мировой промышленности вообще. Правда, по мере того как промыслы и торговля постепенно распространялись по все большей и большей части земного шара, поиски рудников, произведившиеся теперь на большем пространстве, могли иметь больше шансов на успех, чем в ту пору, когда ограничивались более узкими пределами. Однако открытие новых рудников, по

мере постепенного истощения старых, представляется делом в высшей степени ненадежным, успеха которого не может гарантировать человеческое искусство или труд. Все признаки, как известно, сомнительны, и только физическое открытие и успешная разработка нового рудника могут удостоверить его действительную стоимость или даже существование в нем металла. В этих поисках нет, по-видимому, определенных пределов ни для возможного успеха, ни для возможной безуспешности человеческого труда. Вполне возможно, что на протяжении одного столетия или двух будут открыты новые рудники, более богатые, чем известные когда-либо до сих пор; и точно так же вполне мыслимо, что наиболее богатые из известных в это время рудников окажутся более бедными, чем разрабатывавшиеся еще до открытия рудников Америки. Произойдет ли то или другое, это будет иметь очень мало значения для действительного богатства и благосостояния мира, для действительной стоимости годового продукта земли и труда человечества. Его номинальная стоимость, количество золота и серебра, в котором может быть выражен или представлен этот годовой продукт, будет, без сомнения, весьма различна, но его реальная стоимость, действительное количество труда, которое можно купить или выменять на него, будет одним и тем же. В первом случае один шиллинг мог бы представлять не больше труда, чем представляет его одно пенни в настоящее время, а в последнем случае одно пенни могло бы представлять столько же труда, сколько шиллинг в настоящее время. Но в первом случае обладатель одного шиллинга был бы не богаче того, кто имеет теперь одно пенни, а в последнем случае обладатель одного пенни был бы столь же богат, как и обладающий теперь одним шиллингом. Дешевизна и обилие золотой и серебряной утвари было бы единственной выгодой, которую мир мог бы извлечь из первого обстоятельства, и дороговизна и редкость этих ненужных вещей были бы единственным неудобством, которое явилось бы результатом последнего обстоятельства.

### **Заключение обзора колебаний стоимости серебра**

Большая часть писателей, собиравших данные о денежных ценах в минувшие времена, считала, по-видимому, низкую денежную цену хлеба и продуктов вообще или, другими словами, высокую стоимость золота и серебра свидетельством не только недостаточности этих металлов, но и бедности и варварского состояния страны в то время, когда эти цены имели место. Такое понимание связано с системой политической экономии, которая считает, что национальное богатство заключается в изобилии золота и серебра, а национальная бедность — в их недостаточном количестве. Эту теорию я постараюсь изложить и разобрать в четвертой книге настоящего исследования. Пока же я только замечу,

что высокая стоимость драгоценных металлов отнюдь не может служить свидетельством бедности или варварского состояния какой-либо страны в то время, когда это наблюдается. Это только свидетельствует о бедности рудников, которые в этот период снабжают торговый мир. Бедная страна, не могущая покупать больше богатой страны, не может также и платить дороже ее за золото и серебро, а потому стоимость этих металлов вряд ли может быть выше в первой, чем во второй. В Китае, стране гораздо более богатой, чем любая часть Европы, стоимость драгоценных металлов гораздо выше, чем где бы то ни было в Европе. Правда, если богатство Европы значительно возросло со времени открытия рудников Америки, то стоимость золота и серебра постепенно понизилась. Но такое положение их стоимости было обусловлено не увеличением реального богатства Европы, годового продукта ее земли и труда, а случайным открытием более обильных рудников, чем известные до того времени. Увеличение количества золота и серебра в Европе и развитие ее мануфактур и земледелия представляют собою два явления хотя и имевшие место почти в одно и то же время, однако возникшие под влиянием весьма различных причин и почти не стоящие ни в какой связи друг с другом. Первое обусловлено чистой случайностью, в которой не играли и не могли играть роли предусмотрительность или политика; второе вызвано падением феодальной системы и установлением правительства, которое дало промышленности то единственное поощрение, в каком она нуждается, а именно хотя бы некоторую уверенность в том, что она сможет пользоваться плодами своего труда. Польша, где феодальная система продолжает еще существовать, является в настоящее время столь же нищенской страной, какою она была до открытия Америки. Однако денежная цена хлеба повысилась; реальная стоимость драгоценных металлов в Польше понизилась точно так же, как и в других частях Европы. Их количество поэтому должно было увеличиться там, как и в других странах, и почти в такой же пропорции, в какой увеличился годичный продукт ее земли и труда. Но это увеличение количества драгоценных металлов не увеличило, как кажется, годового продукта страны, не привело к улучшению ее фабрик и земледелия, не улучшило положения ее обитателей. Испания и Португалия, страны, обладающие рудниками, являются после Польши, пожалуй, самыми нищенскими странами Европы. Однако стоимость драгоценных металлов должна быть ниже в Испании и Португалии, чем в какой-либо другой части Европы, поскольку они попадают из этих стран во все остальные страны Европы, обремененные не только стоимостью перевозки и страховки, но и издержками на контрабандный провоз ввиду того, что их вывоз или совсем воспрещен, или обложен пошлиной. Поэтому по отношению к годовому продукту земли и труда их количество в этих странах должно быть больше, чем в любой

другой стране Европы. Между тем эти страны беднее других частей Европы. Хотя феодальная система была отменена в Испании и Португалии, она не была заменена чем-либо лучшим.

Подобно тому как низкая стоимость золота и серебра не служит поэтому свидетельством богатства и процветания той страны, где это имеет место, так и их высокая стоимость или низкая денежная стоимость товаров вообще или хлеба в частности отнюдь не является свидетельством бедности страны и ее варварского состояния.

Но если низкая денежная цена товаров вообще или в особенности хлеба не служит свидетельством бедности или варварского состояния, то вполне решающим свидетельством этого является низкая денежная цена сравнительно с ценою хлеба некоторых отдельных видов товаров, как, например, скота, домашней птицы, дичи всякого рода и т.п. Это ясно показывает, во-первых, их большее обилие в сравнении с хлебом, а следовательно, большие размеры отведенной для их разведения земли сравнительно с тою землею, которая отведена под хлеб, и, во-вторых, низкую стоимость этой земли в сравнении со стоимостью пахотной земли, а следовательно, свидетельствует о плохом состоянии и невосделанности большей части страны. Это ясно свидетельствует о том, что отношение капитала и населения страны к размерам ее территории ниже того, какое обычно существует в цивилизованных странах, и что общество в данное время и в данной стране находится еще в состоянии детства. По высокой или низкой денежной цене товаров вообще или хлеба в частности мы можем только заключить, что рудники, в данное время снабжающие торговый мир золотом и серебром, обильны или скудны, но не можем заключить, что данная страна богата или бедна. Но по высокому или низкому уровню денежной цены некоторых видов товаров по сравнению с ценою других товаров мы можем заключить с известной степенью вероятности, почти граничащей с несомненностью, что страна богата или бедна, что большая часть ее земель подвергается или не подвергается улучшению, что она находится в более или менее варварском или в более или менее цивилизованном состоянии.

Всякое повышение денежной цены товаров, происходящее только из-за понижения стоимости серебра, должно одинаково отражаться на всех видах товаров, вызывая общее повышение их цены на треть, на четверть, на пятую часть соответственно утрате серебром третьей, четвертой или пятой части его прежней стоимости. Но повышение цены съестных продуктов, о котором так много рассуждали и спорили, не распространяется в одинаковой мере на все виды съестных продуктов. Если взять средние цифры за текущее столетие, то окажется, что цена хлеба, — как это признается даже теми, кто объясняет это повышение уменьшением стоимости серебра, — повысилась гораздо меньше, чем цены

всех других съестных продуктов. Поэтому повышение цены этих последних не могло быть вызвано понижением стоимости серебра. Необходимо принять во внимание какие-либо иные причины, и те причины, которые были указаны выше, могут, пожалуй, удовлетворительно объяснить повышение цены тех отдельных видов съестных продуктов, цена которых действительно повысилась по сравнению с ценою хлеба, причем не будет нужды прибегать к предполагаемому уменьшению стоимости серебра.

Что касается цены самого хлеба, то в течение первых шести-десяти четырех лет текущего столетия и до недавнего ряда необычайных неурожаев она была несколько ниже, чем в течение последних шестидесяти четырех лет предыдущего столетия. Факт этот удостоверен не только счетами виндзорского рынка, но и официальными отметками в различных графствах Шотландии, а также данными различных рынков Франции, собранными с большою тщательностью и точностью Мессансом<sup>1</sup> и Дюпрэ де Сен-Мором<sup>2</sup>. Эти доказательства по своей полноте превосходят то, что можно было бы ожидать в вопросе, который, естественно, так трудно точно исследовать.

Что касается высокой цены хлеба в течение последних десяти или двенадцати лет, то она может быть вполне объяснена плохими урожаями без предположения о понижении стоимости серебра.

Таким образом, мнение, что серебро непрерывно понижается в своей стоимости, не основывается, по-видимому, ни на каких наблюдениях, касающихся цены хлеба или других съестных продуктов.

Однако могут сказать, что на то же самое количество серебра в настоящее время, даже согласно приведенным здесь данным, можно будет купить гораздо меньшее количество разного рода съестных продуктов, чем в тот или другой период минувшего столетия, и что выяснение того, вызвана ли такая перемена повышением стоимости этих товаров или понижением стоимости серебра, представляет собою совершенно напрасный и бесполезный труд, ибо это не имеет никакого значения для человека, который идет на рынок с определенным количеством серебра или обладает определенным фиксированным денежным доходом. Я, конечно, не предполагаю, что знание этого различия даст ему возможность покупать дешевле, но оно тем не менее не является вообще бесполезным.

Оно может иметь некоторое полезное значение для публики, давая ей свидетельство о благоприятном положении страны. Если повышение цены некоторых видов съестных продуктов вызвано только понижением стоимости серебра, то это обусловлено

---

<sup>1</sup> [См. *Messanse. Recherches sur la Population des Generalites d'Auvergne, de Lyon, de Rouen etc. depuis 1674 jusqu'en 1764*, Paris, 1766.]

<sup>2</sup> [См. примечания на стр. 241.]

фактом, по которому можно заключить только об изобилии американских рудников. Действительное богатство страны, годовой продукт ее земли и труда может, несмотря на это обстоятельство, или постепенно уменьшаться, как в Португалии и Польше, или постепенно возрастать, как в большинстве видов съестных продуктов, обусловленных повышением реальной стоимости земли, которая производит их, ее возросшим плодородием, или, если оно являлось следствием значительных улучшений и хорошей обработки, сделавших ее пригодной для посева хлебов, то оно вызвано обстоятельством, совершенно ясно указывающим на процветание и развитие страны. Земля составляет самую большую, самую важную и наиболее устойчивую часть богатства всякой обширной страны. Несомненно, обществу может быть полезно или, по крайней мере, в некоторой степени приятно иметь такое решающее свидетельство о возрастании стоимости самой большой, самой важной и наиболее устойчивой части его богатства.

Это может быть также полезно обществу для регулирования денежного вознаграждения некоторых низших служащих. Если повышение цены некоторых видов съестных продуктов вызвано снижением стоимости серебра, их денежное вознаграждение, — в том случае, если оно было до того не очень велико, — должно быть, несомненно, увеличено пропорционально размерам этого понижения. Если оно не будет увеличено, их реальное вознаграждение окажется, очевидно, настолько же уменьшившимся. Если же указанное повышение цены вызвано повышением стоимости в результате искусственного улучшения плодородия земли, производящей эти продукты, то более затруднительным делом будет решить, в какой пропорции надлежит увеличить денежное вознаграждение и нужно ли вообще увеличивать его. Если расширение сельскохозяйственных улучшений неизбежно повышает, в большей или меньшей мере, цену всех видов животной пищи по сравнению с ценою хлеба, то оно неизбежно понижает, как я полагаю, цену всех видов растительной пищи. Оно повышает цену животной пищи, потому что значительная часть земли, которая производит ее, являясь пригодной для производства хлеба, должна давать землевладельцу и фермеру ренту и прибыль, обычные для пахотной земли. Оно понижает цену растительной пищи, потому что, увеличивая плодородие земли, оно увеличивает обилие этой пищи. Кроме того, сельскохозяйственные улучшения вводят много видов растительной пищи, которые, поскольку они требуют меньше земли и не больше труда, чем хлеб, поступают на рынок по гораздо более дешевой цене. Таковы картофель и маис, или так называемый индийский хлеб, — два важнейших приобретения, которые сельское хозяйство Европы или даже сама Европа получили от расширения ее торговли и мореплавания. Затем многие виды растительной пищи, которые на низком уровне развития земледелия разводятся только в огороде

и при помощи лопаты, на высшей его стадии сеются в полях, для чего пользуются плугом; таковы репа, морковь, капуста и т.п. Если, таким образом, с развитием улучшений в сельском хозяйстве необходимо повышается реальная цена другого вида, и становится делом простой точности расчета, насколько повышение цены одного рода пищи может быть уравновешено понижением цены другого. После того как реальная цена мяса достигла уже своего максимума (а это, по-видимому, более ста лет тому назад уже достигнуто в большей части Англии по отношению ко всем видам мяса, исключая, может быть, свинины), всякое повышение цены всякого иного вида животной пищи, которое может после этого иметь место, не может значительно отражаться на положении низших слоев народа. Положение бедных слоев в большей части Англии не может, вне всякого сомнения, ухудшиться благодаря повышению цены домашней птицы, рыбы или дичи в такой же сильной степени, в какой оно должно улучшиться в результате понижения цены картофеля.

При теперешней дороговизне высокая цена хлеба, без сомнения, тяжело отражается на бедных. Но в периоды сравнительного изобилия, при обычном или среднем уровне цены хлеба, естественное повышение цены всякого иного вида сырых продуктов не может отразиться на них. Они, пожалуй, страдают больше от искусственного, вызываемого налогами, повышения цены некоторых промышленных товаров, каковы соль, мыло, кожа, свечи, солод, пиво, эль и т.п.

### **Влияние хозяйственного развития на действительную цену промышленных изделий**

Естественным следствием хозяйственного развития является постепенное понижение действительной цены почти всех мануфактурных изделий. Цена труда, затрачиваемого на изготовление их, понижается, пожалуй, для всех них без исключения. В результате применения лучших машин, вследствие большей ловкости и более целесообразного разделения и распределения труда, для выполнения каждого отдельного предмета требуется гораздо меньшее количество труда; и хотя в силу процветания общества действительная цена труда должна очень сильно повыситься, все же значительное уменьшение затрачиваемого количества труда по общему правилу более чем уравновешивает максимальное повышение его цены, которое только может произойти.

Правда, существуют отрасли промышленности, в которых неизбежное повышение действительной цены сырых материалов более чем уравновешивает все выгоды, которые может принести с собою улучшение техники при производстве работы. В столярном и плотничьем деле неизбежное повышение действительной цены сухого леса, являющееся результатом улучшения земли,

может более чем уравновесить все те выгоды, которые могут быть получены от применения лучших машин, от величайшего умения и самого целесообразного разделения и распределения труда.

Но во всех случаях, когда действительная цена сырых материалов совсем не повышается или повышается не очень много, цена мануфактурных изделий понижается весьма значительно.

Это понижение цены было в высшей степени заметно в течение настоящего и минувшего столетий в тех мануфактурных производствах, материалом для которых служат более грубые металлы. Очень хорошие часы, которые около середины прошлого столетия можно было купить за 10 фунтов, теперь можно получить, пожалуй, за 20 шиллингов. В области ножевого товара, замочных изделий, игрушек, выделяемых из простых металлов, и всех тех товаров, которые обычно известны под названием бирмингемских и шэффилдских, за тот же период произошло очень большое понижение цены, хотя и не такое значительное, как для часов. Однако оно было достаточно для того, чтобы вызвать удивление работников всех других стран Европы, которые во многих случаях признают, что не могут выделять товары такого же качества за двойную или даже тройную цену. Не существует, кажется, других мануфактурных производств, где разделение труда может быть проведено дальше или где возможны более разнообразные усовершенствования применяемых орудий, чем это имеет место в производствах, материалом для которых служат простые металлы.

В суконном производстве за этот же период не произошло столь чувствительного понижения цен. Цена самого тонкого сукна, как меня уверяли, напротив, за последние 25—30 лет повысилась в известном соответствии с повышением его качества, что объясняется, как мне говорили, значительным повышением цены материала, состоящего главным образом из испанской шерсти. Цена же йоркширского сукна, выделяемого исключительно из английской шерсти, как говорят, понизилась на протяжении настоящего столетия, принимая во внимание его качество. Впрочем, качество представляется столь спорной вещью, что я признаю всякую информацию подобного рода в известной мере ненадежной. В суконной промышленности разделение труда ныне почти такое же, какое существовало сто лет тому назад, а применяемые в ней машины не очень изменились. Впрочем, возможно, что имели место небольшие улучшения в том и другом отношении, которые вызвали некоторое понижение цены.

Но понижение окажется гораздо более заметным и неоспоримым, если мы сравним цену этого товара в настоящее время с его ценой в гораздо более отдаленный от нас период, в конце XV столетия, когда существовало, вероятно, гораздо меньшее разделение труда, а применявшиеся орудия были гораздо более несовершенны, чем в настоящее время.

В 1487 году, т.е. в 4-й год правления Генриха VII, был издан

указ, согласно которому «всякий, кто станет продавать в розничной продаже ярд самого тонкого, ярко окрашенного красного сукна или другого окрашенного сукна тончайшей выделки дороже 16 шилл., будет подлежать штрафу в 40 шилл. за каждый проданный ярд». Таким образом, 16 шилл., содержавшие приблизительно то же количество серебра, что и 24 шилл. на нынешние деньги, признавались в то время справедливой ценой за ярд самого тонкого сукна; и так как закон этот имеет характер закона против роскоши, то вероятно, что подобное сукно продавалось обычно по несколько более дорогой цене. В настоящее время максимальной ценой можно считать гинею. Даже при предположении, что качество сукна тогда и теперь было одинаково, — хотя на самом деле современное сукно, по всей вероятности, гораздо лучше, — окажется, что денежная цена самого тонкого сукна значительно понизилась с конца XV столетия. А его действительная цена понизилась гораздо больше. Средняя цена пшеницы считалась в этот период и долгое время после того в 6 шиллингов 8 пенсов за квартал. 16 шиллингов составляли, таким образом, цену 2 кварталов и более 3 бушелей пшеницы. Считая квартал пшеницы в настоящее время по 28 шилл., получаем, что действительная цена ярда тонкого сукна должна была в ту пору равняться минимум 3 ф. 6 ш. 6 п. на наши деньги. Человек, купивший это сукно, должен был отказаться от возможности распоряжения таким количеством труда и средств существования, которое можно купить на эту сумму в настоящее время.

Понижение действительной цены более простых и грубых материй, хотя и значительное, не так велико, как понижение цены материй высшего качества.

В 1463 г., т.е. в 3-й год правления Эдуарда IV, был издан закон, согласно которому «никто из деревенских поденщиков, чернорабочих, простых мастеровых, живущих вне города или местечка, не должны употреблять или носить в своей одежде какую-либо материю по цене свыше 2 шилл. за ярд». В 3-й год правления Эдуарда IV 2 шилл. содержали почти такое же количество серебра, как 4 шилл. на наши деньги. Но йоркширское сукно, которое ныне продается по 4 шилл. за ярд, вероятно, значительно лучше тех сукон, которые выделялись в то время для беднейшего слоя рабочих. Даже денежная цена их одежды поэтому в настоящее время несколько более дешева, принимая во внимание ее качество, чем в эту отдаленную от нас эпоху. А реальная цена, несомненно, гораздо более дешева. Для бушеля пшеницы 10 пенсов тогда считались умеренной и разумной ценой. Два шиллинга поэтому составляли цену почти 2 бушелей пшеницы, а это количество при цене в 3 шилл. 6 п. за бушель стоит в настоящее время 8 шилл. 9 пенс. Для приобретения ярда такого сукна бедный батрак должен был отдать такое количество средств существования, какое в настоящее время можно купить на 8 шилл.

9 п. Приведенный закон тоже направлен против роскоши, имея в виду ограничить расточительность бедняков; их одежда поэтому обычно стоила значительно дороже.

Этим же законом воспрещалось бедным классам носить чулки по цене, превышающей 14 п. за пару, что на наши деньги составляет около 28 п. Но 14 п. составляли в то время цену одного бушеля и около 2 гарнцев пшеницы, а это количество при цене 3 шилл. 6 п. за бушель стоит теперь 5 шилл. 3 п. Мы ныне признали бы эту сумму очень высокой ценой за пару чулок прислуги и рабочего самого бедного и низшего разряда. А между тем они в то время платили за них фактический эквивалент этой суммы.

Во времена Эдуарда IV искусство вязать чулки, вероятно, еще не было известно нигде в Европе. Чулки изготовлялись из материи, что, может быть, и было одной из причин их дороговизны. Первым человеком, надевшим в Англии вязаные чулки, была, как говорят, королева Елизавета; она получила их в подарок от испанского посла.

В производстве грубых и тонких сортов шерстяных материй в эти давние времена употребляли орудия гораздо более несовершенные, чем теперь. С тех пор в нем были введены три весьма важных усовершенствования, помимо многочисленных более мелких, количество и значение которых трудно установить. Эти три основных усовершенствования таковы: во-первых, замена прялки и веретена самопрялкой, которая при той же затрате труда выполняет более чем двойное количество работы; во-вторых, применение различных очень остроумных машин, в еще большей степени облегчающих и сокращающих наматывание пряжи или надлежащую заправку основы и утка до укрепления их в станке, — операция, которая до изобретения этих машин должна была являться чрезвычайно кропотливой и утомительной; в-третьих, употребление валяльной мельницы для уплотнения сукна вместо промывания его в воде. Ни ветряные, ни водяные мельницы не были известны в Англии еще в начале XVI столетия, а также, насколько я знаю, в других частях Европы к северу от Альп. Они появились в Италии за некоторое время до того.

Эти обстоятельства могут, пожалуй, объяснить нам в некоторой степени, почему реальная цена как грубых, так и тонких материй была в ту пору настолько выше современной их цены. Требовалось гораздо большее количество труда для изготовления этих предметов, а потому, будучи доставлены на рынок, они должны были продаваться или поступать в обмен за цену большего количества труда.

Грубые материи в те давно минувшие времена вырабатывались, вероятно, в Англии точно таким же способом, как это всегда происходило в странах, где ремесла и промыслы находятся в зачаточном состоянии. Это был, вероятно, домашний промысел, причем каждая отдельная часть работы выполнялась между

делом всеми членами почти всякой семьи; и при этом они занимались этой работой тогда, когда у них не было другого дела и она не являлась главным их занятием, от которого каждый из них получал наибольшую часть своих средств к существованию. Работа, выполняемая таким образом, как это уже было отмечено, всегда оказывается на рынке гораздо более дешевой, чем та, которая составляет главный или единственный источник существования работника. Лучшего качества материи, с другой стороны, не вырабатывались в то время в Англии, а выделялись в богатой и торговой Фландрии; и, вероятно, это производство велось там тогда точно таким же образом, как и в настоящее время, людьми, которые все средства существования или главную их часть извлекали из этого промысла. Помимо того, это был заграничный товар и должен был оплачиваться некоторой пошлиной, по крайней мере тоннажным и весовым сбором в пользу короля. Эта пошлина, впрочем, была, вероятно, не очень велика. В ту пору преобладавшая в Европе политика имела в виду не ограничивать высокими пошлинами ввоз иностранных изделий, а скорее поощрять его, чтобы купцы могли снабжать по возможно более дешевым ценам богатых людей предметами роскоши и удобства, в которых они нуждались и которых им не могла доставлять промышленность их собственной страны.

Принятие во внимание этих обстоятельств может в известной мере объяснить нам, почему в эти давно минувшие времена действительная цена простых материй была в сравнении с более тонкими сортами... значительно ниже, чем в настоящее время.

### Заключение

Я закончу эту весьма длинную главу замечанием, что всякое улучшение в условиях жизни общества имеет тенденцию прямо или косвенно повышать действительную ренту с земли, увеличивать действительное богатство землевладельца, его способность покупать труд или продукт труда других людей.

Распространение улучшения земли и ее обработка ведут непосредственно к повышению ренты. Доля землевладельца в продукте увеличивается вместе с увеличением всего продукта.

Возрастание действительной цены сырых произведений земли, которое первоначально является следствием распространения улучшений и обработки земли, а затем и причиной их дальнейшего распространения, например увеличение цены скота, также ведет к непосредственному повышению ренты с земли, и притом в еще большей пропорции. Действительная стоимость доли землевладельца, его действительное распоряжение трудом других людей не только увеличивается с увеличением действительной стоимости его продукта, но и увеличивается вместе с тем

также и отношение его доли к всеобщей массе продукта. Для добывания этого продукта, после повышения его действительной цены, не требуется большего количества труда, чем прежде. И потому меньшая доля продукта оказывается достаточной, чтобы возместить с обычной прибылью капитал, затрачиваемый на этот труд. Вследствие этого большая доля его должна оставаться землевладельцу.

Все улучшения в производительности труда, которые ведут непосредственно к понижению действительной цены промышленных изделий, косвенно ведут к повышению действительной ренты с земли. Землевладелец обменивает на промышленные изделия ту часть своего продукта, которая остается от его собственного потребления, или, что то же самое, цену этой части его. Все, что понижает действительную цену первых, повышает действительную цену последнего продукта. В силу этого одно и то же количество сельскохозяйственного продукта становится эквивалентным большему количеству промышленных изделий, и землевладелец получает возможность приобретать большее количество предметов удобства, украшения или роскоши.

Всякое увеличение действительного богатства общества, всякое увеличение количества затрачиваемого в нем полезного труда ведет косвенно к повышению действительной ренты с земли. Определенная доля этого труда вкладывается, естественно, в землю. Большее количество людей и скота употребляется на ее обработку, получаемый продукт увеличивается... с увеличением капитала, затрачиваемого на его производство, а рента... вместе с продуктом.

Противоположные явления — плохая обработка земли, понижение действительной цены какой-либо части продуктов земледелия, повышение действительной цены промышленных изделий в результате мануфактур и промыслов, уменьшение действительного богатства общества, — все это ведет к понижению действительной ренты с земли, к уменьшению действительного богатства землевладельца, к уменьшению его способности покупать труд или продукт труда других людей.

Весь годовой продукт земли и труда каждой страны или, что то же самое, вся цена этого годового продукта естественно распадается, как уже было замечено, на три части: ренту с земли, заработную плату труда и прибыль на капитал, и составляет доход трех различных классов народа: тех, кто живет на ренту, тех, кто живет на заработную плату, и тех, кто живет на прибыль с капитала. Это — три главных, основных и первоначальных класса в каждом цивилизованном обществе...

Из сказанного выше явствует, что интересы первого из этих трех главных классов тесно и неразрывно связаны с общими интересами общества. Все, что благоприятствует или вредит интересам первого, неизбежно благоприятствует или вредит интересам общества. Когда общество обсуждает вопросы регулирования

торговли или экономической политики, собственники земли никоим образом не могут вводить его в заблуждение в целях благоприиятия интересам только своего класса, если они, конечно, хотя бы сколько-нибудь понимают эти свои интересы. Правда, слишком часто им недостает такого понимания. Они представляют собою единственный из трех классов, доход которых не стоит им труда и усилий, а приходит к ним как бы сам собою и независимо от каких бы то ни было их собственных проектов или планов. Эта бездеятельная жизнь, являющаяся естественным последствием довольства и прочности их положения, делает их слишком часто не только несведущими, но и неспособными к той умственной деятельности, которая необходима для того, чтобы предвидеть и понять... последствия той или иной меры регулирования.

Интересы второго класса, того класса, члены которого живут заработной платой, столь же тесно связаны с интересами общества, как и интересы первого. Как уже было выяснено, заработная плата рабочего никогда не бывает так высока, как тогда, когда спрос на труд неизменно увеличивается или когда количество употребляемого труда ежегодно значительно возрастает. Когда действительное богатство общества перестает возрастать и остается неизменным, заработная плата этого класса скоро сокращается до такого размера, который как раз достаточен для того, чтобы рабочий мог содержать семью или продолжить существование расы рабочих. При упадке общества она даже падает ниже этого уровня. Класс собственников может, пожалуй, извлекать большую выгоду из процветания общества, чем класс рабочих, но ни один другой класс не страдает так жестоко от его упадка, как рабочие. Но хотя интересы рабочего тесно связаны с интересами общества, он неспособен ни уразуметь эти интересы, ни понять их связь со своими собственными. Условия его жизни не оставляют ему времени для того, чтобы приобретать необходимые сведения, а его образование и привычки обыкновенно таковы, что делают его совсем неспособным к правильному суждению, даже если бы он обладал всей полнотой сведений. Ввиду этого при общественном обсуждении вопросов его голос слабо слышен и на него обращают мало внимания, исключая особых случаев, когда его требования... настоячивы и поддерживаются его предпринимателями в их... целях.

Люди, употребляющие в дело рабочих, составляют третий класс, класс тех, кто живет на прибыль. Для получения прибыли пускается в оборот капитал, который приводит в движение большую часть полезного труда всякого общества. Планы и проекты обладателей капитала регулируют и направляют все важнейшие приложения труда, и прибыль составляет конечную цель всех этих планов и проектов. Но норма прибыли не повышается подобно ренте и заработной плате вместе с процветанием общества

и не понижается вместе с его упадком. Напротив, она обычно низка в богатых странах и высока в бедных, и на самом высоком уровне она всегда держится в тех странах, которые быстрее всего идут к разорению и гибели. Ввиду этого интересы этого третьего класса не так связаны с общими интересами общества, как это наблюдается у других двух классов. Купцы и промышленники, входящие в этот класс, пускают в дело обычно крупные капиталы и благодаря своему богатству пользуются в обществе очень большим уважением и влиянием. Поскольку в течение всей своей жизни они разрабатывают всяческие планы и проекты, они часто отличаются большей сообразительностью и пониманием, чем большинство землевладельцев. Но так как их помыслы обыкновенно поглощены скорее интересами их собственной специальной отрасли, а не общими интересами общества, то их мнение, даже высказываемое с полной искренностью (что бывает далеко не во всех случаях), в гораздо большей степени отвечает первым интересам, чем последним. Их превосходство над землевладельцем состоит не столько в понимании ими общественных интересов, сколько в лучшем понимании своих собственных интересов, чем это наблюдается у землевладельца. Именно благодаря такому лучшему пониманию своих интересов им часто удавалось влиять на великодушные землевладельца и убеждать его пожертвовать своими интересами и интересами общества в силу весьма простого, но благородного довода, что их интересы, а не интересы землевладельца представляют собою интересы общества. Между тем интересы представителей той или иной отрасли торговли или промышленности всегда в некоторых отношениях расходятся с интересами общества и даже противоположны им. Расширение рынка и ограничение конкуренции всегда отвечают интересу торговцев. Расширение рынка часто может соответствовать также интересам общества, но ограничение конкуренции всегда должно идти вразрез с ними и может только давать торговцам возможность путем повышения их прибыли сверх естественного ее уровня взимать в свою личную пользу чрезмерную подать с остальных своих сограждан. К предложению об издании какого-либо нового закона или... правил, относящихся к торговле, которое исходит от этого класса, надо... относиться с... осторожностью, и... принимать только после... всестороннего рассмотрения с чрезвычайно тщательным, но и... подозрительным вниманием. Оно ведь исходит от... класса, интересы которого никогда полностью не совпадают с интересами общества, который обычно заинтересован в том, чтобы вводить общество в заблуждение и даже угнетать его, и который... во многих случаях и вводил его в заблуждение и угнетал.

Годы	Цены кварт. пшеницы за год	Средн. цена за год	Средняя цена в современных деньгах
	Ф. ш. п.		
1202	0 12 0 0 12 0	. . .	1 16 0
1205	0 13 0 0 13 0	0 13 5	2 0 3
1223	0 12 0	. . .	1 16 0
1237	0 3 4	. . .	0 10 0
1243	0 2 0	. . .	0 6 0
1244	0 2 0	. . .	0 6 0
1246	0 16 0	. . .	2 8 0
1247	0 13 4	. . .	2 0 0
1257	0 4 0 1 0 0	. . .	3 12 0
1258	0 15 0 0 16 0	0 17 0	2 11 0
1286	0 2 8 0 16 0	0 9 4	1 8 0
Итого 35 9 3			
Средняя цена 2 19 1 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>			
1287	0 3 4	. . .	0 10 00
1288	0 0 8 0 1 0 0 1 4 0 1 6 0 1 8 0 2 0 0 3 4 0 9 4	0 3 0 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>	9 0 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>
1289	0 12 0 0 2 0 0 10 8 1 0 0	0 10 1 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1 10 4 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
1290	0 16 0	. . .	2 8 0
1294	0 16 0	. . .	2 8 0
1302	0 4 0	. . .	0 12 0
1309	0 7 2	. . .	1 1 6

Годы	Цены кварт. пшеницы за год	Средн. цена за год	Средняя цена в современных деньгах
	Ф. ш. п.		
1315	1 0 0 1 0 0 1 10 0	. . .	3 0 0
1316	1 12 0 2 0 0 2 0 0 2 4 0	1 10 6	4 11 6
1317	0 14 0 2 13 0 4 0 0 0 6 8		5 18 6
1336	0 2 0	. . .	0 6 0
1338	0 3 4	. . .	0 10 0
Итого 23 4 11 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>			
Средняя цена 1 18 8			
1339	0 9 0	. . .	1 7 0
1349	0 2 0	. . .	0 5 2
1359	1 6 8	. . .	3 2 2
1361	0 2 0	. . .	0 4 8
1363	0 2 0	. . .	1 15 0
1369	1 0 0 1 4 0	1 2 0	0 9 4
1379	0 4 0	. . .	0 4 8
1387	0 2 0	. . .	0 4 8
1390	0 13 0 0 14 0 0 16 0	0 14 5	1 13 7
1401	0 16 0	. . .	1 17 4
1407	0 4 4 0 3 4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	0 3 10	0 8 11
1416	0 16 0	. . .	1 12 10
Итого 15 9 4			
Средняя цена 1 5 9 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>			

Годы	Цены кварт. пшеницы за год	Средн. цена за год	Средняя цена в современных деньгах
	Ф. г. п.	Ф. ш. п.	Ф. ш. п.
1423	0 8 0	. . .	0 16 0
1425	0 4 0	. . .	0 8 0
1434	1 6 8	. . .	2 13 4
1435	0 5 4	. . .	1 10 0
1439	1 0 0 1 6 8	1 3 4	2 6 8
1440	1 4 0	. . .	2 8 0
1444	0 4 4 0 4 0	0 4 2	0 8 4
1445	0 4 6	. . .	0 9 0
1447	0 8 0	. . .	0 16 0
1448	0 6 8	. . .	0 13 4
1449	0 5 0	. . .	0 10 0
1451	0 8 0	. . .	0 16 0
Итого			12 15 4
Средняя цена			1 1 3 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
1453	0 5 4	. . .	0 10 8
1455	0 1 2	. . .	0 2 4
1457	0 7 8	. . .	0 15 4
1459	0 5 0	. . .	0 10 0
1460	0 8 0	. . .	0 16 0
1463	0 2 0 0 1 8	. . .	0 3 8
1464	0 6 8	. . .	0 10 0
1486	1 4 0	. . .	1 17 0
1491	1 14 8		1 2 0
1494	0 4 0		0 6 0
1495	0 3 4	. . .	0 5 0
1497	1 0 0	. . .	1 11 0
Итого			8 9 0
Средняя цена			0 14 1

Годы	Цены кварт. пшеницы за год	Средн. цена за год	Средняя цена в современных деньгах
	Ф. ш. п.	Ф. ш. п.	Ф. ш. п.
1499	0 4 0	. . .	0 6 0
1504	0 5 8	. . .	0 8 6
1521	1 0 8	. . .	1 10 0
1551	0 8 0	. . .	0 2 0
1553	0 8 0	. . .	0 8 0
1554	0 8 0	. . .	0 8 0
1555	0 8 0	. . .	0 8 0
1556	0 8 0	. . .	0 8 0
1557	0 4 0 0 5 0 0 8 0 2 13 4	0 17 8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	0 17 8 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
1558	0 8 0	. . .	0 8 0
1559	0 8 0	. . .	
1560	0 8 0	. . .	0 8 0
Итого			6 0 2 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Средняя цена			0 10 0 <sup>5</sup> / <sub>12</sub>
1561	0 8 0	. . .	0 8 0
1562	0 8 0	. . .	0 8 0
1574	2 16 0 1 4 0		2 8 0
1587	3 4 0	. . .	3 4 0
1594	2 16 0	. . .	2 16 0
1595	2 13 0	. . .	2 13 0
1596	4 0 0	. . .	4 0 0
1597	5 4 0 4 0 0	4 12 0	4 12 0
1598	2 16 8	. . .	2 16 8
1599	1 19 2	. . .	1 19 2
1600	1 17 8	. . .	1 17 8
1601	1 14 10	. . .	1 14 10
Итого			8 9 0
Средняя цена			2 7 5 <sup>1</sup> / <sub>8</sub>

Цены квартера в 9 бушелей лучшей или самого дорогого сорта пшеницы на виндзорском рынке в день Благовещения или на Михайлов день за период с 1595 г. по 1764 г. Указанные цены представляют собою среднюю из максимальных цен в эти два базарных дня.

Годы	Квартер пшеницы	Годы	Квартер пшеницы	Годы	Квартер пшеницы	Годы	Квартер пшеницы
	Ф. ш. п.		Ф. ш. п.		Ф. ш. п.		Ф. ш. п.
1595	2 0 0	1632	2 13 4	1669	2 4 4	1705	1 10 0
1596	2 8 0	1633	2 18 0	1670	2 1 8	1706	1 6 0
1597	3 9 6	1634	2 16 0	1671	2 2 0	1707	1 8 6
1598	2 16 8	1635	2 16 0	1672	2 1 0	1708	13 18 6
1599	1 19 2	1636	2 16 8	1673	2 6 8	1709	1 16 0
1600	1 17 8		16/40 0 0	1674	2 8 8	1710	3 18 0
1601	1 14 10		2 10 0	1675	3 4 8	1711	2 14 0
1602	1 9 4	1637	2 13 0	1676	1 18 0	1712	2 6 4
1603	1 15 4	1638	2 17 4	1677	2 2 0	1713	2 11 0
1604	1 10 8	1639	2 4 10	1678	2 19 0	1714	2 10 4
1605	1 15 10	1640	2 4 8	1679	3 0 0	1715	2 3 0
1606	1 13 4	1641	2 8 0*	1680	2 5 0	1716	2 8 0
1607	1 16 8	1642	0 0 0	1681	2 6 8	1717	2 5 8
1608	2 16 8	1643	10 0 0	1682	2 4 0	1718	1 18 10
1609	2 10 0	1644	* 0 0 0*	1683	2 0 0	1719	1 15 0
1610	1 15 10	1645	0 0 0*	1684	2 4 0	1720	1 17 0
1611	1 18 8	1646	2 8 0	1685	2 6 8	1721	1 17 6
1612	2 2 4	1647	2 13 8	1686	1 14 0	1722	1 16 0
1613	2 8 8	1648	4 5 0	1687	1 5 2	1723	1 14 8
1614	2 1 8 1/2	1649	4 0 8	1688	2 6 0	1724	1 17 0
1615	1 18 8	1650	3 16 8	1689	1 10 0	1725	2 8 6
1616	2 0 4	1651	3 13 4	1690	1 14 0	1726	2 6 0
1617	2 8 8	1652	2 9 6	1691	1 14 0	1727	2 2 0
1618	2 6 8	1653	1 15 8	1692	2 6 8	1728	2 14 6
1619	1 15 4	1654	1 6 0	1693	3 7 8	1729	2 6 10
1620	1 10 4	1655	1 13 4	1694	3 4 0	1730	1 16 6
	26/25 0 6 1/2	1656	2 3 0	1695	2 13 0	1731	1 12 10
	2 1 6 1/13	1657	2 6 8	1696	3 11 0	1732	1 6 8
1621	1 10 4	1658	3 5 0	1697	3 0 0	1733	1 8 4
1622	2 18 8	1659	3 6 0	1698	3 8 4	1734	1 18 10
1623	2 12 0	1660	2 16 6	1699	3 4 0	1735	2 3 0
1624	2 8 0	1661	3 10 0	1700	2 0 0	1736	2 0 4
1625	2 12 0	1662	3 14 0		60/153 1 8	1737	1 18 0
1626	2 9 4	1663	2 17 0		2 11 0 1/3	1738	1 15 6
1627	1 16 0	1664	2 0 6	1701	1 17 8	1739	1 18 6
1628	1 8 0	1665	2 9 4	1702	1 9 6	1740	2 10 8
1629	2 2 0	1666	1 16 0	1703	1 16 0	1741	1 14 0
1630	2 15 0	1667	1 16 0	1704	2 6 6	1742	2 8 0
1631	3 8 0	1668	2 0 0			1743	1 4 10

Годы	Квартер пшеницы	Годы	Квартер пшеницы	Годы	Квартер пшеницы	Годы	Квартер пшеницы
	Ф. ш. п.		Ф. ш. п.		Ф. ш. п.		Ф. ш. п.
1745	1 7 6	1755	1 13 10	1731	1 12 10	1741	2 6 8
1746	1 19 0	1756	2 5 3	1732	1 6 8	1742	1 14 0
1747	1 14 10	1757	3 0 0	1733	1 8 4	1743	1 4 10
1748	1 17 0	1758	2 10 0	1734	1 18 10	1744	1 4 10
1749	1 17 0	1759	1 19 10	1735	2 3 0	1745	1 7 6
1750	1 12 6	1760	1 16 6	1736	2 0 4	1746	1 19 0
1751	1 18 6	1761	1 10 3	1737	1 18 0	1747	1 14 10
1752	2 1 10	1762	1 19 0	1738	1 15 6	1748	1 17 0
1753	2 4 9	1763	2 0 9	1739	1 18 6	1749	1 17 0
1754	1 14 8	1764	2 6 9	1740	2 10 8	1750	1 12 6
		64/129 13 6		10/18 12 8		10/16 18 2	
		2 0 $6^{19}/_{32}$		1 17 $3^{1}/_5$		1 13 $9^4/_5$	

\* Нет данных. Цифра для 1646 г. сообщена Флитвудом.

## Книга II

### О ПРИРОДЕ КАПИТАЛА, ЕГО НАКОПЛЕНИИ И ПРИМЕНЕНИИ

В том грубом состоянии общества, когда не существует разделения труда, когда редко происходит обмен и каждый сам производит для себя все предметы, нет необходимости, чтобы предварительно был собран или накоплен запас для того, чтобы поддерживалась хозяйственная жизнь общества. Каждый человек старается удовлетворять своей собственной деятельностью все свои потребности по мере их возникновения. Когда он голоден, он отправляется в лес охотиться; когда изнашивается его одежда, он прикрывается шкурой первого крупного животного, которое ему удастся убить, а когда начинает разваливаться его хижина, он поправляет ее, как может, при помощи ветвей и дерна, находящихся под рукой.

Но как только повсеместно установилось разделение труда, продукт собственного труда человека может уже удовлетворять только очень небольшую часть его потребностей. Гораздо большая их часть удовлетворяется уже продуктом труда других людей, который он покупает на свой собственный продукт или, что то же самое, за цену своего собственного продукта. Но покупка эта может быть совершена лишь после того, как этот продукт его труда будет не только произведен, но и продан. Поэтому должен быть образован запас продуктов различного рода, достаточный для содержания его и снабжения его необходимыми для его работы материалами и орудиями, по крайней мере до того момента, пока не будут осуществлены обе эти операции. Ткач не может целиком заняться своей специальной работой, если заранее не образован запас или в его собственном владении, или во владении какого-либо другого лица, достаточный для содержания его и для снабжения его материалами и орудиями для его работы, пока он не только соткет матерью, но и продаст ее. Это накопление запасов, понятно, должно предшествовать возможности для него применять свой труд в течение столь значительного времени в этом специальном промысле.

Так как накопление запаса в силу естественного хода вещей должно предшествовать разделению труда, то возрастающее разделение труда возможно только по мере возрастающего предварительного накопления запаса. Количество материалов, которое может переработать одно и то же число рабочих, возрастает очень значительно вместе с возрастающим разделением труда; и так как работа каждого работника сводится постепенно к очень простым операциям, то изобретаются различные новые машины, облег-

чающие и сокращающие эти операции. Поэтому, с ростом разделения труда, для того чтобы дать постоянное занятие тому же самому числу рабочих, должен быть предварительно накоплен тот же запас продовольствия и большой запас материалов и орудий, чем это было бы необходимо при менее развитых условиях. Но число рабочих в каждой отрасли промышленности обыкновенно возрастает с разделением труда в этой отрасли или, точнее, именно увеличение их числа позволяет им, таким образом, подразделять и группировать себя.

Предварительное накопление запаса необходимо для достижения этого увеличения производительной силы труда, и такое накопление естественным образом приводит к этому увеличению производительности. Лицо, употребляющее свой запас на содержание труда, неизбежно желает применять его таким образом, чтобы произвести возможно большее количество работы. Оно поэтому стремится установить среди своих рабочих наиболее ответственное разделение занятий, а также снабдить их наилучшими машинами, какие оно в состоянии изобрести или купить. Его возможности в обоих этих отношениях обычно соответствуют размерам его запаса или количеству рабочих, которое лицо это может занять. Поэтому количество полезного труда в стране не только возрастает с увеличением запаса, применяющего его, но и то же самое количество труда вследствие такого увеличения производит гораздо большее количество работы.

Таковы общие результаты для труда и для его производительной силы от увеличения запаса.

В настоящей книге я старался выяснить природу запасов, действие, производимое накоплением их в капиталы разного рода, и последствия различного употребления этих капиталов. Книга эта подразделяется на пять глав. В первой главе я пытался показать, каковы различные части или виды, на которые естественно подразделяется запас отдельного лица или всего общества.

Во второй главе я пытался выяснить природу и действие денег, рассматриваемых как особая часть общего запаса общества. Запасы, накапливаемые в виде капиталов, могут или применяться тем лицом, которому они принадлежат, или ссужаться какому-либо иному лицу. В третьей и четвертой главах я пытался исследовать, как капитал действует в обоих этих случаях. Пятая, и последняя, глава говорит о различном действии, непосредственно оказываемом различным применением капитала как на количество национального труда, так и на размеры годового продукта земли.

## ГЛАВА 1

### О подразделении накопленных запасов

Когда запасы, которыми владеет человек, не превышают количества, достаточного только для содержания его в течение нескольких дней или недель, он редко помышляет об извлечении из них какого-либо дохода. Он потребляет их по возможности более бережливо и старается произвести что-нибудь своим трудом в возмещение этих запасов, пока они не будут полностью потреблены. В этом случае его доход получается исключительно от его труда. Таково положение большей части бедных работников во всех странах.

Если же данное лицо обладает запасами, достаточными для содержания его в течение нескольких месяцев или лет, оно, естественно, старается извлекать доход из большей части этих запасов, оставляя для непосредственного своего потребления лишь столько, сколько необходимо для прожития до тех пор, пока начнет поступать этот доход. Поэтому его запасы подразделяются на две части. Та часть, от которой он ожидает получить доход, называется его капиталом. Другая часть — это та, которая идет на непосредственное его потребление; она состоит, во-первых, из той части всего запаса, которая первоначально отложена для этой цели; во-вторых, из его дохода независимо от источника последнего по мере его поступления и, в-третьих, из тех предметов, которые были куплены на ту или другую часть запаса в предыдущие годы и которые еще полностью не потреблены; таковы запасы одежды, домашней утвари и т. п. В том или в другом или во всех этих трех видах состоят те запасы, которые люди обычно сохраняют для своего собственного непосредственного потребления.

Капитал может быть употребляем двумя различными способами, чтобы доставлять доход или прибыль своему обладателю.

Во-первых, он может быть употреблен на производство, переработку или покупку товаров с целью перепродажи их с прибылью. Капитал, употребляемый таким образом, не приносит дохода или прибыли своему владельцу, пока он остается в его обладании или сохраняет свою прежнюю форму. Товары купца не приносят ему дохода или прибыли, пока он не продаст их за деньги, а деньги дадут ему мало пользы, пока они, в свою очередь, не будут выменены на товары. Его капитал постоянно уходит от него в одной форме и возвращается к нему в другой, и только путем такого обращения или последовательных обменов он может приносить ему какую бы то ни было прибыль. Такого рода капиталы можно поэтому вполне правильно назвать оборотными капиталами.

Во-вторых, капитал может быть употреблен на улучшение земли, на покупку полезных машин и инструментов или других

подобных предметов, которые приносят доход или прибыль без перехода от одного владельца к другому или без дальнейшего обращения. Такие капиталы можно поэтому с полным правом называть основными капиталами.

В различных промыслах необходимо весьма различное соотношение между употребляемыми в них капиталами основными и оборотными.

Капитал купца, например, целиком представляет собой капитал оборотный. Ему не нужны никакие машины или орудия, если не считать таковыми его лавки или склады.

Некоторая часть капитала каждого ремесленника или мануфактуриста должна быть вложена в инструменты его промысла. Эта часть, впрочем, в одних промыслах совсем незначительна, в других же очень велика. Ремесленнику-портному не нужны никакие другие орудия труда, кроме нескольких иголок. Орудия труда сапожника стоят несколько дороже, но совсем незначительно; ткачу они уже обходятся значительно дороже, чем сапожнику. Но зато значительно большая часть капитала всех таких хозяев-ремесленников обращается в виде заработной платы их рабочих или цены употребляемых ими материалов и возмещается им с некоторой прибылью в цене их изделий.

В других производствах требуется гораздо больший основной капитал. На железоделательном заводе, например, печь для плавки руды, горн, мельница для измельчения руды представляют собой орудия производства, устройство которых требует весьма значительных расходов. В каменноугольных копях и всякого рода рудниках машины, необходимые для откачивания воды и для других целей, часто стоят еще дороже.

Та часть капитала фермера, которая затрачивается на земельные орудия, представляет собой основной капитал, а та, которая употребляется на заработную плату и содержание его рабочих, будет капиталом оборотным. Он извлекает прибыль из первого, удерживая его в своем обладании, а из второго, расставаясь с ним. Цена или стоимость его рабочего скота представляет основной капитал точно так же, как и цена орудий его хозяина; корм, затрачиваемый на содержание скота, составляет оборотный капитал, как и средства на содержание рабочих. Фермер получает прибыль, не выпуская из рук рабочего скота; прибыль же на фураж он извлекает, расставаясь с ним. И цена, и содержание скота, покупаемого и откармливаемого не для работы, а на продажу, является оборотным капиталом. Фермер получает свою прибыль, продавая его. Стадо же овец или рогатого скота, которое в стране, пригодной для их содержания, покупается не для работы и не для продажи, а с целью получить прибыль от их шерсти, молока и приплода, есть основной капитал, так как прибыль получается путем сохранения скота. Напротив, содержание

скота есть оборотный капитал. Прибыль на него получается путем его продажи, и капитал возвращается обратно в цене шерсти, молока и приплода не только со своей собственной прибылью, но и с прибылью на всю цену скота. Также и вся стоимость семян есть, собственно, основной капитал. Хотя они и переменяют хозяина и, следовательно, не обращаются. Фермер получает свою прибыль не от продажи их, а от их приращения.

Общие запасы любой страны или общества совпадают с суммой запасов всех ее жителей или членов и потому, естественно, подразделяются на те же самые три части, из которых каждая выполняет свою особую функцию или назначение.

Первая часть — это та, которая предназначается для непосредственного потребления и которая отличается тем, что она не приносит дохода или прибыли. Она состоит из запасов пищи, одежды, предметов домашнего обихода и т. п., которые были приобретены их непосредственными потребителями, но еще полностью не потреблены. Весь запас жилых домов, существующих в каждый данный момент в стране, тоже входит в эту первую часть запасов общества. Запас, вложенный в дом, если он должен служить жилищем для владельца, перестает с этой минуты выполнять функцию капитала, т. е. приносить своему обладателю какой-либо доход. Жилой дом как таковой ничего не добавляет к доходу того, кто живет в нем; и хотя он, без сомнения, чрезвычайно полезен ему, он все же так же полезен ему, как его одежда и домашняя утварь, которые, однако, составляют часть его расходов, а не дохода. Если дом сдается за ренту арендатору, то, так как сам дом ничего не может произвести, арендатору всегда приходится уплачивать ренту из какого-то другого дохода, который он извлекает или из своего труда, или из капитала, или из земли. Поэтому, хотя дом может приносить доход своему владельцу и таким образом выполнять для него функцию капитала, он не в состоянии давать какой-либо доход обществу или выполнять для него функцию капитала, и доход всего народа ни в малейшей степени не может никогда возрастать таким путем. Одежда и домашняя утварь точно так же иногда дают доход отдельным лицам и таким образом выполняют для них функцию капитала. В странах, где часто устраиваются маскарады, существует промысел отдачи напрокат маскарадных костюмов на один вечер. Обойщики часто отдают напрокат обстановку помесечно или на год. Владельцы предприятий по устройству похоронных процессий сдают на дни и на недели погребальные принадлежности. Многие люди сдают меблированные квартиры и получают ренту за пользование не только квартирой, но и обстановкой. Однако доход, полученный во всех этих случаях, всегда должен в конечном счете быть извлечен из какого-либо другого источника дохода. Из всех видов накопленных запасов, принадлежащих отдельным лицам или обще-

ству и предназначенных для непосредственного потребления, та часть, которая вкладывается в дома, потребляется медленнее всего. Запас одежды может просуществовать несколько лет, запас мебели — полвека или целое столетие, а запасы, вложенные в дома, хорошо построенные и содержащиеся в надлежащем порядке, могут сохраняться целые столетия. Однако, хотя период их полного потребления растягивается на очень продолжительное время, они все же представляют собой на деле запасы, предназначенные для непосредственного потребления, как и одежда или домашняя обстановка.

Вторую из трех частей, на которые распадается общие запасы общества, составляет основной капитал, который характеризуется тем, что он приносит доход или прибыль, не поступая в обращение или не меняя владельца. Он состоит главным образом из четырех следующих статей.

Во-первых, из всякого рода полезных машин и орудий труда, облегчающих и сокращающих труд.

Во-вторых, из всех тех доходных построек, которые служат средством получения дохода не только для их владельца, отдающего их в аренду, но и для лиц, занимающих их и уплачивающих за них арендную плату; таковы помещения под лавки, склады, мастерские, здания на ферме со всеми необходимыми постройками: конюшнями, амбарами и т. п. Эти постройки сильно отличаются от жилых домов. Они представляют собой своего рода орудия производства и могут быть рассматриваемы в качестве таковых.

В-третьих, из улучшений земли — всего того, что с выгодой затрачено на расчистку, осушение, огораживание, удобрение и приведение ее в состояние, наиболее пригодное для обработки и культуры. Такого рода улучшенную ферму можно с полным правом рассматривать с той же точки зрения, как и полезные машины, которые облегчают и сокращают труд и при помощи которых один и тот же оборотный капитал может дать своему владельцу гораздо больший доход. Улучшенная ферма столь же выгодна и существует дольше, чем любая из этих машин, причем она часто не требует никакого ремонта, а нуждается лишь в наиболее выгодном применении капитала фермера, затрачиваемого им на ее обработку.

В-четвертых, из приобретенных и полезных способностей всех жителей или членов общества. Приобретение таких способностей, также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, который как бы реализуется в его личности. Эти способности, являясь частью состояния такого лица, вместе с тем становятся частью богатства всего общества, к которому оно принадлежит.

Большую ловкость и умение рабочего можно рассматривать с той же точки зрения, как и машины и орудия производства, которые сокращают или облегчают труд и которые хотя и требуют известных расходов, но возмещают эти расходы вместе с прибылью.

Третью и последнюю из трех частей, на которые естественно подразделяется весь накопленный запас общества, составляет оборотный капитал, который характеризуется тем, что он приносит доход только в процессе обращения или меняя хозяев. Он составляет, таким образом, из четырех частей:

1) из денег, при посредстве которых обращаются и распределяются среди потребителей остальные три части оборотного капитала;

2) из запасов продовольствия, которыми обладают мясник, скотопромышленник, фермер, хлеботорговец, пивовар и др. и от продажи которых они рассчитывают получить прибыль;

3) из материалов, вполне сырых или более или менее обработанных, предназначенных на изготовление одежды, предметов обстановки, зданий, но которые еще окончательно не употреблены в дело и остаются в руках сельских хозяев, фабрикантов, портных, суконщиков, лесоторговцев, столяров и плотников, кирпичников и т.п.; и, наконец,

4) из изделий, уже изготовленных и законченных, но находящихся еще в руках торговца или фабриканта и еще не проданных или не распределенных среди соответствующих потребителей; таковы готовые изделия, которые мы нередко находим выставленными на продажу в мастерских слесаря, столяра, золотых дел мастера, ювелира, торговца фарфором и т.п. Таким образом, оборотный капитал состоит из продовольствия, материалов и готовых изделий всякого рода, находящихся на руках у соответствующих продавцов, и из денег, необходимых для обращения их и распределения среди тех, кто в конце концов будет пользоваться ими или потреблять их.

Из этих четырех частей три части, а именно продовольственные запасы, материалы и готовые изделия, регулярно извлекаются — или ежегодно, или в более или менее продолжительные промежутки времени — из оборотного капитала и вкладываются или в основной капитал, или в запасы, предназначенные для непосредственного потребления.

Всякий основной капитал первоначально возникает из капитала оборотного и требует постоянного пополнения из этого же источника. Все полезные машины и орудия производства первоначально возникают из оборотного капитала, который доставляет материалы, из которых они изготавливаются, и средства существования для рабочих, изготавливающих их. Точно так же того же вида капитал необходим для их постоянного ремонта.

Никакой основной капитал не может приносить какой-либо

доход иначе, как только при помощи оборотного капитала. Самые полезные машины и орудия производства не могут ничего произвести без оборотного капитала, доставляющего материалы, которые они перерабатывают, и средства существования для рабочих, применяющих их. Земля, как бы улучшена она ни была, не принесет никакого дохода без оборотного капитала, на который содержатся рабочие, обрабатывающие ее и собирающие ее продукт.

Сохранение и увеличение запасов, предназначенных для непосредственного потребления, составляют единственную цель и назначение как основного, так и оборотного капиталов. За счет этих запасов люди питаются, одеваются и находят себе кров. Их богатство или бедность зависит от того, обильно или скудно доставляют эти оба вида капитала материал для запасов, предназначенных для непосредственного потребления.

Поскольку очень большая часть оборотного капитала постоянно извлекается из него для помещения в два других вида общего запаса общества, он, в свою очередь, должен постоянно пополняться, без чего скоро совсем прекратил бы свое существование. Эти пополнения получаются, главным образом, из трех источников — от продукта земли, рудников и рыболовства. Они постоянно доставляют новые количества предметов продовольствия и материалов, часть которых потом перерабатывается в готовые изделия и которые восполняют продовольствие, материалы и готовые изделия, непрерывно извлекаемые из оборотного капитала. Из рудников получается то, что необходимо для сохранения и увеличения той его части, которая состоит из денег. Действительно, хотя при обычном ходе дел эта часть не обязательно извлекается из оборотного капитала, как это бывает с тремя другими частями, чтобы быть вложенной в два других разряда общих запасов общества, все же, подобно всем другим предметам, она разрушается и в конце концов изнашивается, а иногда также теряется или пересылается за границу, а потому требует постоянно восполнения, хотя и в меньших размерах.

Земля, рудники и рыбная ловля требуют для своей эксплуатации как основного, так и оборотного капиталов. И их продукт возмещает с прибылью не только эти капиталы, но и все вообще капиталы общества. Так, фермер ежегодно возмещает мануфактуристу продовольствие, которое он потребил, и материалы, которые он переработал за предыдущий год; промышленник, в свою очередь, возмещает фермеру готовые изделия, которые тот тратил и употребил в дело за то же время. Таков действительный обмен, ежегодно совершаемый между этими двумя классами людей, хотя редко бывает, чтобы сырые продукты одного и готовые изделия другого обменивались непосредственно друг на друга; действительно, редко случается так, чтобы фермер продавал свои

хлеб или скот, свой лен и свою шерсть тому самому лицу, у которого он намеревается купить нужные ему одежду, мебель и орудия производства. Он поэтому продает свои сырые продукты за деньги, на которые он может купить, где их возможно достать, нужные ему готовые изделия. Земля даже возмещает, по крайней мере отчасти, капиталы, при помощи которых эксплуатируются рыбные ловли и рудники. При помощи продукта земли вытаскивают рыбу из воды; при помощи продуктов, получаемых с поверхности земли, извлекают минералы из ее недр.

Количество продукта, получаемого от земли, рудников и рыбной ловли, предполагая одинаковую их естественную производительность, находится в зависимости от размеров и надлежащего приложения капиталов, затрачиваемых на них. Если же капиталы одинаковы и одинаково хорошо прилагаются, это количество пропорционально их естественной производительности.

Во всех странах, где существует достаточно устойчивый порядок, каждый человек, обладающий здравым смыслом, старается употребить имеющиеся в его распоряжении запасы для того, чтобы добыть себе удовлетворение тех или иных своих потребностей в настоящем или прибыль в будущем. Если они употребляются на удовлетворение какой-либо потребности в настоящем, они представляют собою запасы, предназначенные для непосредственного потребления. Если они употребляются на получение в будущем прибыли, они должны добыть ее, или оставаясь у него, или переходя в другие руки. В первом случае это будет основной, во втором — оборотный капитал. Человек должен быть лишен всякого здравого смысла, если в стране, где существует достаточно устойчивый порядок, он не употребляет весь имеющийся в его распоряжении запас, свой собственный или занятый у других, одним из этих трех способов.

Конечно, в тех несчастных странах, где люди постоянно опасаются насилий со стороны вышестоящих, они часто закапывают и прячут большую часть своих запасов, чтобы всегда иметь их под рукой и иметь, таким образом, возможность унести вместе с собою в какое-нибудь безопасное место, если им грозит одна из тех бед, которые они имеют основание ожидать для себя каждую минуту. Это, как говорят, представляет собою обычное явление в Турции, в Индостане и, как мне кажется, в большинстве других стран Азии. Такое же обыкновение, по-видимому, было общераспространенным у наших предков в эпоху насилий феодального режима. Присвоение кладов в ту пору представляло собою немаловажную часть доходов самых могущественных государей Европы. Она состояла в обнаруженных кладах, которые зарыты в земле и на которые никакое отдельное лицо не могло доказать своего права. В те времена они считались столь важной статьей дохода, что их всегда признавали принадлежащими государю, а

не нашедшему их и не собственнику земли, если только в пожалованной грамоте последнего не оговаривалось особо право на них. Они приравнялись к залежам золота и серебра, которые, если не было специальной оговорки в жалованной грамоте, никогда не считались включенными в общее пожалование земель, в противоположность свинцовым, медным и оловянными рудникам и угольным копиям как имеющим меньшее значение.

## ГЛАВА 2

### **О деньгах как особой части общих запасов общества или об издержках для поддержания национального капитала**

В первой книге было показано, что цена большей части товаров распадается на три части, из которых одна оплачивает заработную плату за труд, вторая — прибыль на капитал, а третья — ренту с земли, затраченные и употребленные для производства и доставки их на рынок; что существуют, впрочем, такие товары, цена которых состоит только из двух частей, а именно из заработной платы и прибыли на капитал, и очень немного таких, у которых она состоит вообще только из одной части — из заработной платы за труд. Но, во всяком случае, цена всякого товара необходимо распадается на ту или другую или на все эти три указанные части, причем вся та доля ее, которая не приходится на ренту или заработную плату, обязательно оказывается чьей-нибудь прибылью.

И, как было указано, если так обстоит дело с каждым единичным товаром, взятым в отдельности, то это должно относиться и ко всей совокупности товаров, составляющих годовой продукт земли и труда каждой страны. Общая цена или меновая стоимость этого годового продукта должна распадаться на такие же три части и распределяться между различными жителями страны в виде заработной платы за их труд, прибыли с их капитала или ренты с их земли.

Но хотя вся стоимость годового продукта земли и труда каждой страны распределяется, таким образом, между различными жителями страны и составляет их доход, однако подобно тому, как в ренте с частного имения мы различаем валовую ренту и чистую ренту, так и в доходе всех жителей обширной страны мы тоже можем проводить такое различие.

Валовая рента частного имения охватывает все, что уплачивает фермер; чистой рентой является все то, что остается у землевладельца, за вычетом расходов по управлению и по ремонту и всех других необходимых издержек, или, другими словами, все то, что он может, не ухудшая состояния своего имения, включить в свой запас, предназначенный для непосредственного потребле-

ния, или затратить на свой стол, обстановку, украшение своего дома и утварь, на свои личные удовольствия и развлечения. Его действительное богатство пропорционально не валовой, а чистой ренте, получаемой им.

Валовой доход всех жителей обширной страны состоит из всего годового продукта их земли и труда; их чистый доход составляет то, что остается в их распоряжении, за вычетом издержек по восстановлению, во-первых, их основного, а во-вторых, их оборотного капитала, или, другими словами, все то, что они могут, не уменьшая своего капитала, включить в запас, предназначенный для непосредственного потребления, или затратить на свое питание, удобства и удовольствия. Их действительное богатство тоже пропорционально не их валовому, а чистому доходу.

Все издержки по поддержанию основного капитала необходимо, очевидно, исключить из чистого дохода общества. Ни при каких условиях не могут входить в него ни материалы, необходимые для ремонта его полезных машин и орудий труда, его доходных зданий и т.п., ни продукт труда, необходимого для приведения этих материалов в надлежащий вид. Цена же этого труда может составлять часть чистого дохода, ибо рабочие, занятые им, могут всю стоимость своей заработной платы обращать в свой запас, предназначенный для непосредственного потребления. Но что касается других видов труда, то тут и его цена, и продукт обращаются в этот запас; цена — в запас рабочих, продукт — в запас других лиц, средства существования которых, удобства и удовольствия увеличиваются благодаря труду этих рабочих.

Назначение основного капитала состоит в увеличении производительной силы труда или в предоставлении тому же количеству рабочих возможности выполнить гораздо большее количество работы. На ферме, где все необходимые постройки, изгороди, канавы, дороги и т.п. находятся в полнейшем порядке, одно и то же количество рабочих и рабочего скота произведет гораздо большее количество продуктов, чем на ферме таких же размеров и с землею столь же хорошего качества, но не так хорошо оборудованной. На фабрике одно и то же количество рабочих рук с помощью лучших машин вырабатывает гораздо большее количество товаров, чем при наличии менее совершенных орудий производства. Средства, надлежащим образом вложенные в какой-либо основной капитал, всегда возмещаются с большой прибылью и увеличивают годовой продукт на гораздо большую стоимость, чем стоимость затрат, необходимых для этих улучшений. Но все же эти затраты поглощают некоторую долю этого годового продукта; некоторое количество материалов и труд некоторого количества рабочих, которые могли бы быть непосредственно затрачены на увеличение количества пищи, одежды, жилищ, средств существования и удобств общества, употребляются, таким обра-

зом, на другое дело. Правда, весьма выгодное, но все же совсем иное. По этой именно причине все технические усовершенствования, которые позволяют неизменному количеству рабочих выполнять то же количество работы с помощью более дешевых и простых машин, чем раньше, всегда признаются выгодными для всякого общества. Известное количество материалов и труд известного количества рабочих, которые раньше затрачивались на поддержание более сложных и дорогих машин, могут быть после этого применены для увеличения работы, выполняемой при помощи данной или другой какой-нибудь машины. Если владелец большой фабрики, затрачивающий 1000 фунтов в год на поддержание в порядке своих машин, сможет сократить этот расход до 500 фунтов, он, естественно, затратит остающиеся 500 фунтов на покупку добавочного количества материалов для переработки его добавочным количеством рабочих. Таким образом, увеличится количество работы, выполняемой его машинами, и вместе с тем увеличатся все выгоды и удобства, которые общество может извлечь из этой работы.

Затраты на содержание основного капитала в обширной стране с полным правом могут быть приравнены к затратам на ремонт в частном имении. Расходы на ремонт часто могут оказываться необходимыми для получения продукта с имения, а следовательно, и для получения как валовой, так и чистой ренты землевладельца. Но в тех случаях, когда благодаря более правильному использованию они могут быть уменьшены, не вызывая этим уменьшения количества продукта, валовая рента остается по меньшей мере неизменной, а чистая рента обязательно увеличивается.

Но если вся сумма затрат, произведенных на содержание основного капитала, необходимо исключается, таким образом, из чистого дохода общества, то не так обстоит дело с затратами на содержание оборотного капитала. Из четырех частей, из которых составляется этот капитал, а именно денег, средств существования, материалов и готовых изделий, три последние, как было уже указано, постоянно извлекаются из него и вкладываются или в основной капитал общества, или в его запасы, предназначенные для непосредственного потребления. Вся та часть этих предметов потребления, которая не идет на возмещение первого, поступает целиком в состав последних и составляет часть чистого дохода общества. Поддержание этих трех частей оборотного капитала поэтому не берет из чистого дохода общества никакой доли годового продукта, исключая того, что необходимо для пополнения и возмещения основного капитала.

Оборотный капитал общества в этом отношении отличается от оборотного капитала отдельного лица. Поддержание последнего не составляет никакой части его чистого дохода, который

должен целиком состоять из его прибыли. Но хотя оборотный капитал каждого отдельного лица и составляет часть оборотного капитала общества, к которому оно принадлежит, однако это не исключает для капитала возможности составлять также часть чистого дохода общества. Хотя все товары, находящиеся в лавке купца, никоим образом не могут быть включены в его собственные запасы, предназначенные для непосредственного потребления, но они могут попасть в такие запасы других людей, которые за счет дохода, получаемого из других источников, могут регулярно возмещать ему их стоимость вместе с его прибылью, не вызывая этим ни малейшего уменьшения ни его капитала, ни своих собственных капиталов.

Поэтому деньги представляют собою единственную часть оборотного капитала общества, поддержание которой может вызывать некоторое уменьшение его чистого дохода.

Основной капитал и та часть оборотного капитала, которая состоит в деньгах, весьма сходны друг с другом, поскольку влияют на доход общества.

1) Подобно тому как машины и прочие орудия производства требуют известных издержек сперва на изготовление их, а затем на их поддержание, причем эти издержки, хотя они и составляют часть валового дохода общества, представляют собою вычеты из его чистого дохода, точно так же и запас денег, обращающихся в стране, требует известных издержек для собирания их, а затем и для сохранения, причем эти издержки, хотя и составляют часть валового дохода общества, равным образом представляют собою вычеты из его чистого дохода. Известное количество весьма ценных материалов, а именно золота и серебра, и весьма искусного труда вместо того, чтобы увеличивать запасы, предназначенные для непосредственного потребления — для продовольствия, удобств и удовольствий отдельных лиц, затрачивается на это важное, но дорогостоящее орудие обмена, посредством которого каждый отдельный член общества получает свои средства существования, удобства и удовольствия, регулярно распределяемые в надлежащей пропорции.

2) Подобно тому как машины и прочие орудия производства, составляющие основной капитал отдельного лица или общества, не образуют никакой части их валового или чистого дохода, так и деньги, посредством которых регулярно распределяется весь доход общества между всеми различными его членами, не составляют части этого дохода. Великое колесо обращения вообще отлично от товаров, обращающихся посредством его. Доход общества вообще состоит в этих товарах, а не в колесе, при помощи которого они обращаются. Исчисляя валовой или чистый доход общества, мы всегда должны из всей суммы обращающихся в нем

товаров и денег вычитать всю стоимость денег, из которых ни один фартинг никогда не может входить в состав того или другого.

Только в силу двусмысленности нашего языка это положение может казаться сомнительным или парадоксальным. Достаточно правильно объяснить его и понять, чтобы оно стало самоочевидным.

Когда мы говорим о какой-нибудь определенной сумме денег, мы иногда имеем при этом в виду только те металлические монеты, из которых она состоит, но иногда мы в эти слова включаем также несколько смутное указание на товары, которые могут быть получены в обмен на них, или на покупательную силу, какую дает обладание ими. Так, когда мы говорим, что стоимость обращающихся в Англии денег исчислена в 18 миллионов, мы этим имеем в виду лишь выразить количество монет, которое, по исчислению или, точнее, по предположению некоторых писателей, находится в обращении в этой стране. Но когда мы говорим, что данный человек имеет ежегодный доход в 50 или 100 фунтов, мы обычно хотим выразить не только сумму денег, уплачиваемую ему каждый год, но и стоимость товаров, которые он может купить или потребить в течение года. Мы обычно хотим установить, каковы есть или каковы должны быть его образ жизни или количество и качество предметов необходимости и удобства, потребление которых он может позволить себе.

Если, называя определенную сумму денег, мы имеем в виду не только выразить количество монет, из которого она состоит, но и включить в это понятие некоторое неясное указание на товары, которые можно иметь в обмен на нее, то богатство или доход, обозначаемые в таком случае этой суммой, равняются только одной из двух стоимостей, на какие несколько двусмысленно указывает, таким образом, одно и то же слово, и притом скорее последней, чем первой, т.е. скорее стоимости этих денег, чем самим деньгам.

В самом деле, если гиней составляет недельную пенсию какого-либо лица, то оно может в течение недели купить на нее известное количество средств существования, удобства и удовольствия. В зависимости от того, насколько велико или мало это количество, будет велико или мало его действительное богатство, его реальный недельный доход. Его недельный доход, бесспорно, не равняется одновременно и гинее и тому, что можно купить на нее, а только той или другой из этих двух равных стоимостей; и скорее именно второй, а не первой, скорее стоимости гиней, чем самой гинее.

Если пенсия такого лица будет уплачиваться ему не золотом, а еженедельным векселем в одну гиней, его доход, разумеется, будет состоять не столько в этом клочке бумаги, сколько в том, что он сможет получить на нее. Гинеею можно считать векселем на определенное количество предметов необходимости и удобств-

ва, выдаваемым на всех окрестных торговцев. Доход лица, которому она уплачивается, состоит не столько в золотой монете, сколько в том, что он может получить на нее или что он может выменять на нее. Если в обмен на нее ничего нельзя получить, он, подобно векселю банкрота, будет обладать не большей стоимостью, чем никому не нужный клочок бумаги.

Хотя недельный или годовой доход всех жителей страны может точно таким же образом выплачиваться и в действительности часто выплачивается деньгами, все же их реальное богатство, реальный недельный или годовой доход из всех, взятых вместе, всегда будет велик или мал в соответствии с количеством предметов потребления, которое они все смогут купить на эти деньги. Весь доход их всех, взятых вместе, очевидно, не равняется и тому и другому, и деньгам и предметам потребления, а равняется только одной из этих двух стоимостей, и вернее — последней, чем первой.

Поэтому если мы часто выражаем доход какого-нибудь лица в денежной сумме, выплачиваемой ему за год, то это делается потому, что она определяет размеры его покупательной силы или стоимость предметов, которые он может потребить в течение года. Но мы принимаем, что его доход состоит в этой способности купить или потреблять, а не в монетах, дающих ее.

Но если это достаточно очевидно даже по отношению к отдельному лицу, то это еще очевиднее в приложении к обществу. Денежная сумма, уплачиваемая за год отдельному лицу, часто точно соответствует его доходу и ввиду этого представляет собою простейшее и лучшее выражение его стоимости. Но сумма металлических денег, обращающихся в обществе, никоим образом не может равняться доходу всех его членов. Так как одна и та же монета гиней, которою выплачивается сегодня недельная пенсия одного человека, может служить завтра для уплаты пенсии второму, а послезавтра — третьему, то вся сумма металлических денег, обращающихся в течение года в какой-нибудь стране, всегда должна иметь значительно меньшую стоимость, чем денежная сумма всех пенсий, выплачиваемых за год посредством их. Но покупательная сила или вся совокупность товаров, которые могут быть куплены последовательно на всю сумму этих пенсий по мере их выплаты, всегда должны иметь точно такую же стоимость, как и эти пенсии, подобно тому как это имело место в случае дохода отдельных лиц, получающих эти пенсии. Этот доход поэтому не может состоять в этих монетах, количество которых значительно меньше его стоимости, но он состоит в покупательной силе, в тех предметах, которые могут быть последовательно куплены на эти деньги, по мере того как они переходят из рук в руки.

Таким образом, деньги — это великое колесо обращения, это великое орудие обмена и торговли, хотя и составляют, наравне с

другими орудиями производства, часть, и притом весьма ценную часть, капитала, не входят какую бы то ни было частью в доход общества, которому они принадлежат. И хотя монеты, из которых они состоят, в течение своего годового обращения доставляют каждому человеку следуемый ему доход, сами они в этот доход не входят.

3) Наконец, машины, орудия производства и пр., составляющие основной капитал, еще и в том отношении сходны с той частью оборотного капитала, которая состоит из денег, что всякое сбережение в расходах по собиранию и поддержанию этой части оборотного капитала, состоящей из денег, представляет собою точно такое же увеличение чистого дохода общества, как и всякое сбережение в расходах по сооружению и поддержанию этих машин, когда оно не уменьшает производительной силы труда.

Представляется достаточно ясным — да и было уже отчасти разъяснено, — каким образом всякое сбережение в расходах по поддержанию основного капитала составляет увеличение чистого дохода общества. Весь капитал всякого предпринимателя обязательно подразделяется на капитал основной и капитал оборотный. Если его капитал остается неизменным, то чем меньше одна из указанных частей, тем больше должна быть другая. Оборотный капитал доставляет материалы в заработную плату рабочих и приводит все предприятие в движение. Поэтому всякое сбережение в расходах по поддержанию основного капитала, которое не уменьшает производительной силы труда, должно увеличивать фонд, который приводит в движение предприятие, а следовательно, должно увеличивать и годовой продукт земли и труда, реальный доход всякого общества.

Употребление вместо золотых и серебряных денег бумажных заменяет дорогое орудие обмена гораздо более дешевым и нередко столь же удобным. Обращение при этом поддерживается посредством нового колеса, создание и поддержание которого обходятся дешевле прежнего. Но не столь ясно, как происходит эта замена и каким образом она ведет к увеличению валового или чистого дохода общества, и потому здесь требуются некоторые дальнейшие разъяснения.

Существует несколько видов бумажных денег, но обращающиеся банковские или банкирские билеты (банкноты) представляют собою наиболее известный их вид, который, по-видимому, лучше всего пригоден для данной цели.

Когда население какой-либо страны питает такое доверие к состоянию, честности и осторожности какого-нибудь банкира, что уверено в том, что он сможет в любой момент оплатить по требованию те его кредитные билеты, которые ему будут предъявлены, эти билеты приобретают такое же хождение, как и золотая и серебряная монета, поскольку имеется уверенность, что в

обмен на эти билеты в любой момент можно получить такие деньги.

Предположим, что какой-нибудь банкир ссужает своим клиентам свои собственные кредитные билеты на сумму в 100 000 фунтов. Так как эти билеты выполняют все функции денег, его должники уплачивают ему такой же процент, как если бы он ссудил и деньги. Этот процент является источником его прибыли. Хотя часть этих билетов постоянно возвращается к нему для оплаты, другая часть их продолжает обращаться в течение месяцев или целых лет. И поэтому, хотя у него постоянно находится в обращении билетов на сумму в 100 000 фунтов, часто запаса в 20 000 фунтов золотом и серебром будет вполне достаточно для удовлетворения предъявляемых требований. Таким образом, посредством этой операции 20 000 фунтов золотом и серебром выполняют все те функции, какие в противном случае должны были бы выполнять сто тысяч. Может быть заключено такое количество меновых сделок, то же самое количество предметов потребления может обращаться и доставляться соответствующим потребителям посредством этих кредитных билетов стоимостью в 100 000 фунтов, как и при помощи золотой и серебряной монеты такой же стоимости. Следовательно, таким путем возможно произвести в обращении страны экономию на 80 000 фунтов золотом и серебром. И если операции такого характера производятся одновременно многими другими банками и банкирами, то все обращение, таким образом, может совершаться при посредстве лишь пятой части золота и серебра, какие потребовались бы в ином случае.

Предположим, например, что вся сумма обращающихся в какой-нибудь стране денег достигала в определенный момент одного миллиона фунтов стерлингов, причем ее было достаточно для обращения всего годового продукта ее земли и труда. Предположим также, что спустя некоторое время различные банки и банкиры выпустили кредитные билеты, оплачиваемые по предъявлении на один миллион, сохраняя в своих денежных шкафах 200 000 фунтов для оплаты возможных требований. После этого в обращении останется 800 000 фунтов золотом и серебром и 1 миллион фунтов банкнотами, или 1 800 000 фунтов бумажными и металлическими деньгами. Но для обращения и распределения между потребителями годового продукта земли и труда страны требовался раньше только один миллион, и этот годовой продукт не может быть сразу увеличен такими банковскими операциями. Поэтому одного миллиона будет по-прежнему достаточно для его обращения. Так как осталось неизменным количество покупаемых и продаваемых предметов, будет достаточно прежнее количество денег для покупки и продажи их. Каналы обращения, если позволено употребить такое выражение, останутся точно такими

же, какими были раньше. Мы предположили, что одного миллиона достаточно для наполнения этих каналов. И поэтому весь излишек сверх этой суммы, вливаемый в них, не может течь по ним, но должен выйти из берегов. В каналы обращения влито 1 800 000 фунтов. Следовательно, 800 000 фунтов должны выйти из них, ибо эта сумма представляет собой излишек сверх того, что может быть употреблено в обращении страны. Но хотя эта сумма не может найти применения внутри страны, она представляет слишком большую стоимость, чтобы ее можно было оставить в бездействии. Она будет поэтому отправлена за границу, чтобы искать там выгодного применения, какого она не может найти внутри страны. Но бумажные деньги не могут быть отправлены за границу, потому что их не будут принимать в обычные платежи ввиду отдаленности банков, выпускающих их, и самой страны, где оплата их может быть востребована по закону. Поэтому золото и серебро на сумму 800 000 фунтов будут отправлены за границу, и каналы внутреннего обращения останутся наполненными бумажными деньгами на 1 миллион вместо 1 миллиона металлических денег, которые наполняли их раньше.

Но хотя такое большое количество золота и серебра отослано за границу, мы не должны представлять себе, что оно отправлено туда безвозмездно или что его владельцы преподносят его в подарок чужеземным народам. Они выменивают его на иностранные товары того или иного рода, чтобы снабжать ими потребление какой-либо чужой страны или своей собственной.

Если они употребляют его на покупку товаров в какой-либо чужой стране, чтобы снабжать ими потребление другой страны, т.е. занимаются той торговлей, которую можно назвать транзитной, то вся прибыль, получаемая ими при этом, явится добавлением к чистой прибыли их собственной страны. Золото и серебро составляют как бы новый фонд, созданный для ведения новой торговли; внутренний деловой оборот будет вестись на бумажные деньги, а золото и серебро превращены в фонд для этой новой торговли.

Если они употребляют вывозимое золото и серебро на покупку товаров для внутреннего потребления, они могут, во-первых, или покупать такие предметы, которые потребляются, главным образом, людьми праздными, ничего не производящими, как, например, иностранные вина, иностранные шелковые материи и т. п., или, во-вторых, приобретать добавочные запасы материалов, орудий производства и продовольствия, чтобы содержать и производительно занимать добавочное количество трудящихся людей, которые воспроизводят с некоторой прибылью стоимость своего годового потребления.

Поскольку золото и серебро затрачиваются первым из указанных способов, это содействует усилению расточительности, уве-

личивает расходы и потребление, не увеличивая производства и не создавая постоянного фонда для покрытия таких расходов, и во всех отношениях вредно для общества.

Поскольку же золото и серебро затрачиваются вторым способом, это содействует развитию промышленности; и, хотя при этом увеличивается потребление общества, такая затрата создает постоянный фонд для поддержания этого потребления, так как эти потребители воспроизводят с прибылью полную стоимость своего годового потребления. Валовой доход общества, годовой продукт его земли и труда увеличиваются на всю ту стоимость, какую труд этих работников добавляет к материалам, над которыми они работают, а его чистый доход возрастает на всю ту сумму, какая остается от этой стоимости, за вычетом того, что необходимо для поддержания орудий и инструментов их промысла.

Что большая часть золота и серебра, вытесненная за границу этими банковскими операциями, затрачивается на покупку иностранных товаров для внутреннего потребления, и притом затрачивается и должна затрачиваться на покупку товаров второго рода, представляется не только вероятным, но и почти неизбежным. Если даже некоторые отдельные лица могут иногда увеличивать свои расходы весьма значительно, хотя их доход совсем не увеличивается, мы можем быть уверены, что ни один класс или разряд людей никогда этого не делает, потому что, если правила обычного благоразумия не всегда определяют поведение отдельных лиц, они всегда влияют на поведение большинства членов каждого класса или разряда; между тем доход праздных людей, рассматриваемых в качестве класса или разряда, ни в малейшей степени не может возрасти в результате этих банковских операций. Ввиду этого их расходы в общем не могут быть ими значительно увеличены, хотя расходы немногих из их числа могут быть увеличены и действительно иногда бывают увеличены. Поэтому, поскольку спрос праздных людей на иностранные товары остается неизменным или почти неизменным, весьма небольшая часть денег, вытесняемых путем этих банковских операций за границу и употребляемых на покупку иностранных товаров для внутреннего потребления, может быть употреблена на покупку последних для потребления праздных лиц. Гораздо большая часть их будет, естественно, предназначаться для промышленного потребления, а не для содержания праздных.

При определении количества производительного труда, которое может занимать оборотный капитал общества, мы всегда должны принимать во внимание только те его части, которые состоят из предметов продовольствия, материалов и готовых изделий, остальную часть, состоящую из денег и служащую только для обращения первых трех частей, всегда следует вычитать из него. Для того чтобы привести в движение промышленную дея-

тельность, необходимы три вещи: материалы для переработки, инструменты и орудия производства, при помощи которых работают, и заработная плата или вознаграждение, ради которой выполняется работа. Деньги не представляют собою ни материала для работы, ни орудий, при помощи которых работают; и хотя заработная плата рабочего выплачивается ему обычно деньгами, его реальный доход, как и доход остальных людей, состоит не в деньгах, а в стоимости этих денег, не в металлических монетах, а в том, что можно получить за них.

Количество производительного труда, которое может занять какой-либо капитал, должно, очевидно, быть равным количеству рабочих, какое он может снабдить материалами, орудиями труда и средствами существования, соответствующими характеру труда. Деньги могут быть нужны для приобретения материалов и орудий труда, а также и средств существования рабочих, но количество производительного труда, какое может быть занято всем капиталом, разумеется, не может равняться в одно и то же время как деньгам, на которые производятся закупки, так и материалам, орудиям труда и средствам существования, приобретаемым на эти деньги; оно будет равняться только одной из этих двух стоимостей, и скорее стоимости последних, чем первых.

Когда золотого и серебра заменяются бумажными деньгами, количество материалов, орудий производства и средств существования, которые могут быть доставлены всем совокупным оборотным капиталом, может быть увеличено на всю стоимость золота и серебра, которая раньше затрачивалась на покупку их. Вся стоимость этого великого колеса обращения и распределения добавляется к товарам, обращающимся и распределяемым при его посредстве. Эта операция до известной степени походит на операцию владельца крупного предприятия, который вследствие какого-либо технического усовершенствования сменяет свои старые машины, и разность между их ценою и ценою новых машин добавляется к своему оборотному капиталу, к тому фонду, из которого он черпает средства для снабжения своих рабочих материалами и для выплаты им заработной платы.

Пожалуй, не представляется возможным определить отношение суммы обращающихся в стране денег ко всей стоимости годового продукта, приводимого ими в обращение. Оно исчислялось различными авторами в одну пятую, в одну десятую, в одну двадцатую и тридцатую часть этой стоимости. Но как бы незначительно ни было отношение суммы обращающихся денег ко всей стоимости годового продукта, поскольку только часть, и притом нередко лишь незначительная часть, этого продукта предназначается на поддержание промышленной деятельности, постольку сумма обращающихся денег всегда должна быть очень значительна по отношению к этой части. Если поэтому в результате замены золота и серебра бумажными деньгами их количест-

во, необходимое для обращения, сокращено, например, до одной пятой части прежнего, если, далее, хотя бы более значительная часть остальных четырех пятых будет добавлена к фонду, предназначенному для ведения производства, это составит весьма значительное увеличение этого производства, а следовательно, и стоимости годового продукта земли и труда.

Такого рода операция была двадцать пять — тридцать лет тому назад произведена в Шотландии путем учреждения новых банкирских компаний почти во всех значительных городах и даже в некоторых селах. Последствия были именно такие, какие указаны выше. Торговый оборот страны совершается почти целиком посредством бумажных денег этих различных банкирских компаний, при помощи которых совершаются обычно покупки и продажи, а также платежи всякого рода. Серебро редко появляется в обороте, если не считать случаев размена банкнот в 20 шиллингов, а золото еще реже. Но хотя образ действий всех этих различных компаний был и безупречен и соответственно вызвал даже издание регулирующего эту практику парламентского акта, страна тем не менее извлекла, без сомнения, большую пользу из этого дела. Мне приходилось слышать утверждение, что торговый оборот города Глазго удвоился приблизительно за пятнадцать лет после учреждения там первых банков, а торговый оборот Шотландии возрос более чем в четыре раза после открытия двух общественных банков в Эдинбурге, из которых один, именуемый Шотландским банком, был учрежден актом парламента в 1695 г., а другой, именуемый Королевским банком, — королевской хартией в 1727 г. Действительно ли торговый оборот Шотландии вообще или города Глазго в частности возрос так сильно за столь короткий период, это я не решусь утверждать. Если этот оборот и возрос в такой пропорции, то представляется, что столь значительный результат не может быть приписан действию одной этой причины. Но не может подлежать сомнению, что торговля и промышленность Шотландии возросли за этот период весьма значительно и что банки в большой мере содействовали этому возрастанию.

Стоимость серебряных денег, находившихся в обращении в Шотландии перед объединением с Англией в 1707 году и непосредственно после него принесенных в Шотландский банк для перечековки, достигала 411 117 ф. 10 ш. 9 п. Сведений о золотой монете не имеется, но из прежних отчетов шотландского монетного двора явствует, что стоимость чеканившейся ежегодно золотой монеты несколько превышала стоимость серебряной монеты<sup>1</sup>. При этом довольно много людей, не веривших в обратное получение монеты, не приносили своей серебряной монеты в

---

<sup>1</sup> См.: Предисловие Руддимиана к «*Diplomatae etc. Scotiae*» *Андерсона*.

Шотландский банк; а кроме того, в обращении находилось некоторое количество английской монеты, которая не подлежала изъятию. Поэтому общую стоимость золотой и серебряной монеты, находившейся в обращении в Шотландии до объединения, следует определять не меньше чем в миллион фунтов стерлингов. Эта сумма, по-видимому, составляла почти все обращение страны, ибо, хотя обращение Шотландского банка, не имевшего тогда соперников, и было значительно, оно все же составляло лишь незначительную долю всего обращения. В настоящее время все обращение Шотландии нельзя определять меньше чем в два миллиона, причем та часть его, которая состоит в золотой и серебряной монете, по всей вероятности, не достигает и полу-миллиона. Но хотя количество обращающихся в Шотландии золотой и серебряной монет подверглось столь значительному уменьшению за этот период, ее действительное богатство и благосостояние, по-видимому, не испытали никакого уменьшения. Напротив, в сфере сельского хозяйства, промышленности и торговли годовой продукт ее земли и труда явным образом увеличился.

Банки и банкиры в большинстве своем выпускают свои кредитные билеты, главным образом, посредством учета векселей, т.е. выдачи авансом денег под векселя до истечения их срока. Они всегда вычитают при этом из авансируемой ими суммы законный процент до наступления срока векселя. Уплата по векселю, когда наступает его срок, возмещает банку стоимость авансированной суммы вместе с чистой прибылью в виде процента. Банкир, выдающий купцу, вексель которого он учитывает, не золото и серебро, а свои собственные кредитные билеты, извлекает ту выгоду, что имеет возможность учитьвать на большую сумму, а именно на всю стоимость его кредитных билетов, которые, как им установлено на опыте, находятся обычно в обращении. Это позволяет ему получить чистую выручку в виде процентов с гораздо более значительной суммы.

Торговля Шотландии, и в настоящее время не очень большая, была еще более незначительной в то время, когда были учреждены две первые банковские компании; и эти компании имели бы очень небольшие обороты, если бы ограничили свою деятельность одним учетом векселей. Они поэтому придумали другой способ выпуска своих кредитных билетов, а именно предоставляли так называемые текущие счета, т.е. открывали кредит на определенную сумму (в две или три тысячи фунтов, например) всякому лицу, которое могло представить двух лиц, обладающих безусловной кредитоспособностью, владеющих недвижимой собственностью и готовых поручиться, что любая сумма, выданная ему в пределах открытого кредита, будет по первому требованию выплачена вместе с законными процентами. Кредиты подобного рода, как я полагаю, обычно предоставляются банками и банки-

рами во всех частях света. Но льготные условия, которые шотландские банкирские компании устанавливают для их выплаты, представляют, насколько я знаю, их особенность и были, наверное, главной причиной как больших размеров оборотов этих компаний, так и выгоды, полученной от них страной.

Всякий, имеющий такого рода кредит у одной из этих компаний и занимающий, например, тысячу фунтов, может выплачивать эту сумму частями, по 20 или 30 фунтов каждый раз, причем компания сбрасывает пропорциональную часть из процентов с общей суммы со дня уплаты данного взноса и так далее, пока не будет выплачен таким образом весь долг. Поэтому все торговцы и почти все деловые люди находят удобным иметь такие текущие счета в банках и потому в их интересах содействовать росту оборотов этих компаний посредством приема к платежу их кредитных билетов и поощрения к тому же всех тех, у кого они пользуются влиянием. Банки, когда их клиенты обращаются к ним за деньгами, обыкновенно выдают им своими собственными кредитными билетами. Купцы платят этими билетами мануфактуристам за товары, мануфактуристы отдают фермерам за сырье и продовольствие, фермеры — землевладельцам для уплаты ренты, землевладельцы, в свою очередь, платят их торговцам за предметы удобства и роскоши, которыми те снабжают их, а торговцы возвращают их в банки, чтобы покрыть свои текущие счета, т.е. уплатить занятые у них деньги. Таким образом, почти весь денежный оборот страны совершается при посредстве этих кредитных билетов. Отсюда и значительные размеры операций этих компаний.

При помощи этих текущих счетов каждый купец может, не отступая от благоразумия, вести более обширное дело, чем при отсутствии их. Если взять двух купцов, одного в Лондоне и другого в Эдинбурге, вкладывающих одинаковые капиталы в одну и ту же отрасль, то эдинбургский купец может, не совершая неосторожности, вести более обширное дело и давать занятие большему числу людей, чем лондонский коммерсант. Последний всегда должен иметь в своем распоряжении значительную сумму денег — у себя ли в денежном шкафу или в шкафу своего банкира, который не уплачивает ему процентов на нее, — чтобы иметь возможность удовлетворять те требования об уплате за купленные им в кредит товары, которые непрерывно поступают к нему. Предположим, что обычно для этого требуется сумма в 500 фунтов стерлингов. Стоимость товаров, находящихся у него на складе, всегда должна быть на 500 фунтов меньше сравнительно с тем, какова она была бы, если бы он не был вынужден держать при себе непроизводительную такую сумму денег. Предположим также, что весь его капитал или товары, равные по стоимости его капиталу, оборачиваются у него один раз в год. Благодаря необ-

ходимости держать непроизводительно такую большую сумму он вынужден продавать в течение года на 500 фунтов меньше товаров, чем это было бы возможно в противном случае. Его ежегодная прибыль должна быть меньше на всю ту прибыль, которую он получил бы при продаже товаров на 500 фунтов больше, а число работников, занятых изготовлением этих его товаров для рынка, должно быть меньше ровно на столько человек, сколько могли бы найти занятие при затрате добавочного капитала в 500 фунтов. Единбургский купец, с другой стороны, не держит при себе непроизводительно денег для оплаты поступающих к нему требований. Когда они поступают к нему, он оплачивает их со своего текущего счета в банке, а затем постепенно погашает взятую в банке сумму деньгами или кредитными билетами, поступающими к нему от текущих сделок по продаже его товаров. Он может, следовательно, при одинаковом капитале иметь постоянно у себя на складе большее количество товаров, чем лондонский купец; поэтому он может также и получать более значительную прибыль и давать постоянное занятие большему числу трудолюбивых людей, изготовляющих эти товары для рынка. Отсюда большая выгода, получаемая страной от его торговли.

Можно, правда, подумать, что легкость учета векселей дает английским купцам те же выгоды и удобства, как текущие счета шотландским купцам. Но не следует забывать, что шотландские купцы могут учитывать свои векселя столь же легко, как и английские, а кроме того, пользуются добавочными удобствами своих текущих счетов.

Общее количество бумажных денег всякого рода, какое может без затруднений обращаться в какой-либо стране, ни при каких условиях не может превышать стоимости золотой или серебряной монеты, которую они заменяют или которая (при тех же размерах торгового оборота) находилась бы в обращении, если бы не было бумажных денег. Если, например, низшей купюрой бумажных денег, обращающихся в Шотландии, являются банкноты в 20 шиллингов, то все количество их, могущее без затруднений обращаться здесь, не может превышать суммы золота и серебра, которая была бы необходима для совершения всех сделок обмена по 20 шилл. и выше, обычно совершаемых в течение года в этой стране. Если в какой-либо момент количество обращающихся бумажных денег превышает эту сумму, излишек, поскольку он не может быть ни отослан за границу, ни использован в обращении внутри страны, обязательно немедленно притекает обратно в банки для обмена на золото и серебро. Многие люди сразу же заметят, что у них на руках больше бумажных денег, чем это необходимо для ведения их дел внутри страны, а так как они не могут отправить их за границу, они немедленно потребуют оплаты их банками. После размена излишних бумажных денег на золото и

серебро они легко могут найти им применение, переслав их за границу; но они не найдут применения им, поскольку они остаются в форме бумажных денег. Поэтому последует немедленный наплыв в банки для размена всей суммы этих излишних бумажных денег или даже большей суммы. Если банки станут делать при этом затруднения или оттягивать размен, то тревога, которая будет необходимо вызвана этим обстоятельством, еще более усилит наплыв.

Помимо издержек, обычных во всякой отрасли коммерческой деятельности, как, например, расходов по аренде помещения, заработной платы рабочим, конторщикам, счетоводам и т.п., издержки, свойственные банку, состоят главным образом из двух статей: во-первых, из расходов по постоянному хранению в своих денежных шкафах значительной суммы денег для оплаты требований обладателей его кредитных билетов, проценты на такую сумму он теряет; во-вторых, из расходов по пополнению своей наличности по мере ее истощения в результате удовлетворения этих требований.

Банкирская компания, выпускающая больше бумажных денег, чем может быть поглощено обращением страны, излишек которых постоянно возвращается к ней для оплаты, должна увеличивать количество золота и серебра, имеющегося у нее всегда в наличности, не только пропорционально этому излишку сверх нужд обращения, но и гораздо в большей пропорции, ибо ее кредитные билеты возвращаются к ней в гораздо большем количестве, чем это соответствует излишку в их количестве. Поэтому такая компания должна увеличивать первую статью своих расходов не только пропорционально этому форсированному увеличению ее оборотов, но и в гораздо большей пропорции.

Точно так же кассы подобной компании, хотя они и должны наполняться в большей степени, опоражниваются, однако, гораздо быстрее, чем в том случае, если бы обороты компании сдерживались в более разумных пределах. Да и для наполнения их требуются не только усиленные, но и более постоянные и непрерывные издержки. Кроме того, монета, постоянно извлекаемая таким образом из ее касс в столь больших количествах, не может быть использована в обращении страны. Она ведь поступает на место бумажных денег, превышающих потребность этого обращения, и потому оказывается излишней и не может быть поглощена им. Но так как никто не хочет оставить эти деньги лежать в праздном состоянии, то в том или ином виде они должны быть отправлены за границу, чтобы найти то выгодное приложение, какого они не могут найти внутри страны. И такой постоянный вывоз золота и серебра, увеличивая затруднения банка, должен также увеличивать еще больше его расходы при покупке золота и серебра, нужных ему для пополнения его наличности, столь

быстро убывающей. Следовательно, такая компания должна пропорционально этому форсированному увеличению своих оборотов увеличивать и вторую статью своих издержек и даже еще в большей мере, чем первую.

Предположим, что вся сумма бумажных денег какого-нибудь банка, которую легко может поглотить и использовать обращение страны, достигает ровно 40 тысяч фунтов стерлингов и что для оплаты поступающих требований банк этот вынужден постоянно держать в кассе 10 тысяч фунтов золотом и серебром. Если банк попытается выпустить в обращение 44 тысячи фунтов, то 4 тысячи, которые являются излишком над той суммой, которую может легко поглотить и использовать обращение, вернуться к нему почти немедленно после своего выпуска. И поэтому для оплаты предъявляемых к нему требований этот банк вынужден будет держать теперь постоянно в своей кассе уже не 11 тысяч фунтов, а 14. Таким образом, он не получит никакой прибыли на процентах с лишних 4 тысяч, выпущенных в обращение, и вместе с тем потерпит убыток на всю сумму издержек по добыванию 4 тысяч золотом и серебром, которые будут постоянно быстро уплывать из его денежного шкафа, лишь только они будут попадать туда.

Если бы каждая отдельная банкирская компания всегда понимала свои собственные частные интересы и следовала им, обращение никогда не оказывалось бы переполненным бумажными деньгами. Но отдельные банки не всегда понимали свои интересы или следовали им, а потому обращение часто оказывалось переполненным бумажными деньгами.

Благодаря выпуску слишком большого количества бумажных денег, избыток которых постоянно возвращался к нему для обмена на золото и серебро, Английский банк в течение многих лет подряд вынужден был чеканить золотую монету на сумму от 800 тысяч до одного миллиона фунтов в год, или в среднем около 850 тысяч. Для чеканки такого большого количества монеты банк (ввиду большой испорченности и стертости золотой монеты в период, охватывающий несколько последних лет) часто бывал вынужден покупать золотые слитки по высокой цене в 4 фунта за унцию, которые он затем выпускал в виде монеты по 3 ф. 17 шиллингов 10,5 п. за унцию, теряя, таким образом, от двух с половиной до трех процентов при чеканке монеты на столь крупную сумму. Поэтому, хотя банк не уплачивал пошлины, хотя, собственно, чеканка производилась за счет правительства, эта щедрость последнего не избавила банк от издержек.

Шотландские банки в результате излишеств того же рода должны были все без исключения постоянно держать в Лондоне агентов по скупке для них монеты, причем издержки на это редко держались ниже полутора или двух процентов. Скупленные таким образом деньги посылались в фургонах, и перевозчики

страховали их с расходом на это добавочных трех четвертей процента, или 15 шилл. на сто фунтов. Эти агенты не всегда были в состоянии наполнять денежные шкафы своих доверителей с такой же быстротой, с какою они пустели. В таких случаях банки прибегали к выдаче векселей на своих корреспондентов в Лондоне на нужную им сумму. Когда же эти корреспонденты впоследствии выписывали векселя на них для уплаты этой суммы вместе с процентами и комиссионными, некоторые из этих банков в результате затруднений, в которых они оказывались благодаря такому чрезмерному выпуску в обращение своих банкнот, нередко не находили другого способа оплатить эти векселя, как выписывать новые векселя на этих же самых или на других своих корреспондентов в Лондоне. И одна и та же сумма или, точнее, векселя на одну и ту же сумму нередко совершали таким образом больше чем два или три путешествия, причем банк-должник всякий раз уплачивал проценты и комиссию на всю накопившуюся сумму. Даже те шотландские банки, которые никогда не отличались чрезмерной неосторожностью, нередко вынуждались прибегать к этому разорительному методу.

Золотая монета, выплачивавшаяся Английским банком или шотландскими банками в обмен на ту часть их банкнот, которая не могла быть поглощена обращением страны, поскольку она тоже превышала потребности обращения, иногда отправлялась за границу в виде монеты, а иногда переплавлялась и в слитках отсылалась за границу, иногда же также переплавлялась и продавалась Английскому банку по высокой цене в 4 фунта за унцию. Из всей массы монет тщательно отбирались только самые новенькие, наиболее полновесные и лучше всего сохранившиеся, и их отправляли за границу или переплавляли в слитки. Внутри страны и в виде монеты более полновесные из них стоили не больше легких, но за границей или превращенные в слитки внутри страны они представляли собою большую стоимость. Английский банк, несмотря на то, что он ежегодно чеканил большое количество новой монеты, к своему изумлению, видел, что каждый год наблюдается такой же недостаток монеты, как и в предыдущем году, и что, несмотря на большое количество выпускаемой ежегодно банком новой и доброкачественной монеты, качество монеты с каждым годом все более и более ухудшается вместо того, чтобы становиться все лучше и лучше. Ежегодно необходимо было чеканить почти такое же количество золотой монеты, как и в предыдущем году, и благодаря непрерывному возрастанию цены золотых слитков, вследствие непрерывного стирания и обрезывания монеты, расходы по такому ежегодному выпуску вновь начеканенной монеты становились все больше и больше. Следует заметить, что Английский банк, пополняя свои кассы золотой монетой, косвенно вынуждается снабжать ею все королевство,

куда звонкая монета самыми различными путями вытекает из его хранилищ. Поэтому Английский банк должен был давать всю ту звонкую монету, которая была необходима для поддержания указанного чрезмерного обращения шотландских и английских бумажных денег и для заполнения вызванных этим чрезмерным обращением недостатков в сумме наличных монет, необходимой для королевства. Шотландские банки, вне всякого сомнения, очень дорого платились за свое неблагоразумие и беспечность, но Английский банк очень дорого платился не только за свое собственное неблагоразумие, но за еще большее неблагоразумие всех шотландских банков.

Первоначальной причиной этого чрезмерного обращения бумажных денег явилось чрезмерное расширение операций некоторыми смелыми прожектерами.

Сумма, которую банк может, соблюдая осторожность, ссужать какому-либо купцу или предпринимателю, равна не сумме всего капитала, с которым последний ведет свое дело, и даже не значительной части этого капитала, а только той его части, которую он в противном случае был бы вынужден держать без употребления и в наличных деньгах, чтобы производить текущие платежи. Пока сумма бумажных денег, ссужаемых банком, не превышает этой стоимости, она никогда не может превзойти стоимости того золота и серебра, которые находились бы в обращении страны при отсутствии бумажных денег, т.е. она никогда не может превзойти того количества, которое легко может поглотить и применить обращение страны.

Когда банк учитывает купцу реальный вексель, трассированный действительным кредитором на действительного должника и с наступлением срока действительно оплачиваемый последним, он только ссужает ему часть стоимости, которую ему в противном случае пришлось бы держать у себя без употребления и в виде наличных денег для покрытия текущих платежей. Оплата векселя, когда наступает его срок, возмещает банку стоимость, которую он ссудил, вместе с процентами на нее. Кассы банка, поскольку его операции ограничиваются такого рода клиентами, могут быть сравнены с бассейном, откуда постоянно вытекает одна струя, но куда постоянно же притекает другая, приносящая столько же воды, сколько уносит первая, так что без особых забот и усилий вода в бассейне всегда остается на том же или почти на том же уровне. Такому банку не приходится производить никаких расходов или нести очень малые издержки для пополнения своих касс.

Но купец, даже не расширяя чрезмерно своих оборотов, часто может нуждаться в наличных деньгах даже и тогда, когда у него нет векселей для учета. Если банк, кроме учета представляемых ему векселей, ссужает ему в таких случаях на необременительных условиях, предлагаемых шотландскими банками, необходимые

суммы по открываемому ему текущему счету с уплатой ее по частям, по мере того как он выручает деньги за продажу своих товаров, то этим он совершенно избавляет его от необходимости держать какую-либо часть своего капитала без употребления и в наличных деньгах для производства текущих платежей. Когда к нему действительно поступают подобные требования платежа, он может оплачивать их из открытого ему текущего счета. Однако банк, ведя операции с клиентами подобного рода, должен очень внимательно следить за тем, вполне ли равняется или нет за некоторый непродолжительный период времени (например, 4, 5, 6 или 8 месяцев) сумма платежей, обычно получаемых им от них, сумме ссуд, выдаваемых им. Если в течение таких коротких промежутков времени сумма платежей от известной группы клиентов вполне соответствует сумме отпущенных им кредитов, банк может смело продолжать свои операции с этими клиентами. Хотя струя, непрерывно вытекающая в таком случае из касс банка, может быть очень сильна, но другая струя, притекающая к ним, оказывается не менее сильной, так что кассы банка без каких-либо дальнейших забот и усилий остаются все время наполненными или почти наполненными и не требуется никаких чрезвычайных расходов для пополнения их. Если, напротив, сумма платежей другой группы клиентов значительно ниже суммы предоставленных им банком кредитов, то банк не может без риска продолжать вести с ними дела, по крайней мере, если они не изменят своего образа действий. Струя, выливающаяся в таком случае из его касс, неизбежно будет значительно сильнее струи, которая приливает к ним, так что они должны скоро совсем опустеть, если не будут производиться значительные и постоянные затраты для пополнения их.

Соответственно этому шотландские банки в течение долгого времени считали необходимым требовать от всех своих клиентов частой и регулярной уплаты по их обязательствам и отказывались вести дела с людьми независимо даже от размеров их состояния или кредита, которые, как они это называли, не совершают с ними операций часто и регулярно. При таком осмотрительном ведении дела они не только могли сберегать почти всю ту сумму, которая поглощается чрезвычайными расходами на пополнение касс банка, но и извлекали еще две другие весьма значительные выгоды.

Прежде всего, при такой осторожности банки получали возможность составлять себе более или менее верное мнение относительно хорошего или плохого положения дел своих клиентов, не будучи вынуждены наводить иные справки, помимо справок, которые им доставляли их собственные книги: ведь аккуратность или неаккуратность в платежах большей частью зависит от того, в хорошем или плохом состоянии находятся дела данного челове-

ка. Частное лицо, которое ссужает деньги пяти или десяти должникам, может самолично или через своих служащих постоянно и тщательно наблюдать и осведомляться о поведении и положении каждого из них. Но банковская компания, ссужающая деньги, может быть, пятистам различным лицам, — причем ее внимание постоянно занято делами самого различного рода, — не может иметь других регулярных сведений об образе действий и обстоятельствах большей части своих должников, кроме сведений, даваемых ей ее собственными книгами. Требуя от всех своих клиентов частых и регулярных платежей, шотландские банки, вероятно, и имели в виду именно это преимущество.

Во-вторых, следя за этим, банки обезопасили себя от возможности выпустить больше бумажных денег, чем сколько могло поглотить и применить обращение страны. Когда они замечали, что на протяжении небольших промежутков времени платежи какого-нибудь одного клиента в большинстве случаев вполне покрывают предоставленные ему кредиты, они могли быть уверены, что бумажные деньги, которые они ссудили ему, ни в один момент не превысили то количество золота и серебра, которое он в противном случае должен был бы иметь в наличности для производства текущих платежей, и что, следовательно, количество бумажных денег, пущенных банком через него в обращение, ни на одну минуту не превысило того количества золота и серебра, которое находилось бы в обращении страны, если бы совсем не было бумажных денег. Частое поступление от него платежей, их регулярность и размеры достаточно показывают, что сумма открытых ему кредитов ни разу не превысила ту часть его капитала, которую он при отсутствии такого кредита должен был бы держать без употребления и в наличных деньгах для текущих платежей, т.е. для того, чтобы остальная часть его капитала могла быть все время производительно занятой. Только эта часть капитала через небольшие промежутки времени постоянно возвращается ко всякому торговцу в виде денег — бумажных или звонкой монетой — и в том же виде непрерывно уходит от него. Если бы открытые банком кредиты вообще превышали эту часть капитала, сумма обычных платежей торговца не могла бы на протяжении небольшого промежутка времени покрыть сумму полученных им кредитов. Струя денег, притекающая в результате операций с ним в кассы банка, не могла бы быть равной той струе, которая непрерывно отливает из них в связи с этими же операциями. Кредиты, выдаваемые бумажными деньгами, превышая количество золота и серебра, которое торговец должен был бы держать при себе для текущих платежей, если бы не получал этих кредитов, скоро могли бы превысить все то количество золота и серебра, которое (при неизменных размерах оборотов торговли) находилось бы в обращении страны при отсутствии бумажных денег, а следова-

тельно, и то количество, которое без затруднений могло бы поглотить и применить обращение страны; излишек же бумажных денег при таких условиях должен был бы немедленно возвращаться в банк для обмена на золото и серебро. Эту вторую выгоду, хотя она столь же реальна, не так хорошо понимали различные банковские компании Шотландии, как первую.

Если кредитоспособные купцы какой-либо страны отчасти благодаря удобству, предоставляемому им учетом их векселей, а отчасти благодаря возможности пользоваться удобствами открытых текущих счетов освобождаются от необходимости держать без употребления и в наличных деньгах часть своего капитала для текущих платежей, то они, однако, не могут рассчитывать на дальнейшую помощь со стороны банков и банкиров, которые, достигнув этого предела, не могут, соблюдая собственные интересы, идти дальше. Соблюдая свои интересы, банк не может ссужать купцу весь или даже большую часть оборотного капитала, с каким тот работает. Действительно, хотя этот капитал непрерывно возвращается к нему в виде денег и в том же виде уходит от него, все же обратное возвращение всего его капитала значительно отстоит по времени от его затраты, и сумма производимых им платежей банку не может сравняться с суммой полученных им от банка кредитов на протяжении таких непродолжительных периодов времени, как это соответствовало бы интересам банка. Еще меньше банк может ссудить ему сколько-нибудь значительную часть его основного капитала, например капитала, который железозаводчик затрачивает на сооружение своих плавильных печей, литейной, мастерских и складов, жилищ для своих рабочих и т.п., или который затрачивает горнопромышленник на устройство шахт, на сооружение машин для откачки воды, на проведение дорог и рельсовых путей и пр., или капитала, который затрачивает лицо, взявшееся за улучшение земли и употребляющее его на расчистку, осушение, огораживание, удобрение и вспашку пустошей и необработанных полей, на постройку фермерских домов со всеми необходимыми службами — хлевами, амбарами и пр. Возвращение основного капитала почти во всех случаях гораздо медленнее оборотного капитала, и подобного рода затраты, даже если они производятся с величайшим благоразумием и расчетом, очень редко возвращаются предпринимателю раньше, чем через несколько лет, а это слишком продолжительный период для банковской практики. Торговцы и другие предприниматели могут, без сомнения, с большим удобством осуществлять очень значительную часть своих проектов на занятые деньги. Однако в интересах их кредиторов их собственный капитал должен в таком случае быть достаточным для обеспечения, если можно так выразиться, капитала этих кредиторов или для исключения возможности того, чтобы эти кредиторы потерпели потери даже и в том случае,

если их проекты далеко не оправдают ожиданий их авторов. Однако даже при соблюдении такой предосторожности занимаемые таким образом деньги, которые имеется в виду вернуть только через несколько лет, не следует занимать в банке; их надлежит занимать под обязательство или под закладные у таких частных лиц, которые намерены жить на проценты со своего капитала, не затрудняя себя самостоятельным употреблением его в дело, и которые поэтому готовы ссужать этот капитал кредитоспособным людям, желающим пользоваться им в течение нескольких лет. Конечно, банк, ссужающий деньги без расходов на гербовую бумагу или на вознаграждение нотариуса при составлении заемных обязательств или закладных и принимающий платежи по ссудам на льготных условиях шотландских банков, был бы, без сомнения, очень удобным кредитором для подобных купцов и промышленников, но, разумеется, они сами явились бы в высшей степени неудобными должниками для такого банка.

Прошло уже больше двадцати пяти лет с тех пор, как количество бумажных денег, выпущенных различными банкирскими компаниями Шотландии, вполне достигло или даже, пожалуй, несколько превысило ту сумму, которую могло без затруднений поглотить обращение страны. Эти компании, таким образом, уже долгое время оказывали купцам и другим промышленникам Шотландии все то содействие, которое банки и банкиры могут оказывать, не нарушая собственных интересов. Они даже делали несколько больше этого. Они несколько превысили нормальные размеры своих операций и навлекли на себя те убытки или, по крайней мере, то уменьшение прибыли, которым в этой специальной области всегда сопровождается малейшее превышение нормальных оборотов. Купцы же и другие предприниматели, получив такую значительную помощь от банков и банкиров, желали получить еще больше. Банки — так, по-видимому, они рассуждали — могут увеличивать свои кредиты до любых требуемых сумм, не расходуя на это ничего, кроме немногих стоп бумаги. Они жаловались на ограниченность взглядов и трусость директоров этих банков, которые, по их словам, не расширяли своих кредитов в соответствии с расширением торговли и промышленности страны, причем, без сомнения, под таким расширением они понимали расширение своих собственных проектов за пределы того, что они могли выполнить сами на свой собственный капитал или на тот капитал, который могли занять у частных лиц обычным путем заемных обязательств или ссуд под залог. Репутация банков, по их мнению, обязывала их восполнять недостающие им суммы и снабжать их всем тем капиталом, который они желали получить для своих операций. Банки, однако, держались иного мнения, и ввиду их отказа расширять предоставляемые кредиты некоторые из этих торговцев и промышленников прибегали к

средству, которое на некоторое время служило их цели, хотя и с гораздо более значительными издержками, но все же не менее действительно, чем это могло бы сделать величайшее расширение банковских кредитов. Это средство состояло не в чем ином, как в широко известной практике трассировки и переписывания векселей, практике, к которой иногда прибегают неудачливые торговцы и промышленники, когда они находятся на краю банкротства. Практика получения таким способом денег была давно известна в Англии, и во время последней войны, когда большие прибыли сильно соблазняли чрезмерно расширить обороты, к ней, как утверждают, прибегали в очень широких размерах. Из Англии она была перенесена в Шотландию, где в сравнении с весьма ограниченными размерами торговли и весьма небольшим капиталом страны она скоро получила гораздо большее распространение, чем даже в самой Англии.

Практика трассировки и переписывания векселей настолько хорошо знакома всем деловым людям, что было бы, пожалуй, излишним пояснять ее, но так как эта книга может попасть в руки многих людей, которые не принадлежат к числу деловых людей, и так как влияние этой практики на банковское дело не всегда понимают, пожалуй, даже и сами деловые люди, то я постараюсь здесь объяснить это настолько понятно, насколько могу.

Торговые обычаи, установившиеся в то время, когда варварские законы Европы не принуждали торговцев к выполнению своих обязательств, и воспринятые в течение двух последних столетий законами всех европейских народов, придали такие чрезвычайные преимущества векселям, что деньги ссужаются под них с гораздо большей готовностью, чем под какие-либо иные обязательства, в особенности если они подлежат оплате в течение столь короткого периода, как два или три месяца со дня их выдачи. Если в день срока векселя акцептант не оплатит его по предъявлении, он с этого момента становится банкротом. Вексель протестуется и предъявляется трассанту, который, если немедленно не оплатит его, подобным же образом становится банкротом. Если до того, как вексель попадет в руки лица, предъявившего его к оплате акцептанту, он прошел через руки ряда других лиц, которые последовательно ссудили одно другому его сумму деньгами или товарами и которые для установления того, что каждое из них получило, в свою очередь, эту сумму, по очереди индоссировали его, т.е. ставили свои подписи на обороте векселя, то каждый индоссант принимает, в свою очередь, обязательство перед владельцем векселя в размере его суммы и, если не уплатит ее, тоже станет с этого момента банкротом. И хотя бы трассант, акцептант и индоссант были все без исключения людьми с сомнительной кредитоспособностью, все же краткость срока дает обладателю векселя известную гарантию платежа. Хотя весьма вероятно, что все они окажутся банкротами, однако трудно предпола-

гать, чтобы они все успели обанкротиться в столь короткое время. Дом ветхий долго не продержится, говорит себе путник, но трудно предполагать, чтобы он обрушился как раз в эту ночь, и я рискну поэтому переночевать в нем сегодня.

Положим, купец *А* в Эдинбурге выписывает на *Б* в Лондоне вексель сроком на два месяца. В действительности, *Б* в Лондоне ничего не должен *А* в Эдинбурге, но он соглашается акцептовать вексель *А* с условием, что до наступления срока платежа он выпишет на *А* в Эдинбурге другой вексель на ту же сумму вместе с процентами и комиссией тоже сроком на два месяца со дня написания. Согласно этому условию, *Б* до истечения первых двух месяцев выписывает такой вексель тоже сроком на два месяца. Такая процедура иногда тянулась не только несколько месяцев, но и ряд лет, причем вексель всякий раз возвращался к *А* в Эдинбурге с накопившимися процентами и комиссией за все предыдущие векселя. Процент устанавливался в размере пяти годовых, а комиссия всегда была не ниже полупроцента за каждый вексель. Поскольку такая комиссия взималась более шести раз за год, деньги, которые *А* мог получить таким способом, должны были обходиться ему несколько дороже, чем по 8 процентов в год, а иногда и значительно дороже, — именно, когда повышался размер комиссии или когда ему приходилось платить сложные проценты на проценты и комиссию за предыдущие векселя. Практика эта получила название добывания денег посредством обращения.

В стране, где обычная прибыль на капитал в большей части коммерческих предприятий признается равной от 6 до 10 на сто, лишь очень удачная спекуляция может принести такую выручку, которая не только покроеет громадные издержки, связанные с заключенным для нее займом, но и даст еще добавочную прибыль спекулянту. Между тем обширные операции предпринимались и производились в течение нескольких лет при отсутствии каких-либо иных средств для них, кроме тех сумм, какие удавалось получить с такими чрезвычайно большими издержками. Спекулянты, без сомнения, в своих золотых сновидениях отчетливо видели эту большую прибыль. Однако при пробуждении, к концу своих операций или когда они больше не были в состоянии продолжать их, им редко, мне кажется, удавалось видеть реализацию этих надежд<sup>1</sup>.

Векселя, которые *А* в Эдинбурге выписывал на *Б* в Лондоне,

---

<sup>1</sup> Описанный здесь способ не был ни самым обычным, ни наиболее убыточным из средств, при помощи которых прожектеры получали деньги. Нередко случалось, что эдинбургский купец *А*, желая доставить средство лондонскому купцу *Б* уплатить по первому векселю, за несколько дней до истечения его срока писал на него новый вексель сроком на три месяца. И так как последний вексель уплачивался по предъявлении написавшего его, то купец *А* и продавал его в Эдинбурге по его цене, а на вы-

он регулярно учитывал за два месяца до срока в каком-нибудь банке или у какого-нибудь банкира в Эдинбурге, а векселя, которые *Б* в Лондоне выписывал взамен этого на *А* в Эдинбурге, учитывались *Б* или в Английском банке, или у других лондонских банкиров. Все суммы, которые выдавались под такие обращающиеся векселя, выплачивались в Эдинбурге билетами шотландских банков, а в Лондоне, когда они учитывались в Английском банке, — билетами этого последнего. Хотя векселя, под которые выдавались эти билеты, все оплачивались по очередности, когда наступал их срок, однако стоимость, действительно выданная под первый вексель, в действительности никогда не возвращалась к банку, выдавшему ее; в самом деле, еще до наступления срока каждого векселя всегда выписывался новый вексель на несколько большую сумму, чем вексель, подлежащий в скором времени оплате, причем учет этого нового векселя был безусловно необходим для оплаты векселя, срок которого скоро истекал. Поэтому уплата по нему являлась целиком фиктивной. Струя денег, вытекающая благодаря этим обращающимся векселям из касс банка, никогда не возмещалась другой струей, действительно притекавшей к ним.

Количество бумажных денег, выпускавшихся под эти обра-

рученную сумму он покупал векселя на находящегося в Лондоне *Б*, с уплатой по ним по предъявлении, и пересылал их в Лондон к *Б*. В конце последней войны за векселя при переводе денег из Эдинбурга в Лондон платили надбавку в 3 процента, так что *А* часто должен был платить такую премию при покупке векселей с уплатою по предъявлении. Поэтому такая операция, повторенная до четырех раз в год, с присовокуплением 1/2 процента за комиссию за всякое ее повторение обходилась в то время купцу *А* по меньшей мере в 14 процентов. Иногда же средство, к которому прибегал *А*, чтобы доставить возможность *Б* уплатить ему по первому векселю, состояло в том, что он высылал за несколько дней до истечения его срока другой вексель на два месяца, но не на *Б*, а на третье лицо, например на лондонского купца *В*. Уплаты по этому векселю требовал *Б*, и, после того как *В* акцептовал этот вексель, *Б* учитывал его у какого-нибудь лондонского банкира, а *А* доставлял возможность *В* уплатить по векселю, выдавая ему за несколько дней до срока третий вексель тоже на два месяца или на того же купца *Б*, или же на четвертое и пятое лицо, например *Г* или *Д*. Третий вексель предъявлялся *Б*, который, после того как вексель был акцептован, учитывал его таким же образом у какого-нибудь лондонского банкира. Такого рода операция для займа денег, повторенная по крайней мере шесть раз в продолжение года, с присовокуплением 1/2 процента за комиссию за каждое ее повторение и законных 5 процентов подобно операции, описанной в тексте, должна обойтись *А* более чем в 8 процентов. Тем не менее по причине экономии расхода на перевод денег из Эдинбурга в Лондон она была менее убыточна, чем та, которая приведена в первой половине этого примечания, но зато она требовала сношений с большим числом лондонских торговых домов, что представляло некоторые затруднения для многих из указанных проектеров.

щающиеся векселя, во многих случаях достигало всей суммы, предназначавшейся на выполнение какого-либо обширного и дорогостоящего сельскохозяйственного, коммерческого или промышленного предприятия, а не только той ее части, которую должен был бы держать при себе, не вкладывая их в дело и наличными деньгами, предприниматель для производства текущих платежей, если бы вообще не было бумажных денег. Вследствие этого большая часть этих бумажных денег превышала стоимость золота и серебра, которые обращались бы в стране, если бы не было бумажных денег. Они, следовательно, превышали то количество, какое легко могло поглотить и применить обращение страны; поэтому они немедленно притекали обратно в банки для обмена на золото и серебро, которые банки вынуждены были добывать во что бы то ни стало. Вот этот-то капитал эти прожектеры очень ловко ухитрялись извлекать из банков не только помимо их ведома или обдуманного согласия, но и в течение некоторого времени, пожалуй, при отсутствии у банков малейшего подозрения насчет того, что они фактически ссудили его.

Если два лица, постоянно трассирующие друг на друга, учитывают свои векселя всегда у одного и того же банкира, он должен сейчас же обнаружить, в чем дело, и увидеть, что они ведут свои операции не на собственный капитал, а на капитал, какой он ссужает им. Но обнаружить это не так легко, если они учитывают свои векселя то у одного, то у другого банкира и если эти лица не всегда трассируют друг на друга, а иногда пользуются большим кругом спекулянтов, в интересах которых помогать друг другу в использовании этого средства добывать деньги и сделать в этих целях возможно более затруднительным различие между действительным и фиктивным векселем, между векселем, выпущенным действительным кредитором на действительного должника, и векселем, за которым, собственно, не стоит никакого действительного кредитора, кроме банка, который учел его, и никакого действительного должника, кроме прожектера, воспользовавшегося деньгами. И если даже банкир и делал это открытие, он иногда обнаруживал это слишком поздно и убеждался, что учел уже векселей этих спекулянтов на столь значительные суммы, что своим отказом производить дальнейший учет он неизбежно приведет их всех к банкротству и, погубив их, может, пожалуй, погубить самого себя. В своих собственных интересах и ради собственной безопасности он поэтому мог признать необходимым при таком очень опасном положении продолжать еще некоторое время учет их векселей, пытаясь, однако, постепенно освободиться от этого дела и с этой целью делая с каждым днем все большие и большие затруднения при учете, чтобы заставить этих спекулянтов постепенно обращаться или к другим банкирам, или прибегать к другим способам добывания денег, а самому полу-

читать возможность поскорее выйти из этого круга. Поэтому затруднения, которые стали делать при учете векселей Английский банк, главные лондонские банкиры и даже более осторожные шотландские банки, спустя некоторое время после того, как все они зашли слишком далеко, не только встревожили, но и привели в ярость этих спекулянтов. Свое собственное разорение, которое, без сомнения, явилось непосредственным результатом этой благоразумной и необходимой сдержанности банков, они объяснили разорением страны; они утверждали, что это разорение страны вызвано невежественностью, трусостью и плохим управлением банков, которые не предоставили достаточно щедрой поддержки широко задуманным предприятиям тех, кто напрягал свои силы, чтобы возвеличить, улучшить и обогатить страну. Они, по-видимому, думали, что обязанность банков — предоставлять ссуды на такой срок и в таких размерах, сколько им заблагорассудится занимать. Между тем банки, отказывая в дальнейшем кредите тем, кому они уже без того ссудили слишком много денег, избрали единственный путь, каким теперь оказывалось возможным спасти их собственный кредит или общественный кредит страны.

В разгар этих воплей и затруднений в Шотландии был учрежден новый банк со специальной целью облегчить стесненное положение страны<sup>1</sup>. Намерения были благородны, но выполнение их неразумно, и характер, и причины того стесненного положения, которые имелось в виду облегчить, не были как следует поняты. Этот банк отличался большей щедростью, чем какой бы то ни было другой, как в отношении текущих счетов, так и учета векселей. Что касается последних, то он как будто не делал почти никакого различия между действительными и фиктивными векселями, учитывая одинаково те и другие. Банк этот открыто усвоил себе правило ссужать под сколько-нибудь разумное обеспечение всю сумму капитала, подлежащего вложению в такие предприятия, в которых возврат его поступает наиболее медленно и спустя продолжительное время, как, например, в предприятия сельскохозяйственные. Заявлялось даже, что содействие такого рода предприятиям составляет главную из общепользных целей, ради которых он учрежден. В результате своей щедрости в деле открытия текущих счетов и учета векселей банк, несомненно, выпускал большие количества своих банкнот. Но эти банкноты, поскольку большая их часть не могла быть легко поглощена и употреблена обращением страны, притекали обратно в банк для обмена на золото и серебро с такой же быстротой, с какою выпускались. Кассы банка никогда не обладали достаточной налич-

---

<sup>1</sup> [Речь идет о банке, который был основан в 1769 г. Дугласом, Героном и К и прекратил платежи в 1772 г.]

ностью. Капитал банка, собранный по подписке по двум выпускам акций, достигал 160 тысяч фунтов, из которых оплачено было только 80 процентов этой суммы. Вся сумма должна была быть оплачена в несколько сроков. Большинство обладателей акций, сделав первый взнос, открыли в банке текущий счет, а его директора, считая себя обязанными относиться к своим собственным акционерам с такой же благожелательностью, с какою они относились ко всем другим клиентам, позволяли многим из них занимать по этому текущему счету те суммы, которые они потом вносили в банк в виде своих последующих взносов по акциям. Эти платежи поэтому лишь возвращали в одну кассу те суммы, которые только что были взяты из другой. Но как бы много денег ни было в кассах этого банка, его слишком широкие операции должны были опустошать их быстрее, чем они могли пополняться каким бы то ни было иным способом, помимо разорительного способа трассирования векселей на Лондон и оплаты их в срок вместе с процентами и комиссией посредством выдачи на Лондон же нового векселя. И поскольку у банка с самого начала было очень мало денег, он вынужден был, как передают, прибегнуть к этому средству спустя немного месяцев после начала своих операций. Недвижимое имущество владельцев этого банка стоило несколько миллионов, и, поскольку они подписались под учредительным актом банка, они фактически отвечали этим имуществом по всем обязательствам банка. Благодаря большому кредиту, какой давало банку столь солидное обеспечение, он мог, несмотря на свой слишком щедрый образ действий, продолжать свои операции в течение более двух лет. Когда банку пришлось прекратить их, он имел в обращении своих банкнот на сумму около 200 тысяч фунтов. Чтобы обеспечить обращение этих банкнот, которые непрерывно возвращались к нему тотчас же после их выпуска, он должен был постоянно практиковать выписывание векселей на Лондон, количество и стоимость которых непрерывно возрастали, так что к моменту приостановки операций банка сумма их превысила 600 тысяч фунтов. Таким образом, банк этот за два с небольшим года ссудил различным лицам свыше 800 тысяч фунтов по 5 процентов. Что касается 200 тысяч фунтов, обращавшихся в виде банкнот, то эти пять процентов можно, пожалуй, считать чистой прибылью, если вычесть отсюда расходы по управлению. Но на 600 тысяч фунтов, для получения которых он все время трассировал векселя на Лондон, банк платил в виде процентов и комиссии свыше 8 процентов и, следовательно, терял более чем 3 процента с суммы, превышающей три четверти его оборотов.

Операции этого банка привели, как кажется, к результатам, прямо противоположным по сравнению с теми, какие имелись в виду его инициаторами и руководителями. Они, как кажется, на-

меревались оказывать поддержку широко задуманным предприятиям, каковыми они считали предприятия, затевавшиеся в то время в различных частях страны, и одновременно с этим заменить все другие шотландские банки, сосредоточив в своих руках все банковское дело; особенно имелось в виду вытеснить эдинбургские банки, отсталость которых в области учета векселей вызвала некоторое недовольство. Новый банк, вне всякого сомнения, оказал некоторую временную поддержку этим предпринимателям и дал им возможность проводить их проекты в течение двух лишних лет. Но этим он только дал им возможность еще глубже увязнуть в долгах, так что, когда наступил крах, это тем тяжелее отозвалось как на них самих, так и на их кредиторах. Таким образом, операции банка вместо того, чтобы облегчить, в действительности лишь усилили в конце концов затруднения и бедствия, которые эти предприниматели навлекли на себя и на свою страну. Было бы гораздо лучше для них самих, для их кредиторов и для страны, если бы большинство из них вынуждено было прекратить свои дела на два года раньше. Тем не менее временная поддержка, оказанная банком этим предпринимателям, оказала действительную и длительную помощь другим шотландским банкам. Все те, кто оперировал с обращающимися векселями и кому эти банки делали затруднения в учете таких векселей, отхлынули к этому новому банку, где их встречали с распростертыми объятиями. Благодаря этому остальные банки смогли очень легко выйти из этого фатального круга, выбраться из которого они при других условиях не были бы в состоянии, не потерпев значительных убытков и не поколебав даже в известной мере своего кредита.

Следовательно, в конечном счете операции нового банка только усилили затруднения и бедствия страны, которые он имел в виду облегчить, и на деле избавили от весьма серьезных затруднений тех соперников, которых предполагалось вытеснить.

При самом открытии нового банка некоторые люди держались того мнения, что банк легко сможет пополнять свои кассы всякий раз, как они окажутся пустыми, посредством реализации обеспечений, полученных от лиц, которым он ссудил свои банкноты. Опыт, как мне кажется, скоро убедил их, что такой способ получения денег слишком медленен для того, чтобы служить этой цели, и что кассы, в которых с самого начала было так мало денег и из которых деньги так быстро отливали, можно пополнять не иначе как посредством разорительной практики трассирования векселей на Лондон, а при наступлении их срока — оплаты их путем выписывания новых векселей на тот же Лондон с добавлением накопившихся процентов и комиссии. Но хотя этот способ позволял добывать деньги, как только в них ощущалась нужда, однако, вместо того, чтобы получать прибыль, банк дол-

жен был нести потери на каждой такой операции. Таким образом, банк как коммерческое предприятие в конце концов должен был потерпеть крах, хотя, может быть, и не так скоро, как это случилось бы при более широком пользовании этой системой выписывания и переписывания векселей. Банк не мог также извлекать никакой выгоды от процентов с выпускаемых им билетов, ибо последние, представляя излишек, который не мог быть поглощен обращением страны, возвращались к нему тотчас же после их выпуска для обмена на золото и серебро, и для оплаты их он постоянно бывал вынужден занимать деньги. Напротив, все расходы, связанные с такими займами, с содержанием агентов для выискивания людей, имеющих свободные средства, с ведением переговоров с этими людьми и с составлением закладных или обязательств, должны были падать на банк и являлись чистым убытком в балансе его счетов. Проект пополнения касс банка таким способом можно сравнить с проектом человека, имеющего пруд, из которого непрерывно вытекает вода, но в который нет ниоткуда притока воды, и предполагающего сохранять в нем неизменный уровень воды при помощи найма нескольких рабочих, которые непрерывно отправляются с ведрами к колодцу за несколько миль, чтобы таскать воду для наполнения пруда.

Но если бы даже эта операция и оказалась не только выполнимой, но и выгодной для банка как коммерческого предприятия, все же страна не могла получить от этого никакой выгоды, а, напротив, должна была понести большие потери. Эта операция не могла ни в малейшей степени увеличить количество денег, свободных для ссуды. Она могла лишь превратить банк в своего рода центральное ссудное учреждение для всей страны. Лица, нуждавшиеся в деньгах, должны были бы обращаться в банк, вместо того чтобы обращаться к частным лицам, ссудившим ему свои деньги. Но банк, ссужающий свои деньги, может быть, пятистам различным лицам, относительно большей части которых его директора знают очень мало, вряд ли будет в состоянии делать более правильный выбор своих дебиторов, чем частное лицо, ссужающее деньги немногим, лично ему известным лицам, осторожности и бережливости которых оно, по его мнению, имеет достаточное основание доверять. Должники такого банка, образ действий которого я охарактеризовал, в большинстве своем должны, по всей вероятности, состоять из фантастических проектеров, людей, постоянно выписывающих обращающиеся векселя, затрачивающих получаемые деньги на нелепые предприятия, которые даже при всей помощи, какая может быть оказана им, они, вероятно, никогда не будут в состоянии выполнить и которые, даже будучи доведены до конца, никогда не смогут вернуть суммы, в действительности затраченные на них, и никогда не смогут доставить фонд для занятия того количества труда, ко-

торое было затрачено на них. Наоборот, осторожные и бережливые должники частных лиц скорее всего затратят занятые деньги на надежные предприятия, соответствующие их капиталам, может быть, менее грандиозные и заманчивые, но зато более солидные и прибыльные, возвращающие с большей прибылью затраченные на них средства и таким образом образующие фонд, на который можно содержать большее количество труда, чем было вложено в них. Таким образом, успех описанной операции, не увеличивая ни в малейшей степени капитала страны, только перевел бы значительную его часть из благоразумных и прибыльных предприятий в предприятия неразумные и невыгодные.

Знаменитый Лоу был того мнения, что промышленность Шотландии не развивается ввиду недостатка в деньгах. Учреждением банка особого рода, который, как он, по-видимому, воображал, может выпустить бумажные деньги на сумму, равную всей стоимости всех земель страны, он предполагал устранить этот недостаток денежных средств. Шотландский парламент, когда он впервые выдвинул свой проект, не считал возможным принять его. Он был впоследствии принят с некоторыми изменениями герцогом Орлеанским, бывшим тогда регентом Франции. Идея возможности умножать до любых размеров количество бумажных денег фактически лежала в основании так называемой Миссисипской компании<sup>1</sup>, этого наиболее безумного банковского биржевого предприятия, какое когда-либо видел свет. Различные операции этого предприятия с такой полнотой и ясностью и с такой отчетливостью выяснены Дювернеем<sup>2</sup>, в его анализе «Политических размышлений о торговле и финансах» Дютото<sup>3</sup>, что я не стану останавливаться на них. Принципы, положенные в основу его, изложены самим Лоу в «Рассуждениях о деньгах и торговле»<sup>4</sup>, которое он издал в Шотландии, когда впервые выдвинул свой проект. Блестящие, но сумасбродные идеи, развитые в этом и некоторых других произведениях по поводу этих же принципов, все еще продолжают производить впечатление на многих

---

<sup>1</sup> [Так называлась основанная Джоном Лоу в 1717 г. спекулятивная акционерная компания, имевшая целью колонизацию Луизианы. Вскоре эта компания под именем «Компания всех Индий» захватила в свои руки всю колониальную торговлю Франции. Для финансирования компании основанный Лоу банк прибегал к чрезмерным выпускам бумажных денег, в результате чего банк и компания в 1720 г. потерпели жестокий крах.]

<sup>2</sup> [См. *Du Verney. Examen du Livre Intitule Reflexions Politiques sur les Finances et le Commerce. La Haye, 1740.* Книга эта содержит критику сочинения Дютото.]

<sup>3</sup> [См. *Dutot. Reflexions Politiques sur les Finances et le Commerce. La Haye, 1738.*]

<sup>4</sup> [*John Law. Money and Trade consideres, with a proposal for supplying the nation with money. Ediburg, 1703.*]

людей и, возможно, в известной мере содействовали тому непомерному расширению банковских операций, по поводу которого в последнее время слышались жалобы как в Шотландии, так и в других местах.

Английский банк является крупнейшим из существующих в Европе банков. Он был утвержден в форме корпорации хартией, с приложением большой государственной печати, от 27 июля 1694 г., на основании специального акта парламента. В это время он ссудил правительству 1 200 000 фунтов, с условием получать от последнего ежегодно 100 000 фунтов, каковая сумма составила из 96 000 фунтов процентов, считая по восемь на сто, и 4000 ф. в год на расходы по управлению. Кредит нового правительства, установленного революцией, можно думать, был очень незначителен, если ему приходилось занимать деньги под столь высокие проценты.

В 1697 году банку было разрешено увеличить свой основной капитал на 1 101 171 ф. 10 шилл., так что весь его основной капитал к этому времени достигал 1 201 171 ф. 10 шилл. Это увеличение капитала, как утверждают, было произведено для поддержания государственного кредита. В 1696 г. купоны банка упали на 40, 50 и 60 процентов, а банкноты банка — на 20 процентов<sup>1</sup>. Во время общей перечековки серебра, производившейся в этот период, банк счел нужным прекратить оплату своих банкнот, что неизбежно вызвало понижение их курса.

Согласно ст. 7 закона, изданного в 7-й год правления королевы Анны, банк ссудил и выплатил казначейству 400 000 ф., что довело до 1 600 000 ф. ту сумму, которую он выдал за первоначально установленный ежегодный платеж в 96 000 фунтов процентов и 4000 ф. на расходы по управлению. Следовательно, в 1708 г. правительство пользовалось не худшим кредитом, чем частные лица, поскольку могло занять деньги по 6 процентов, т.е. по обычной в то время законной и рыночной норме. Согласно этому же закону банк погасил шестипроцентные билеты казначейства на сумму в 1 775 027 ф. 17 шилл. 10 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> п. и одновременно с тем получил разрешение открыть подписку в целях увеличения вдвое своего капитала. Таким образом, в 1708 г. капитал банка достиг 4 402 343 ф., из которых он ссудил правительству 3 375 027 фунт. 17 шилл. 10 <sup>1</sup>/<sub>2</sub> п.

В результате объявления о дополнительном пятнадцатипроцентном взносе по акциям в 1709 г. было уплачено и превращено в капитал 656 204 фунт. 1 шилл. 9 пенс., а объявления о втором дополнительном десятипроцентном взносе в 1710 г. — 501 448

---

<sup>1</sup> *James Postlethwaite. History of the Public Revenue, p. 301.*

фунт. 12 шилл. 11 пенс., так что капитал банка достиг 5 559 995 фунт. 14 шилл. 8 пенс.

На основании ст. 8 закона, изданного в 3-й год правления Георга I, банк погасил на два миллиона билетов казначейства, так что к этому времени он ссудил правительству уже 5 375 027 ф. 17 шилл. 10  $\frac{1}{2}$  п. На основании ст. 21 закона, изданного в 8-й год правления Георга I, банк купил акции Южноокеанской компании на сумму в 4 000 000 ф., а в 1722 г. капитал его в результате выпуска новых акций для приобретения средств для этой покупки увеличен на 3 400 000 ф. Таким образом, к этому времени банк ссудил государству 9 375 027 ф. 17 шилл. 10  $\frac{1}{2}$  пенсов, тогда как его капитал достигал лишь 8 959 995 ф. 14 шилл. 8 п. С этого времени сумма, которую банк дал в ссуду государству и на которую он получал проценты, стала превышать его основной капитал или сумму, на которую он выплачивал дивиденды владельцам банковских акций; другими словами, банк с этого времени стал обладать сверхкапиталом, на который он платил дивиденды, капиталом, на который не платил никаких дивидендов. И с тех пор у него все время оставался такой капитал. В 1746 г. ссуды банка государству достигли 11 686 800 ф., а его акционерный капитал в результате новых выпусков акций и дополнительных взносов был увеличен до 10 780 000 ф. С того времени обе эти суммы оставались без изменения. Согласно ст. 25 закона, изданного в 4-й год правления Георга III, банк согласился заплатить правительству безвозвратно и без оплаты их процентами за продление его привилегии 110 000 фунтов стерлингов. Таким образом, эта сумма не увеличила ни одну из указанных двух сумм.

Дивиденд, выдаваемый банком, колебался в зависимости от колебаний нормы процента, который банк в различные периоды получал за деньги, ссуженные им государству, а также в зависимости от других обстоятельств. Эта норма процента постепенно понизилась с восьми до трех на сто. В течение нескольких последних лет дивиденд банка равнялся 5  $\frac{1}{2}$  процента.

Устойчивость Английского банка равна устойчивости британского правительства. Все то, что он ссудил государству, должно быть потеряно, прежде чем его кредиторы понесут какие-либо потери. Никакая другая банкирская компания не может быть учреждена в Англии актом парламента или состоять более чем из 6 членов. Он производит операции не только как банк обыкновенного типа, но и как великий государственный механизм. Он получает и выплачивает большую часть ежегодных платежей, причитающихся кредиторам государства, он выпускает в обращение билеты казначейства и авансирует правительству годовичную сумму земельного налога и налога на солод, которые часто уплачиваются только спустя несколько лет. При выполнении этих различных операций обязанности банка перед государством

иногда вынуждают его, не по вине его директоров, переобременять обращение бумажными деньгами. Банк равным образом учитывает коммерческие векселя и в ряде случаев поддерживает кредит главных фирм не только Англии, но и Гамбурга и Голландии. В одном случае, а именно в 1736 году, он, говорят, выдал с этой целью за одну неделю около 1 600 000 ф., главным образом слитками. Впрочем, я не ручаюсь ни за размеры приведенной суммы, ни за краткость этого срока. В других случаях это крупное предприятие оказывалось вынужденным производить платежи шестипенсовыми монетами.

Благоразумные банковские операции могут содействовать развитию производительной деятельности страны не увеличением ее капитала, а превращением большей части существующего капитала в активный и производительный капитал, чего не было бы при отсутствии банка. Та часть капитала, которую коммерсант вынужден держать при себе без применения и в наличных деньгах на покрытие текущих платежей, представляет собою мертвый капитал, который ничего не производит ни для него самого, ни для страны, пока остается в таком состоянии. Благоразумные банковские операции позволяют ему превращать этот мертвый капитал в активный и производительный, превращать его в материалы для переработки, в орудия производства и в средства существования для работающих, т.е. в капитал, производящий что-нибудь как для него самого, так и для его страны. Золото и серебро, находящиеся в обращении какой-либо страны и служащие средством для обращения и распределения между надлежащими потребителями годового продукта ее земли и труда, представляют собою, как и наличные деньги отдельного коммерсанта, мертвый капитал. Эта весьма ценная часть капитала страны ничего не производит для нее. Благоразумные банковские операции, заменяя бумажными деньгами значительную часть этого золота и серебра, позволяют стране превращать большую часть этого мертвого капитала в капитал активный и производительный, в капитал, производящий что-нибудь для страны. Золотые и серебряные деньги, находящиеся в обращении страны, можно с полным правом сравнить с шоссейной дорогой, которая, содействуя передвижению и доставке на рынок всего сена и хлеба страны, сама по себе не производит ни одного снопа или вязанки. Благоразумные банковские операции, создавая, если позволено употребить такую метафору, своего рода воздушный путь, дают стране возможность как бы превращать большую часть ее дорог в хорошие пастбища и хлебные поля и таким образом весьма значительно увеличивать годовой продукт ее земли и труда. Однако надо признать, что торговля и промышленность страны хотя и могут несколько расширяться, но вообще не могут быть столь устойчивы, когда они держатся, так сказать, на дедаловских крыльях бумаж-

ных денег, как если бы они развивались на твердой почве золота и серебра. Помимо случайностей, каким они подвержены благодаря неумению распорядителей этих бумажных денег, они стоят под угрозой многих других случайностей, от которых их не может уберечь осторожность и искусство этих распорядителей.

Неудачная война, например, во время которой неприятель захватил бы столицу, а следовательно, и те сокровища, которые служат обеспечением бумажных денег, вызвала бы гораздо большее замешательство в стране, где все обращение питается бумажными деньгами, чем в стране, где обращение в большей части основано на золоте и серебре. Поскольку обычное орудие обмена утратило бы свою стоимость, ни одной меновой сделки нельзя было бы совершить иначе как посредством натурального обмена или в кредит. Поскольку все налоги уплачиваются обычно бумажными деньгами, король не имел бы чем платить своим войскам или снабжать свои военные склады; страна оказалась бы в гораздо более затруднительном положении, чем если бы значительнейшая часть ее обращения состояла из золота и серебра. Государь, желающий сохранять свои владения в любое время в таком состоянии, при котором было бы гораздо легче защищать их, должен ввиду этого не только остерегаться чрезмерного умножения бумажных денег, разоряющего те самые банки, которые выпускают их, но и такого увеличения их количества, которое приводит к заполнению ими большей части обращения страны.

Обращение каждой страны можно считать распадающимся на две самостоятельные ветви: обращение, совершающееся между торговцами, и обращение, происходящее между торговцами и потребителями. Хотя одни и те же денежные знаки, бумажные или металлические, могут употребляться то в одной ветви обращения, то в другой, все же, поскольку оба эти процесса обращения происходят в одно и то же время, каждый из них требует для своего совершения определенной суммы денег того или иного рода. Стоимость товаров, обращающихся между различными торговцами, никогда не может превысить стоимость товаров, обращающихся между торговцами и потребителями, поскольку все, что продается торговцами, в конечном счете предназначается для продажи потребителям. Обмен между торговцами, носящий оптовый характер, требует обыкновенно довольно значительной суммы для каждой отдельной сделки. Обращение между торговцами и потребителями, напротив, поскольку оно отличается преимущественно розничным характером, часто требует лишь очень небольших сумм, — нередко бывает достаточно шиллинга или даже полпенни. Но мелкие суммы обращаются гораздо быстрее крупных. Шиллинг меняет владельцев гораздо чаще, чем гинея, а полпенни чаще шиллинга. Поэтому, хотя покупки за год всех потребителей по стоимости по меньшей мере равны покупкам за

год всех торговцев, они, по общему правилу, могут быть произведены посредством гораздо меньшего количества денег, ибо одни и те же монеты, благодаря более быстрому своему обращению, служат орудием для совершения гораздо большего количества покупок первого рода, чем второго.

Выпуск бумажных денег может регулироваться таким образом, чтобы их обращение или ограничивалось преимущественно сделками между различными торговцами, или же так, чтобы оно распространялось также и на значительную часть сделок между торговцами и потребителями. Там, где в обращении нет банкнот стоимостью ниже десяти фунтов, как это имеет место в Лондоне, бумажные деньги находясь в обращении главным образом при сделках между торговцами. Когда бумажка в 10 фунтов попадает в руки потребителя, он обыкновенно бывает вынужден разменять ее в первой лавке, где ему понадобится купить товаров на 5 шиллингов, так что она часто возвращается в руки торговца еще до того, как потребитель израсходовал сороковую часть своих денег. Там, где банкноты выпускаются на такие небольшие суммы, как 20 шиллингов, как, например, в Шотландии, бумажные деньги распространяются на значительную часть обращения между торговцами и потребителями. До издания закона, прекратившего обращение банкнот в 10 и 5 шиллингов, они заполняли еще большую часть обращения. В Северной Америке бумажные деньги обычно выпускались такими мелкими купюрами, как один шиллинг, и заполняли почти все обращение. В Йоркшире они выпускались даже в столь мелких купюрах, как шесть пенсов.

Там, где допускается и обычно практикуется выпуск банкнот на такие незначительные суммы, многие малосознательные люди получают возможность и решают делаться банкирами. Человек, обязательство которого в 5 фунтов или даже в 20 шиллингов будет всеми отвергнуто, сумеет обеспечить прием его без всяких колебаний, если оно выдается на такую ничтожную сумму, как шесть пенсов. Но частые банкротства, каким должны подвергаться подобные нищенские банкиры, могут вызывать весьма значительные неудобства, иногда даже и очень большие бедствия для многих неимущих людей, получивших в уплату такие банкноты.

Было бы, пожалуй, лучше, если бы в королевстве нигде не выпускались банкноты на сумму меньшую, чем в пять фунтов. Тогда нигде в королевстве бумажные деньги не выходили бы, вероятно, за пределы обращения между различными торговцами, как это имеет место в настоящее время в Лондоне, где совсем не выпускаются банкноты стоимостью ниже 10 фунтов<sup>1</sup>, ибо пять

---

<sup>1</sup> [Банк впервые выпустил банкноты стоимостью в 10 фунтов в 1759 г.; в 5 фунтов — в 1793 г.; в 1 и 2 фунта — в 1797 г. В 1844 г. был запрещен выпуск банкнот ниже 5 фунтов.]

фунтов в большинстве местностей королевства представляют собою сумму, на которую хотя и можно купить, пожалуй, лишь несколько больше товаров, чем на половину десяти фунтов, но на которую там смотрят так же, как на 10 ф. в Лондоне, и столь же редко затрачивают ее сразу, как 10 ф. в расточительном Лондоне.

Следует заметить, что там, где, как в Лондоне, бумажные деньги ограничиваются главным образом обращением между торговцами, всегда наблюдается обилие золота и серебра. Там, где они захватывают значительную часть обращения между торговцами и потребителями, как в Шотландии и еще больше в Северной Америке, они почти целиком вытесняют из страны золото и серебро; почти все обычные сделки ее внутренней торговли происходят при посредстве бумажных денег. Изъятие из обращения десяти- и пятишиллинговых банкнот несколько уменьшило недостаток золота и серебра в Шотландии, а изъятие банкнот в 20 шиллингов, вероятно, еще больше уменьшит его. Эти металлы, как сообщают, стали встречаться в Америке в большем количестве после упразднения некоторой доли ее бумажных валют. Точно так же указывают, что их было больше и до введения этих валют.

Если бы даже бумажные деньги были ограничены преимущественно обращением между торговцами, тем не менее банки и банкиры были бы в состоянии предоставлять промышленности и торговле страны почти такую же помощь, как и тогда, когда бумажные деньги заполняют почти все обращение. Наличные деньги, которые торговец вынужден держать при себе для текущих платежей, предназначены вообще для обращения между ним и другими торговцами, у которых он покупает товары. Ему нет нужды держать при себе деньги для обращения между ним самим и потребителями, которые являются его клиентами и приносят ему наличные деньги, а не берут их от него. Поэтому, если бы даже допускался выпуск бумажных денег только на такие суммы, которые ограничивают их обращением между торговцами, банки и банкиры могли бы отчасти посредством учета реальных векселей, отчасти в виде ссуд по текущим счетам избавлять большую часть этих торговцев от необходимости держать без употребления сколько-нибудь значительную часть своего капитала в наличных деньгах для покрытия текущих платежей. Они могли бы, следовательно, оказывать наибольшую поддержку, какую, руководствуясь благоразумием, банки и банкиры вообще в состоянии давать торговцам и промышленникам всякого рода.

Могут сказать, что препятствовать частным лицам получать в платежи обязательства банкира на большую или малую сумму, если они сами согласны принимать их, или ограничивать банкира в выпуске таких обязательств, хотя все его соседи согласны принимать их, представляет собою явное посягательство на ту естественную свободу, которую закон должен охранять, а не нару-

шать. А такое регулирование, без сомнения, может быть в некоторых отношениях рассматриваемо как подавление естественной свободы. Но такие проявления естественной свободы немногих отдельных лиц, которые могут подвергать опасности благополучие всего общества, ограничиваются и должны ограничиваться законами всех правительств — как самых свободных, так и наиболее деспотических. Обязательство возводить брандмауэры между домами, чтобы предотвратить распространение пожаров, представляет собою нарушение естественной свободы совершенно такого же характера, как и регулирование банковских операций, предложенное здесь.

Бумажные деньги, состоящие из банкнот, которые выпускаются лицами, обладающими безупречным кредитом, и подлежат оплате по требованию без всяких условий и фактически всегда оплачиваются немедленно по предъявлении, во всех отношениях равны по стоимости золоту и серебру, поскольку в любой момент в обмен на них можно получить золото и серебро. Все, что покупается или продается за эти деньги, обязательно должно покупаться или продаваться так же дешево, как и при покупке или продаже на золото и серебро.

Указывали, что возрастание количества бумажных денег, увеличивая общее количество обращающихся денег, а следовательно, уменьшая их стоимость, неизбежно повышает денежную цену товаров. Но так как количество золота и серебра, извлекаемого из обращения, всегда равняется количеству бумажных денег, вливаемых в него, то бумажные деньги отнюдь не обязательно увеличивают общее количество обращающихся денег. С начала истекшего столетия до настоящего времени предметы продовольствия никогда не были в Шотландии дешевле, чем в 1759 году, хотя благодаря обращению банкнот в 10 и 5 шиллингов там тогда было в стране больше бумажных денег, чем в настоящее время. Соотношение цен на предметы продовольствия в Шотландии и Англии и ныне такое же, какое было до появления множества банкирских компаний в Шотландии. Хлеб в большинстве случаев столь же дешев в Англии, как и во Франции, хотя в Англии в обращении очень много бумажных денег, а во Франции их почти нет. В 1751 и 1752 гг., когда Юм опубликовал свои «Политические рассуждения», и вскоре после значительного увеличения количества бумажных денег в Шотландии произошло весьма заметное повышение цен на предметы продовольствия, вызванное, вероятно, неурожаем, а не увеличением количества бумажных денег.

Конечно, иначе было бы с бумажными деньгами, состоящими из обязательств, немедленность оплаты которых зависела бы во всех отношениях от усмотрения выдавших их или от условия, которое держатель этих обязательств не всегда был бы в состоянии выполнить, или платежа, по которым можно было бы требовать

только по истечении определенного числа лет и которые в течение этого времени не приносили бы никаких процентов. Подобные бумажные деньги, без сомнения, упали бы в большей или меньшей мере ниже стоимости золота и серебра, в зависимости от большей или меньшей трудности или надежности получить оплату их или в зависимости от большего или меньшего срока, по истечении которого можно было требовать их оплаты.

Несколько лет тому назад некоторые шотландские банкирские компании имели обыкновение печатать на своих банкнотах так называемую оговорку об усмотрении, в силу которой они обещали предъявителю платеж по банкноте или немедленно по предъявлении, или по усмотрению директоров через шесть месяцев по предъявлении, с уплатой законного процента за эти 6 месяцев. Директора некоторых из этих банков пользовались иногда этой оговоркой и нередко грозили тем, кто требовал золота и серебра в обмен на значительное количество их банкнот, что они воспользуются ею, если эти лица не удовлетворятся частью того, что они требуют. Кредитные билеты этих банкирских компаний составляли в ту пору значительнейшую часть обращающихся в Шотландии денежных знаков и благодаря необеспеченности оплаты их стоимость необходимо понизилась ниже стоимости золотой и серебряной монеты. Пока существовало это злоупотребление (которое практиковалось главным образом в 1762, 1763 и 1764 гг.), в то время как вексельный курс между Лондоном и Карлейлем держался на уровне паритета, курс Лондона на Демфри стоял иногда на 4 процента ниже против Демфри, хотя этот город отстоит не больше чем на 30 миль от Карлейля. Но в Карлейле векселя оплачивались шотландскими банкнотами, и неуверенность в возможности обмена этих банкнот на золотую и серебряную монету понижала их, таким образом, на 4 процента сравнительно со стоимостью этой монеты. Тот же акт парламента, который воспретил выпуск банкнот в 10 и 5 шиллингов, воспретил и эту оговорку об усмотрении и этим вернул вексельный курс между Англией и Шотландией к его естественной норме, т.е. к той норме, которая устанавливается в зависимости от хода торговли и вексельного обращения.

В Йоркшире оплата столь ничтожной суммы, как 6 пенсов, нередко обуславливалась тем, что предъявитель кредитного билета должен был дать сдачи с гинеи лицу, выпустившему этот билет; условие это часто бывало очень трудно выполнить держателям таких кредитных билетов, и это должно было понижать курс этих бумажных денег сравнительно с золотом и серебром. Ввиду этого парламентским актом все такие оговорки и условия объявлены незаконными, а выпуск кредитных билетов на предъявителя стоимостью ниже двадцати шиллингов был воспрещен.

Бумажное денежное обращение Северной Америки состояло

не в банкнотах, оплачиваемых по предъявлении, а в государственных билетах, платежа по которым можно было требовать лишь спустя несколько лет после выпуска их; и хотя колониальные правительства не выплачивали процентов держателям этих билетов, они все же объявили и фактически сделали их законным платежным средством на полную сумму, обозначенную на них. Но даже если принять полную устойчивость колонии, все же в стране, где нормальный процент достигает шести на сто, 100 фунтов, уплачиваемые через 15 лет, например, будут стоить немногим больше 40 фунтов наличными деньгами. Поэтому обязывать кредитора принимать такое обязательство в погашении долга в 100 фунтов, фактически полученного наличными деньгами, было актом такой возмутительной несправедливости, на какую, пожалуй, вряд ли решилось бы правительство любой другой страны, считающей себя свободной. Эта мера носит на себе очевидные следы своего происхождения, будучи придумана, как уверяет нас честный и прямодушный Дуглас<sup>1</sup>, недобросовестными должниками для того, чтобы надуть своих кредиторов. Правительство Пенсильвании, произведя в 1722 г. свой первый выпуск бумажных денег, думало придать этим последним одинаковую стоимость с золотом и серебром, установив кары для всех тех, кто назначал различные цены на свои товары в зависимости от уплаты за них колониальными бумажными деньгами или золотом и серебром, — мера столь же тираническая, но еще менее достигающая цели, чем та, для проведения которой она предназначалась. Положительный закон может объявить шиллинг платежным средством, равным гинею, ибо может заставить суды освобождать от всяких обязательств должника, уплатившего эту сумму. Но никакой положительный закон не может заставить человека, продающего товары и могущего по своему усмотрению продать их или не продать, принимать шиллинг в уплату за товары, стоящие гинею. Несмотря на все такого рода постановления, в обмене с Великобританией выяснилось, что 100 фунтов стерлингов иногда признавались в некоторых колониях равными 130 фунтам, а в других колониях столь большой сумме, как 1100 фунтам бумажными деньгами; эта разница в стоимости обуславливалась неодинаковым количеством бумажных денег, выпущенных в различных колониях, и большей или меньшей продолжительностью срока и вероятностью окончательной оплаты их и выкупа.

Поэтому ничего не может быть справедливее закона, изданного парламентом, на который так безосновательно жаловались в колониях и который устанавливал, что никакие бумажные день-

---

<sup>1</sup> [См.: *W. Douglas. A Summary, Historical and Political, of the First Planting, Progressive Improvements, and the Present State of the British Settlements in North America. 1760.*]

ги, какие в дальнейшем будут там выпущены, не могут быть объявлены законным платежным средством.

Пенсильвания проявляла всегда большую умеренность в выпуске бумажных денег, чем все другие наши колонии. Ввиду этого, как сообщают, ее бумажные деньги никогда не падали ниже стоимости золота и серебра, находившихся в обращении этой колонии до первого выпуска там бумажных денег. Еще до этой эмиссии колония повысила нарицательную стоимость своей монеты и актом своего народного собрания постановила, что монеты в 5 шиллингов должны приниматься за 6 шилл. 3 п., а впоследствии за 6 шилл. 8 п. Поэтому фунт в валюту колонии, даже когда ее денежное обращение состояло из золота и серебра, на 30 процентов с лишним стоял ниже стоимости фунта стерлингов, а когда колония перешла к бумажному обращению, ее валюта редко понижалась на много больше 30 процентов сравнительно с этой стоимостью. Повышение нарицательной стоимости монеты было произведено с той целью, чтобы предотвратить вывоз золота и серебра, так как одинаковые количества этих металлов в колониях представляли большую сумму, чем в метрополии. Однако обнаружилось, что цена всех товаров, получаемых из метрополии, повысилась пропорционально произведенному повышению нарицательной стоимости монеты колонии, так что золото и серебро продолжали вывозиться из нее в таких же больших количествах, как и прежде.

Поскольку бумажные деньги каждой колонии принимались в уплату местных налогов по полной стоимости, обозначенной на них, постольку это необходимо придавало им некоторую добавочную стоимость сравнительно с той, какую они имели бы на основании действительной или предполагаемой отдаленности срока их окончательной оплаты или погашения. Эта добавочная стоимость была большей или меньшей в зависимости от того, насколько количество выпущенных бумажных денег превышало сумму, которая могла быть употреблена на уплату налогов выпустившей их колонии. Во всех колониях это количество в значительной мере превышало необходимую для этого сумму.

Государь, который повелел бы, чтобы известная часть налогов уплачивалась бумажными деньгами известного рода, мог бы придать таким путем некоторую стоимость этим бумажным деньгам, даже если бы срок их полной оплаты и погашения зависел от его усмотрения. Если бы банк, выпустивший эти бумажные деньги, старался постоянно следить за тем, чтобы их количество всегда было несколько меньше того, какое могло быть употреблено с этой целью, спрос на эти деньги мог бы настолько усилиться, что они стали бы давать некоторую премию или продаваться на рынке по цене несколько более высокой, чем соответствующие золотые и серебряные монеты, вместо которых они были выпу-

щены. Некоторые именно этим объясняют так называемое ажио Амстердамского банка или превосходство банковских денежных знаков над звонкой монетой, хотя эти банковские деньги, как они заявляют, не могут быть взяты из банка по желанию их владельца. Большая часть заграничных векселей должна быть оплачиваема банковскими деньгами, т.е. переводом в книгах банка, и директора банка, как утверждают, стараются удерживать всегда общее количество банковских билетов на несколько низшем уровне, чем это необходимо для указанной цели. Именно поэтому, по мнению некоторых лиц, банковские билеты продаются с премией или дают ажио в 4 или 5 процентов сверх такой же номинальной суммы золотой и серебряной монеты страны. Как выяснится ниже, это сообщение об Амстердамском банке в значительной мере лишено всякого основания.

Падение курса бумажных денег ниже стоимости золотой и серебряной монеты отнюдь не вызывает падения стоимости этих металлов, т.е. обмена одинаковых количеств их на меньшее количество товаров всякого рода. Соотношение между стоимостью золота и серебра и стоимостью товаров всякого рода зависит во всех случаях не от природы или количества тех или других бумажных денег, находящихся в обращении в данной стране, а от обилия или скудости рудников, которые в данное время снабжают этими металлами великий рынок торгового мира. Оно зависит от соотношения между количеством труда, необходимого для доставления определенного количества золота и серебра на рынок, и количеством труда, нужного для того, чтобы доставить туда же определенное количество того или иного рода товаров.

При воспрещении банкирам выпускать какого-либо рода обращающиеся банкноты или кредитные билеты, оплачиваемые по предъявлении, купюрами ниже определенной суммы и при установлении для них обязательства оплачивать немедленно и без всяких условий предъявляемые к платежу банкноты, их операции с полной безопасностью для публики могут быть оставлены во всех других отношениях совершенно свободными. Происшедшее в последнее время значительное увеличение числа банкирских компаний в обеих частях Соединенного королевства, явление, сильно встревожившее многих людей, не уменьшает, а только усиливает безопасность интересов публики. Оно обязывает все банки быть более осмотрительными в своих операциях и, соблюдая надлежащую пропорцию между выпускаемыми ими бумажными деньгами и своей наличностью, ограждать себя от последствий той злостной паники, которую соперничество столь многих конкурентов всегда готово вызвать против них. Оно ограничивает обращение билетов каждого банка более узким кругом и сокращает их количество. При таком разделении всего обращения на большее число самостоятельных частей банкротст-

во одного какого-нибудь банка — что должно иногда случаться при естественном ходе вещей — будет иметь менее тяжелые последствия для публики. Свободная конкуренция равным образом заставляет всех банкиров проявлять большую предупредительность в их операциях со своими клиентами, чтобы их соперники не отвлекли этих последних к себе. Вообще, если какая-либо отрасль промышленности и торговли или труда выгодна публике, то чем свободнее и шире конкуренция, тем более выгодными они окажутся для нее.

### ГЛАВА 3

#### **О накоплении капитала, или 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<sup>1</sup>. 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. Некоторое количество труда как будто откладывается про запас и накапливается, чтобы быть затраченным, если понадобится, при каком-либо другом случае. Этот предмет или, что то же самое, цена этого

---

<sup>1</sup> Некоторые французские авторы, отличающиеся большою ученостью и остроумием, употребляли эти слова в другом смысле. В последней главе четвертой книги я постараюсь доказать, что они употребляли их в неправильном смысле. [Смит имеет здесь в виду физиократов.]

предмета может впоследствии, если понадобится, привести в движение количество труда, равное тому, которое первоначально произвело его. Труд домашнего слуги, напротив, не закрепляется и не реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, пригодном для продажи. Его услуги обычно исчезают в самый момент оказания их и редко оставляют после себя какой-либо след или какую-нибудь стоимость, за которую можно было бы впоследствии получить равное количество услуг.

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 безопасности и охраны страны, результат их труда в этом году не купят защиты, безопасности и охраны ее в следующем году. К одному и тому же классу должны быть отнесены как некоторые из самых серьезных и важных, так и некоторые из самых легкомысленных профессий — священники, юристы, врачи, писатели всякого рода, актеры, паяцы, музыканты, оперные певцы, танцовщики и пр. Труд самого последнего из этих людей обладает известной стоимостью, определяемой теми же правилами, которые определяют стоимость всякого иного вида труда, но труд даже самой благородной и самой полезной из этих профессий не производит ничего такого, на что можно было бы потом купить или достать одинаковое количество труда. 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.

Хотя весь годовой продукт земли и труда каждой страны в конечном счете предназначается, без сомнения, для удовлетворения потребления ее жителей и для доставления им дохода, однако после того, как он вначале получен от земли или от труда производительных работников, он, естественно, разделяется на две части. Одна из этих частей — и часто наибольшая — предназначается прежде всего на возмещение капитала или на восстановление предметов продовольствия, материалов и готовых продуктов, которые были взяты из капитала; другая идет на образование дохода собственника капитала как прибыли с его капитала или какого-либо другого лица как рента с его земли. Так, из продукта земли одна часть возмещает капитал фермера, другая оплачивает его прибыль и ренту землевладельца, составляя, таким образом, доход собственника этого капитала в качестве прибыли на его капитал и доход какого-либо другого лица в качестве ренты с его земли. Точно так же из всего продукта крупной мануфактуры одна часть — и притом всегда наибольшая — возмещает капитал предпринимателя, а другая оплачивает его прибыль и таким образом образует доход владельца этого капитала.

Та часть годового продукта земли и труда какой-либо страны, которая возмещает капитал, всегда непосредственно употребляется на содержание только производительных рабочих сил. Она оплачивает только заработную плату производительного труда. Та же часть, которая непосредственно предназначается на образование дохода, в виде ли прибыли или ренты, может идти на содержание безразлично как производительных, так и непроизводительных работников.

Какую бы часть своих запасов человек ни затрачивал в качестве капитала, он всегда ожидает, что она будет возмещена ему с прибылью. Поэтому он затрачивает ее исключительно на содержание производительных рабочих сил; выполнив свою функцию капитала для него, она образует доход этих последних. Всякий же раз, когда он употребляет часть своих запасов на содержание непроизводительных работников всякого рода, она с этого момента исключается из его капитала и поступает в его запасы, предназначенные для непосредственного потребления.

Непроизводительные работники и те, кто совсем не работает, содержатся все на доход; они содержатся, во-первых, или на ту часть годового продукта, которая первоначально предназначается на образование дохода каких-либо отдельных лиц, в виде ли ренты с земли или прибыли на капитал; или, во-вторых, на ту часть, которая хотя первоначально предназначается на возмещение капитала и на содержание одних только производительных работников, однако, попав в их руки, может быть затрачиваема в

части своей, превышающей то, что необходимо для их существования, на содержание безразлично как производительных, так и непроизводительных работников. Так, не только крупный землевладелец или богатый купец, но даже простой рабочий, если его заработная плата значительна, может содержать домашнего слугу или пойти иногда в театр или в цирк и таким путем вносить свою долю на содержание определенной группы непроизводительных работников; точно так же он может уплачивать некоторые налоги и таким образом помогать содержать другую группу их, правда, более почтенную и полезную, но столь же непроизводительную. Однако ни малейшая часть годового продукта, предназначенная первоначально на возмещение капитала, никогда не обращается на содержание непроизводительных работников раньше, чем она приведет в движение свою полную норму производительного труда или все то количество, которое она может привести в движение тем путем, каким она затрачивается. Рабочий должен зарабатывать свою заработную плату, выполнив свою работу, прежде чем он сможет затратить часть ее указанным путем. Притом эта часть обычно очень невелика. Она представляет собою лишь сбережение из его дохода, а таких сбережений у производительных рабочих редко бывает много. Но кое-какие сбережения они обыкновенно имеют; и при уплате налогов их многочисленность может в известной мере компенсировать малые размеры взноса каждого из них. Поэтому рента с земли и прибыль на капитал образуют везде главный источник, из которого непроизводительные элементы получают свои средства к существованию. Это именно такие два вида доходов, обладатели которых больше всего могут обычно сберегать. Они могут содержать без различия производительных и непроизводительных рабочих. Однако они, по-видимому, отдают некоторое предпочтение последним. Расходы крупного землевладельца кормят обычно больше бездельников, чем трудолюбивых людей. Богатый купец, хотя на свой капитал он содержит только производительные элементы, однако своими расходами, т.е. при употреблении своего дохода, дает обычно пропитание таким же людям, что и крупный землевладелец.

Поэтому соотношение между количеством производительных и непроизводительных работников в каждой стране в весьма значительной степени зависит от соотношения между той частью годового продукта, которая, будучи получена от земли или от труда производительных рабочих, предназначается на образование дохода в виде ренты или прибыли. Это соотношение весьма различно в богатых и бедных странах.

Так, в настоящее время в богатых странах Европы весьма значительная, часто наибольшая часть продукта земли предназначается на возмещение капитала богатого и независимого фермера; остальная часть идет на оплату его прибыли и ренты землевла-

дельца. Но в прежние времена при господстве феодального режима было достаточно весьма малой доли продукта для возмещения капитала, затрачиваемого на обработку земли. Он состоял обыкновенно из небольшого количества плохого скота, существовавшего исключительно за счет естественного продукта невозделанной земли, так что его можно было признать частью этого естественного продукта. К тому же скот этот обыкновенно принадлежал землевладельцу, который предоставлял его в пользование землевладельцу. Весь остальной продукт тоже принадлежал ему в виде ренты за его землю или в виде прибыли на этот ничтожный капитал. Землевладельцы, обрабатывавшие его землю, были, по общему правилу, крепостные, личность и пожитки которых тоже являлись его собственностью. Те, которые не были крепостными, являлись держателями по его воле, и хотя рента, которую они уплачивали, номинально часто лишь немного превышала оброк, все же она на деле достигала суммы всего продукта земли. Их землевладелец мог в любой момент пользоваться их трудом в мирное время и их службой во время войны. Хотя они жили на некотором расстоянии от его дома, они столь же зависели от него, как и его дворня, жившая при нем. А ведь весь продукт земли принадлежит, без сомнения, тому, кто может распоряжаться трудом и услугами всех тех, кто живет за счет этого продукта. В современной же Европе доля землевладельца редко превышает треть, а иногда не превышает и четверти всего продукта земли. Между тем рента с земли в тех частях страны, где земля была улучшена, возросла с того давно прошедшего времени в три и четыре раза; и эта третья или четвертая часть годового продукта, по-видимому, в три или четыре раза превышает то, чему раньше равнялся весь продукт. С развитием улучшенной культуры рента хотя и возрастает абсолютно, однако уменьшается в отношении ко всему продукту.

В богатых странах Европы крупные капиталы вложены в настоящее время в торговлю и промышленность. В прежние времена прозябавшая незначительная торговля и немногие грубые и простые мануфактуры, которые были в ходу, требовали лишь весьма небольших капиталов. Однако последние должны были приносить очень высокие прибыли. Норма процента нигде не спускалась ниже десяти на сто, и их прибыли должны были быть достаточно высоки, чтобы давать этот высокий процент. В настоящее время в развитых частях Европы процент нигде не превышает шести на сто, а в некоторых наиболее развитых странах он понижается до четырех, трех и даже двух на сто. Хотя та доля дохода населения, которая получается из прибыли на капитал, всегда значительно больше в богатых странах, чем в бедных, однако это объясняется тем, что здесь сам капитал значительно больше:

по отношению же к капиталу прибыль обыкновенно бывает гораздо меньше.

Следовательно, та часть годового продукта, которая по поступлении ее с земли или от производительных работников предназначается на возмещение капитала, не только значительно больше в богатых странах, чем в бедных, но она представляет также и значительно большую долю сравнительно с той частью, которая непосредственно предназначается на образование дохода в виде ренты или прибыли. Фонды, предназначенные на содержание производительного труда, не только значительно больше в богатых странах, чем в бедных, но они представляют и большую пропорцию по сравнению с теми фондами, которые хотя и могут быть затрачиваемы на содержание как производительного, так и непроизводительного труда, но, по общему правилу, затрачиваются предпочтительно на содержание последнего.

Соотношение между этими различными фондами по необходимости определяет в каждой стране характер ее населения в отношении трудолюбия и праздности. Мы более трудолюбивы, чем наши предки, потому что в наше время фонды, предназначенные на содержание производительной деятельности, относительно гораздо выше, чем это было двести или триста лет тому назад, сравнительно с теми фондами, которые употребляются на содержание празднотцев. Наши предки были праздны ввиду отсутствия достаточного поощрения к производительному труду. Лучше, говорит поговорка, гулять задаром, чем задаром работать. В торговых и промышленных городах, где низшие слои народа существуют главным образом благодаря приложению капитала, они, по общему правилу, трудолюбивы, трезвы и бережливы, как это наблюдается во многих английских и в большинстве шотландских городов.

В тех городах, которые главным источником своего существования имеют постоянное или временное пребывание в них двора и где низшие слои народа существуют главным образом за счет расходования дохода, они, по общему правилу, ленивы, развращены и бедны, как это имеет место в Риме, Версале, Компьене и Фонтенбло. Если не считать Руана и Бордо, ни в одном из парламентских<sup>1</sup> городов Франции не существует значительной торговли и промышленности, и низшие слои населения этих городов, существующие главным образом за счет расходов членов судов и тех, кто судится в них, отличаются праздностью и бедностью. Обширная торговля Руана и Бордо является, по-видимому, исключительно следствием их местоположения. Руан является естественным складочным местом для всех почти товаров, привозимых

---

<sup>1</sup> [Парламентами во Франции назывались высшие судебные учреждения, существующие в некоторых городах.]

для потребления великого города Парижа или из-за границы, или из приморских провинций Франции. Бордо точно так же служит складом вин, производимых на берегах Гаронны и рек, впадающих в нее, в одной из самых богатых винодельческих местностей мира, которая притом производит вино, наиболее пригодное для вывоза или наиболее соответствующее вкусам иностранных наций. Такое выгодное местоположение необходимо привлекает большие капиталы, поскольку обеспечивает им широкое приложение, и это последнее породило промышленность и торговлю этих двух городов. В других парламентских городах Франции, по-видимому, вложено в дело ненамного больше капиталов, чем это необходимо для удовлетворения их собственных нужд, т.е. чуть-чуть больше минимального капитала, который может найти в них производительное применение. То же самое можно сказать и о Париже, Мадриде и Вене. Из этих трех городов Париж является наиболее промышленным, но Париж сам служит главным рынком для всех промышленных предприятий, существующих в нем, и нужды его собственного потребления составляют главную основу всей торговли, которую он ведет. Лондон, Лиссабон и Копенгаген представляют собою, вероятно, единственные города в Европе, которые служат постоянными резиденциями двора и вместе с тем могут быть признаны торговыми городами, т.е. городами, которые торгуют не только для покрытия нужд собственного потребления, но для удовлетворения нужд других городов и стран. Местоположение этих трех городов чрезвычайно выгодно и удобно и, естественно, делает их складочными пунктами для большей части товаров, предназначенных для потребления отдаленных стран. В городе, где расходуются крупные доходы, вкладывать с выгодой капитал в другое дело, кроме удовлетворения нужд потребления этого города, вероятно, труднее, чем в городе, где низшие слои народа не имеют других средств к существованию, кроме тех, которые они получают в результате производительного приложения такого капитала. Праздность большей части людей, которые существуют за счет расходования дохода, ослабляет, весьма вероятно, трудолюбие тех, которые должны получать свое содержание из применяемого капитала, и делает приложение капитала в таких местах менее выгодным, чем в других. До соединения с Англией торговля и промышленность в Эдинбурге были слабо развиты. Когда здесь прекратились сессии шотландского парламента, когда этот город перестал быть резиденцией знати и помещиков Шотландии, он сделался городом с некоторой промышленностью и торговлей. Он все же продолжает оставаться местопребыванием главных судебных установлений Шотландии, таможенного и акцизного управлений и т.п. Поэтому здесь по-прежнему расходуются значительные доходы. В отношении торговли и промышленности он много уступает Глазго,

жители которого существуют главным образом за счет приложения капитала. Как иногда наблюдалось, население больших сел, сделавшее значительные успехи в области различных промыслов, становилось праздным и бедным вследствие того, что какой-нибудь богатый землевладелец поселялся по соседству с ним.

Таким образом, соотношение между капиталом и доходом регулирует, по-видимому, повсюду соотношение между трудолюбием и праздностью. Там, где преобладает капитал, господствует трудолюбие, где преобладает доход, там господствует праздность. Поэтому всякое увеличение или уменьшение капитала естественно ведет к увеличению или уменьшению промышленной деятельности, количества производительных рабочих, а следовательно, и меновой стоимости годового продукта земли и труда страны, реального богатства и дохода всех ее жителей.

Капиталы возрастают в результате бережливости.

Все, что какое-либо лицо сберегает из своего дохода, оно добавляет к своему капиталу; оно или затрачивает это сбережение на содержание добавочного количества производительных рабочих, или дает возможность сделать это кому-нибудь другому, ссужая ему это сбережение под проценты, т.е. за долю прибыли. Подобно тому как капитал отдельного лица может увеличиваться только на ту сумму, какую оно сберегает из годового дохода или прибыли, так и капитал всего общества, который равен общему капиталу всех личностей, может быть увеличен только таким же путем.

Бережливость, а не трудолюбие является непосредственной причиной возрастания капитала. Правда, трудолюбие создает то, что накапливает сбережение. Но капитал никогда не мог бы возрастать, если бы бережливость не сберегала и не накапливала.

Бережливость, увеличивая фонд, предназначенный на содержание производительных работников, ведет к увеличению числа тех рабочих, труд которых увеличивает стоимость предметов, к которым он прилагается. Она ведет поэтому к увеличению меновой стоимости годового продукта земли и труда данной страны. Она приводит в движение добавочное количество труда, которое придает добавочную стоимость годовому продукту.

То, что сберегается в течение года, потребляется столь же регулярно, как и то, что ежегодно расходуется, и притом в продолжение почти того же времени; но потребляется оно совсем другого рода людьми. Доля дохода богатого человека, расходуемая им в течение года, в большинстве случаев потребляется праздными гостями и домашними слугами, которые ничего не отдают взамен своего потребления. Доля его дохода, ежегодно сберегаемая им, поскольку она в целях получения прибыли немедленно употребляется в дело как капитал, потребляется таким же образом и почти в то же время, но людьми иного рода — сельскохозяйст-

венными рабочими, промышленными рабочими и ремесленниками, которые воспроизводят с некоторой прибылью стоимость своего годового потребления. Предположим, что доход его выплачивается ему деньгами. При расходовании им всего его дохода предметы питания, одежды и жилища, которые могли бы быть приобретены на всю эту сумму, были бы распределены среди первой группы лиц. При сбережении части этого дохода, поскольку она в целях получения прибыли немедленно употребляется как капитал им самим или каким-либо другим лицом, предметы питания, одежда и жилища, которые возможно приобрести на нее, обязательно достанутся второй группе людей.

Своими сбережениями за год бережливый человек не только доставляет средства существования добавочному количеству производительных рабочих на этот или на следующий год, но, подобно основателю общественной мастерской, как бы учреждает вечный фонд для содержания такого же количества их на все будущие времена. Вечное употребление этого фонда на указанную цель, конечно, не всегда гарантируется каким-либо положительным законом, завещательным правом и т.п. Но такое употребление всегда гарантируется весьма могущественным началом, явным и очевидным интересом каждого отдельного человека, которому когда-либо должна будет принадлежать какая-нибудь часть этого фонда. Ни одна доля этого фонда не может быть никогда впоследствии затрачена на что-либо иное, кроме содержания производительных рабочих, без очевидного ущерба для того лица, которое таким образом изменяет его назначение.

Так поступает только расточитель: не ограничивая свои расходы своим доходом, он растрчивает свой капитал. Подобно человеку, обращающему доходы какого-либо благотворительного учреждения на суетные цели, он оплачивает праздность из того фонда, который его бережливые предки как бы завещали на содержание трудолюбия. Уменьшая фонд, предназначенный на применение производительного труда, он неизбежно уменьшает, насколько это зависит от него, количество труда, увеличивающего стоимость того предмета, на который она затрачивается, а следовательно, и годовой продукт земли и труда всей страны, действительное богатство и доход ее жителей. Если расточительность одних не уравновешивалась бы бережливостью других, то поведение всякого расточителя, который кормит тунеядца хлебом трудолюбивого работника, повело бы к обеднению его страны.

Если даже расточительные люди производят свои расходы исключительно на приобретение отечественных товаров, а не иностранных, то влияние этого на производительные фонды общества будет то же самое. Ежегодно известное количество пищи и одежды, которое должно было бы идти на содержание производительных рабочих, будет все же затрачиваться на содержание

непроизводительных элементов. И поэтому ежегодно имеет место некоторое уменьшение стоимости годового продукта земли и труда страны.

Конечно, можно сказать, что, поскольку расход этот производится не на иностранные товары и не вызывает вывоза золота и серебра, постольку в стране остается прежнее количество денег. Но если бы то количество пищи и одежды, которое, таким образом, потреблено непроизводительными элементами, было распределено среди производительных работников, последние воспроизвели бы с некоторой прибылью всю стоимость потребленного ими. Таким образом, в этом случае количество денег в стране тоже осталось бы прежним, но вместе с тем были бы воспроизведены на такую же стоимость предметы потребления.

Помимо того, в стране, стоимость годового продукта которой уменьшается, не может долго оставаться одно и то же количество денег. Единственное назначение денег — содействовать обращению предметов потребления. Посредством их покупаются и продаются и распределяются между соответствующими потребителями предметы продовольствия, сырье и готовые изделия. Поэтому количество денег, какое может быть ежегодно в употреблении в какой-либо стране, должно определяться стоимостью потребительных благ, обращающихся в ней в течение года. Эти последние должны состоять или из продукта земли и труда самой данной страны, или из других предметов, покупаемых в обмен на часть этого продукта. Поэтому их стоимость должна уменьшаться в зависимости от уменьшения стоимости этого продукта, а вместе с этим должно уменьшаться и количество денег, которое может быть употреблено для обращения их. Но деньги, устранимые таким образом из внутреннего обращения благодаря ежегодному уменьшению продукта, не могут быть оставлены без применения. Интерес их обладателей требует, чтобы они были пущены в ход. И поскольку для них нет приложения внутри страны, они будут, вопреки всем законам и запрещениям, отсылаться за границу и затрачиваться на покупку потребительных благ, которые могут быть использованы внутри страны. Таким образом, такой ежегодный вывоз денег будет в течение некоторого времени увеличивать годовое потребление страны сверх стоимости ее собственного годового продукта. Те суммы, которые в дни ее преуспевания сберегались из ее годового продукта и употреблялись на покупку золота и серебра, будут теперь, при плохих обстоятельствах, в течение непродолжительного времени содействовать удержанию ее потребления на прежнем уровне. Вывоз золота и серебра в этом случае является не причиной, а следствием упадка страны и может на время смягчить бедственные последствия этого упадка.

Напротив, с возрастанием стоимости годового продукта стра-

ны должно, естественно, увеличиваться в ней и количество денег. В результате увеличения стоимости потребительных благ, обращающихся в течение года внутри данного общества, потребуются для их обращения и большее количество денег. Поэтому часть этого увеличившегося продукта будет, естественно, затрачена на покупку добавочного количества золота и серебра, необходимых для обращения остальной части продукта. В этом случае увеличение количества этих металлов будет следствием, а не причиной процветания общества. Золото и серебро покупаются всюду одним и тем же способом. Пища, одежда и жилище, доход и содержание всех тех лиц, чей труд или капитал прилагается на доведение золота и серебра из рудников на рынок, представляют собой ту цену, которая уплачивается за них одинаково в Перу или в Англии. Страна, которая может уплатить эту цену, никогда не останется в течение долгого времени без того количества их, которое превышает ее нужды.

Поэтому, в чем бы ни состояли, по нашему мнению, реальное богатство и доход каждой страны — в стоимости годового продукта ее земли и труда, как это, по-видимому, подсказывается здравым смыслом, или в количестве драгоценных металлов, обращающихся в ней, как это предполагает грубый предрассудок, — в обоих случаях каждый расточитель оказывается врагом общественного блага, а всякий бережливый человек — общественным благодетелем.

Последствия неразумных действий часто бывают таковы же, как и последствия расточительности. Каждый неправильный и неудачный проект в области сельского хозяйства, горного дела, рыболовства, торговли или обрабатывающей промышленности ведет точно так же к уменьшению фонда, предназначенного на содержание производительного труда. Каждый такой проект, хотя капитал потребляется при этом только производительными элементами, однако всегда сопровождается некоторым уменьшением производительного фонда общества, так как эти производительные элементы ввиду неправильного использования их не воспроизводят полностью стоимость потребляемого ими.

В действительности редко бывает так, чтобы на положении большой нации сколько-нибудь значительно отзывались расточительность или ошибки отдельных лиц. Расточительность или неблагоразумие одних всегда более чем уравновешивается бережливостью и разумным поведением других.

Что касается расточительности, то к расходам толкает стремление к наслаждению, которое, хотя и бывает нередко очень сильно и трудно преодолимо, все же обычно непродолжительно и вызывается случайными причинами. Напротив, к бережливости нас пробуждает желание улучшить наше положение, желание, обычно лишенное страстности и спокойное, присущее нам, од-

нако, с рождения и не покидающее нас до могилы. На всем протяжении нашей жизни вряд ли бывает хотя один такой момент, когда человек был бы настолько доволен своим положением, что совсем не стремился бы так или иначе изменить или улучшить его. Большинство людей предполагает и желает улучшить свое положение посредством увеличения своего имущества. Это — самое обыкновенное и самое простое средство; а самый надежный способ увеличить свое состояние — это сбережение и накопление некоторой части того, что приобретается или регулярно, или ежегодно, или же при каком-либо исключительном случае. Поэтому, хотя почти у всех людей в некоторых случаях берет верх стремление производить расходы, а у некоторых людей оно преобладает почти всегда, все же у большинства людей, если иметь в виду всю их жизнь, стремление к бережливости, по-видимому, не только преобладает, но и преобладает весьма значительно.

Что касается ошибок и неблагоприятного образа действий, то количество благоразумных и успешных предприятий повсюду гораздо больше числа опрометчивых и неудачных. При всех наших жалобах на большое число банкротств неудачники, впадающие в это несчастье, составляют лишь ничтожную часть всех тех людей, которые занимаются торговлей и делами всякого иного рода; их будет, вероятно, не больше, чем один на тысячу. Банкротство, пожалуй, представляет собою величайшее и самое унижающее бедствие, какое может постигнуть невинного человека. Поэтому большая часть людей проявляет достаточную осторожность в целях избежания его. Конечно, не всем это удастся, но и не всем удастся избежать виселицы.

Великие нации никогда не беднеют из-за расточительности и неблагоприятия частных лиц, но они нередко беднеют в результате расточительности и неблагоприятия государственной власти. Весь или почти весь государственный доход в большинстве стран расходуется на содержание непроизводительных элементов. К последним следует отнести всех тех, кто составляет многочисленный и блестящий двор, обширную церковную организацию, большие флоты и армии, в мирное время ничего не производящие, а во время войны не приобретающие ничего, что могло бы покрыть расходы на их содержание хотя бы во время военных действий. Эти элементы, поскольку они сами ничего не производят, содержатся за счет продукта труда других людей. И когда поэтому число их увеличивается сверх необходимого, они могут потребить за год столь значительную часть этого продукта, что не останется достаточно для содержания производительных работников, чтобы воспроизвести его в следующем году. Ввиду этого продукт следующего года уменьшится сравнительно с продуктом предыдущего года; и если такой ненормальный порядок будет существовать и дольше, то продукт третьего года окажется еще

меньшим, чем во втором году. Эти непроизводительные элементы, которые надлежало бы содержать лишь на часть сберегаемого народного дохода, могут потреблять столь большую часть последнего и потому вынудить столь многих людей расходовать свои капиталы, расходовать фонды, предназначенные на содержание производительного труда, что вся бережливость и все благоразумие отдельных лиц могут оказаться не в силах уравновесить расточение продуктов и понижение производства, вызванные таким непомерным и вынужденным расхищением.

Однако, как показывает опыт, эта бережливость и благоразумие в большинстве случаев достаточны для того, чтобы уравновесить не только частную расточительность и неблагоразумие отдельных лиц, но и расточение общественных средств правительствами. Одинаковое у всех людей, постоянное и не исчезающее стремление улучшить свое положение — это начало, откуда вытекает как общественное и национальное, так и частное богатство, — часто оказывается достаточно могущественным для того, чтобы обеспечить естественное развитие в сторону улучшения общего положения вопреки чрезмерным расходам правительства и величайшим ошибкам администрации. Как и неизвестная нам жизненная сила организма, оно часто восстанавливает здоровье и силу вопреки не только болезни, но и нелепым предписаниям врача.

Годовой продукт земли и труда какой-либо нации может быть увеличен в своей стоимости только посредством увеличения или числа ее производительных работников, или производительной силы прежде занятых работников. Число ее производительных работников, само собою очевидно, может быть значительно увеличено только в результате увеличения капитала или фондов, предназначенных на содержание их. Производительная сила одного и того же количества рабочих может быть увеличена только в результате увеличения или усовершенствования машин и орудий, облегчающих и сокращающих труд, или в результате более целесообразного разделения и распределения труда. В том и другом случае почти всегда необходим добавочный капитал. Только при помощи добавочного капитала предприниматель может снабдить своих рабочих лучшими машинами или провести более целесообразное распределение работы между ними. Когда подлежащая выполнению работа состоит из нескольких операций, требуется гораздо больший капитал для того, чтобы поставить каждого рабочего на выполнение только одной из этих операций, чем в том случае, когда каждый рабочий переходит от одной операции к другой. Когда мы сравниваем поэтому состояние какого-нибудь народа в два различных периода и находим, что годовой продукт его земли и труда заметно увеличился во второй период сравнительно с предыдущим, что его земли лучше

обрабатываются, его мануфактуры более многочисленны и больше преуспевают, а его торговля более обширна, то мы можем быть уверены, что его капитал возрос в промежутке между этими двумя периодами и что к нему было больше добавлено вследствие благоразумного поведения других или вследствие расточительности правительства. Но мы убедимся, что это наблюдается почти у всех народов в сколько-нибудь спокойные и мирные эпохи, даже у тех, которые не обладали наиболее благоразумными и бережливыми правительствами. Однако, чтобы составить себе правильное суждение о развитии какой-либо страны, мы должны сравнивать ее состояние в периоды, более или менее отдаленные один от другого. Прогресс часто происходит так медленно и постепенно, что за небольшие периоды прогресс не только не замечен, но часто даже возникает подозрение, что страна беднеет и ее промышленность падает, если наблюдается упадок некоторых отраслей промышленности или некоторых районов, что действительно иногда имеет место, хотя страна в общем процветает.

Годовой продукт земли и труда Англии, например, без сомнения, намного увеличился сравнительно с тем, что было сто с лишним лет назад, при реставрации Карла II. Хотя в настоящее время немногие, думается мне, сомневаются в этом, однако в течение этого периода редко проходило пять лет, чтобы не появлялась какая-нибудь книга или брошюра, которая благодаря своей талантливости завоевывала некоторый авторитет у публики и которая доказывала, что богатство нации быстро уменьшается, что население страны сокращается, земледелие заброшено, промышленность в упадке и торговля замирает. При этом произведения эти не все были партийными брошюрами, извращенным продуктом лжи и продажности, многие из них были написаны весьма искренними и очень вдумчивыми людьми, которые писали только то, в чем были убеждены, и только потому, что были в этом убеждены.

В свою очередь, годовой продукт земли и труда Англии был, несомненно, гораздо значительнее при Реставрации, чем, как это можно предполагать, за сто лет до того, в момент восшествия на престол Елизаветы. А в последний период, как мы имеем все основания предполагать, страна тоже была гораздо богаче, чем за сто лет перед тем, к моменту окончания борьбы между Йоркским и Ланкастерским домами. Даже в ту пору страна находилась, вероятно, в лучшем состоянии, чем во времена норманнского завоевания, а во времена норманнского завоевания — в лучшем состоянии, чем в период смут саксонского семивластия. Даже в эти ранние времена она, несомненно, представляла собою более богатую страну, чем в эпоху вторжения Юлия Цезаря, когда ее жители находились почти в таком же самом состоянии, в каком находятся в настоящее время дикари Северной Америки.

Однако во все эти эпохи не только имела место большая расточительность частных лиц и государства, не только происходили многочисленные разорительные и ненужные войны, не только значительная часть годового продукта отвлекалась от содержания производительных работников на содержание непроизводительных элементов, но иногда среди смут гражданской войны, как можно предполагать, происходило такое абсолютное расточение и уничтожение капитала, которое могло задерживать не только естественное накопление богатств, как это, без сомнения, и было, но и делать страну к концу данной эпохи более бедной, чем в начале ее. Так, сколько было беспорядков и бедствий даже в самую счастливую эпоху из всех этих эпох, в эпоху после Реставрации, — бедствий, от которых, если бы только их могли предвидеть, ожидали бы не только обеднения, но и полного разорения и гибели страны? Пожар и моровая язва в Лондоне, две войны с Голландией, беспорядки революции, война в Ирландии, четыре разорительные войны с Францией в 1688, 1701, 1742 и 1756 гг. вместе с двумя мятежами в 1715 и 1745 гг. За время четырех войн с Францией нация обременила себя долгом более чем на 145 миллионов фунтов, не считая других чрезвычайных ежегодных расходов, вызванных ими, так что общую сумму следует принять не менее чем в 200 миллионов. Такая большая доля годового продукта земли и труда страны была затрачена при различных случаях после революции на содержание чрезвычайно большого количества непроизводительных элементов. Но если бы эти войны не дали такого особого назначения столь значительному капиталу, его большая часть была бы, естественно, употреблена на содержание производительных работников, труд которых возместил бы с некоторой прибылью всю стоимость их потребления. Благодаря этому стоимость годового продукта земли и труда страны значительно возрастала бы каждый год, а увеличение ее в каждом году вело бы к еще большему увеличению в следующем году. Строилось бы больше домов, улучшалось бы больше земель, а те, которые были уже раньше улучшены, обрабатывались бы лучше, учреждалось бы больше мануфактур, а старые мануфактуры расширялись бы, так что трудно даже представить себе, до каких размеров могли бы тогда возрасти к настоящему времени реальное богатство и доход страны.

Но хотя расточительность правительства должна была, вне всякого сомнения, задерживать естественный рост богатства и культуры Англии, она все же не могла совсем остановить его. Годовой продукт ее земли и труда в настоящее время, несомненно, намного значительнее, чем это было во время Реставрации или революции. Поэтому и капитал, затрачиваемый ежегодно на обработку этой земли и на содержание этого труда, должен быть

тоже намного больше. Вопреки всем вымогательствам правительства капитал этот медленно и постепенно накапливался благодаря частной бережливости и благоразумию отдельных лиц, благодаря их общим, непрерывным и настойчивым усилиям улучшить свое собственное положение. Именно эти усилия, ограждаемые законом и допускаемые свободой применять свои силы наиболее выгодным образом, обеспечивали развитие в Англии богатства и культуры в прежние времена и, надо надеяться, будут обеспечивать его и впредь. Однако так как Англия никогда не могла похвастать весьма бережливым правительством, то бережливость никогда не была добродетелью, отличающей ее жителей. Поэтому высшей наглостью и самонадеянностью со стороны королей и министров являются поползновения их наблюдать за бережливостью частных лиц и ограничивать их расходы посредством законов против роскоши или воспрещения ввоза заграничных предметов роскоши. Они сами всегда и без всяких исключений являлись величайшими расточителями во всем обществе. Пусть они наблюдают за своими собственными расходами и предоставят частным лицам заботиться о своих. Если их собственная расточительность не разорит государства, отсутствие бережливости у их подданных уже, во всяком случае, не приведет к этому.

Подобно тому как бережливость увеличивает, а расточительность уменьшает капитал обществ, так и образ действий тех, расходы которых точно совпадают с их доходами, так что они не накапливают и не расходуют своего капитала, не увеличивает и не уменьшает капитала общества. Однако некоторые виды расходования средств, по-видимому, в большей степени содействуют росту общественного богатства, чем другие.

Доход отдельного лица может затрачиваться на предметы, которые потребляются немедленно и расход на которые сегодня не может ни облегчить, ни улучшить расхода на них завтра; или он может затрачиваться на предметы более прочные, которые возможно поэтому накапливать и расход на которые сегодня может, по желанию владельца, облегчить, улучшить или повысить полезное действие расхода на них завтра. Состоятельный человек, например, может расходовать свой доход на обильный и роскошный стол, на содержание большого числа домашних слуг и множества собак и лошадей; или, наоборот, удовлетворяясь умеренной пищей и немногими слугами, он может затрачивать большую часть своего дохода на украшение своего дома или усадьбы, на полезные или красивые постройки, на полезную или красивую утварь и обстановку, на собирание книг, статуй, картин или на вещи более легкомысленные, на драгоценные камни, безделушки всякого рода, или на самое пустяжное дело — на составление большого гардероба из роскошных платьев подобно фавориту и

министру великого государя, умершему несколько лет тому назад<sup>1</sup>. Если предположить, что два человека, обладающие одинаковым состоянием, расходуют свои доходы один первым способом, а другой — вторым, то богатство того из них, который производит свои затраты главным образом на предметы, служащие продолжительное время, будет непрерывно возрастать: ежедневный расход будет в той или иной степени улучшать и усиливать полезное действие его расходов следующего дня. Богатство другого, напротив, не увеличится к концу этого периода сравнительно с тем, каким оно было в начале. Первый к концу периода окажется более богатым, в его обладании будет некоторый запас предметов того или иного рода, которые, хотя и могут не стоить всего того, во что они обошлись, тем не менее будут всегда иметь некоторую стоимость. От затрат второго из них не останется ни малейшего следа, и плоды расточительности, которая длилась десять или двадцать лет, будут уничтожены настолько полно, как будто их никогда не существовало.

Как один род затрат более благоприятствует возрастанию богатства отдельных лиц, чем другой, так наблюдается это и с национальным богатством. Дома, обстановка и утварь, одежда богатых людей спустя короткое время используются низшими и средними слоями народа. Эти последние оказываются в состоянии приобретать их, когда эти предметы надоедают выше их стоящим классам; таким образом, постепенно улучшается общая обстановка жизни всего народа, когда такой способ расходования своих средств становится общераспространенным у богатых людей. В странах, продолжительное время отличавшихся богатством, часто можно видеть низшие слои народа обладающими вполне хорошими домами и обстановкой, которые, однако, не могли бы быть построены или изготовлены для их употребления. Здание, прежде служившее резиденцией фамилии Сеймур, служит теперь гостиницей на дороге, ведущей в Базс. Брачная постель английского короля Якова I, привезенная с собою королевой из Дании как подарок, достойный государя, служила несколько лет тому назад украшением пивной в Демферлайне. В некоторых старинных городах, которые в течение долгого времени не развивались или пришли в некоторый упадок, иногда трудно найти хотя бы один дом, выстроенный для его теперешних обитателей. Если вы зайдете в эти дома, вы часто найдете там много великолепных, хотя и старых предметов обстановки и утвари, которые все еще вполне пригодны для употребления и ко-

---

<sup>1</sup> [По-видимому, здесь имеется в виду граф Брюль, министр и камергер польского короля. После своей смерти он оставил гардероб из 365 великолепных костюмов.]

торые не могли бы быть изготовлены для них. Изящные дворцы, роскошные виллы, большие собрания книг, статуй, картин и других редких предметов часто являются украшением и гордостью не только окрестной местности, но и всей страны, в которой они находятся. Версаль составляет украшение и гордость Франции, Стоу и Уильтон — Англии. Италия по сию пору продолжает вызывать своего рода почтение к себе и восхищение благодаря большому количеству памятников, которыми она обладает, хотя богатство, создавшее их, исчезло и хотя гений, породивший их, по-видимому, умер, может быть, потому, что не находил прежнего занятия.

Вместе с тем расходы, производимые на предметы, долго сохраняющиеся, благоприятствуют не только накоплению, но и бережливости. Если кто-либо слишком расточителен в этом отношении в какой-нибудь момент, он легко может исправиться, не навлекая этим на себя публичного порицания. Значительное уменьшение им числа слуг, замена обильного и роскошного стола очень скромным и умеренным, отказ от экипажа, которым уже пользовался, — все это такие перемены, которые не могут укрыться от наблюдения его соседей и которые внушают предположение о признании им недостойности его поведения в прошлом. Поэтому немногие из тех, кто имел однажды несчастье зайти слишком далеко по пути такого рода расходов, имеют впоследствии достаточно мужества, чтобы исправиться, пока к этому их не принудит разорение или банкротство. Но если какой-либо человек затрачивал много средств на постройки, на обстановку, на книги или картины, изменение им своего поведения не заставит говорить о неблагоразумии с его стороны. Ведь это все такие вещи, дальнейшие расходы на которые часто делаются излишними благодаря предыдущим расходам; и, когда такой человек прекращает подобные затраты, всем будет казаться, что он делает это не потому, что исчерпал свои средства, а потому, что удовлетворил свою страсть.

Кроме того, затраты, производимые на предметы, сохраняющиеся долгое время, служат обычно источником существования для большего числа людей, чем такие, которые употребляются в целях расточительного гостеприимства. Из двухсот или трехсот фунтов провизии, какие иной раз идут на угощение во время большого пиршества, половина, пожалуй, выбрасывается в мусорную яму, и притом большое количество ее всегда пропадает даром или портится. Но если бы расход, потребовавшийся на это угощение, был произведен на то, чтобы дать работу каменщикам, столярам, плотникам, слесарям и т.п., количество съестных продуктов такой же стоимости оказалось бы распределенным между еще большим числом людей, которые покупали бы их по мелочам и не оставили бы неиспользованной и не выбросили бы

ни одной унции из них. В одном случае, вдобавок, такой расход дает содержание производительным элементам, в другом — непроизводительным; в одном случае, следовательно, он увеличивает, а в другом не увеличивает меновую стоимость годового продукта земли и труда страны.

При всем том не следует понимать сказанное так, будто один вид затрат всегда свидетельствует о более щедром и широком характере человека, чем другой. Когда богатый человек затрачивает свой доход главным образом на гостеприимство, он делит значительную его часть со своими друзьями и знакомыми; но когда он расходует его на приобретение перечисленных предметов, сохраняющихся продолжительное время, он часто затрачивает весь свой доход только на самого себя и не дает никому ничего без соответствующего эквивалента. Поэтому последний вид затрат, в особенности если они производятся на пустяки и ненужные вещи, каковы разные украшения одежды и обстановки, драгоценные камни, погремушки и т.п., часто указывает не только на легкомысленные, но и на низменные и эгоистические склонности. Все, что я хочу сказать, сводится к тому, что один вид затрат, поскольку он всегда ведет к некоторому накоплению ценных предметов, более содействует частной бережливости, а следовательно, и увеличению капитала общества, а поскольку он дает средства к существованию больше производительным элементам, чем непроизводительным, он в большей степени, чем другой вид затрат, содействует росту общественного богатства.

## ГЛАВА 4

### О капитале, ссужаемом под проценты

На свои запасы, ссужаемые под проценты, заимодавец всегда смотрит как на капитал. Он ожидает, что в установленный срок они будут возвращены ему и что заемщик в течение всего этого времени будет уплачивать ему за это некоторую ежегодную ренту. Заемщик может использовать полученные средства как капитал или как запасы, обращаемые на непосредственное потребление. Если он использует их как капитал, он употребляет их на содержание производительных рабочих, которые воспроизводят их стоимость с некоторой прибылью. В этом случае он может вернуть капитал и уплатить проценты, не отчуждая и не затрагивая других источников дохода. Если он употребляет их для непосредственного потребления, он играет роль расточителя и растрчивает на поддержание праздности то, что было предназначено для содержания трудящихся. В этом случае он уже оказывается не в состоянии ни вернуть капитал, ни уплатить проценты, не отчуж-

дая или не затрагивая какого-либо другого источника дохода, как, например, недвижимого имущества или земельной ренты.

Запасы, ссужаемые под проценты, без сомнения, употребляются обоими указанными способами, но первым гораздо чаще, чем вторым. Человек, занимающийся для того, чтобы тратить, скоро разорится, а тот, кто ссужает его, обычно будет иметь основания раскаиваться в своем неблагоразумии. Поэтому заем или ссуда для такой цели во всех случаях, когда не имеется в виду чистое ростовщичество, не в интересах обеих сторон; и хотя не подлежит сомнению, что люди порою делают это, однако, поскольку все люди стараются соблюдать свои интересы, мы можем быть уверены, что это вряд ли случается так часто, как это мы иногда склонны предполагать. Спросите любого богатого человека, отличающегося обычным благоразумием, кому он ссудил большую часть своего капитала — тем ли, кто, по его мнению, даст ему прибыльное употребление, или же тем, кто затратит его без всякого дела, — и он рассмеется в ответ на такой вопрос. Даже между людьми, берущими займы, — а этот род людей не очень-то отличается бережливостью, — число расчетливых и трудолюбивых значительно превышает число расточителей и празднолюбцев.

Единственная категория людей, которым обыкновенно дают деньги займы, не ожидая, что они дадут им какое-нибудь прибыльное употребление, это — землевладельцы, занимающие под залог своих имений. Но даже и они вряд ли когда-нибудь занимают исключительно для того, чтобы тратить. Можно сказать, что сумма, которую они занимают, обычно израсходована ими еще до заключения займа. Они, по общему правилу, потребили такое большое количество разных предметов, предоставленных им в кредит лавочниками и торговцами, что видят себя вынужденными занять под проценты, чтобы уплатить эти долги. Занятый капитал возмещает капиталы этих лавочников и торговцев, которые землевладельцы не могли возместить за счет ренты со своих имений. Он, в сущности, занимается не для того, чтобы быть растраченным, а для того, чтобы возместить уже ранее растраченный капитал.

Почти все займы под проценты получаются в деньгах, бумажных или же золотых и серебряных. Но в чем в действительности нуждается заемщик и чем снабжает его лицо, дающее займы, это не деньги, а стоимость денег или товары, которые можно купить на них. Если они ему нужны в качестве фонда для непосредственного потребления, он может этот фонд составить лишь из этих товаров. Если они ему нужны в качестве капитала для производительного употребления, он только за счет этих товаров может снабдить рабочих орудиями труда, материалами и средствами существования, необходимыми для выполнения работы.

Посредством займа заимодавец как бы предоставляет должнику свое право на известную часть годового продукта земли и труда страны, какую он может распоряжаться по своему усмотрению.

Поэтому величина капитала или, как обыкновенно выражаются, сумма денег, которая может в какой-либо стране отдаваться займы под проценты, определяется не стоимостью денег, бумажных или металлических, которые служат средством для совершения различных займов в данной стране, а стоимостью той части годового продукта, которая, будучи получена с земли и от труда производительных рабочих, предназначается не просто для возмещения капитала, а для возмещения такого капитала, который его собственник не дает себе труда применять самолично. Так как подобного рода капиталы обычно ссужаются и выплачиваются обратно деньгами, то они и составляют то, что называется денежным капиталом. Этот капитал отличается не только от земельного, но и от торгового и промышленного капиталов, поскольку владельцы последних сами применяют свои капиталы. Тем не менее даже в денежном капитале деньги представляют собою как бы ассигновку, передающую из одних рук в другие те капиталы, которые их владельцы не хотят сами употребить в дело. Капиталы эти могут на любую сумму превышать сумму денег, которая служит орудием для передачи их из рук в руки, поскольку одни и те же денежные знаки служат последовательно для совершения как многих займов, так и многих покупок. Так, например, *A* ссужает *W* 1000 фунтов, на которые *W* сейчас же покупает у *B* товары стоимостью в 1000 фунтов. *B*, которому деньги сейчас не нужны, отдает в ссуду те же самые монеты *X*, а *X* сейчас же покупает на них у *C* другие товары стоимостью в 1000 фунтов. Сточно так же и по той же причине ссужает их *Y*, который в свою очередь покупает на них товары у *D*. Таким путем одни и те же денежные знаки, бумажные или металлические, могут на протяжении нескольких дней служить средством для совершения трех различных займов и трех различных покупок, причем в каждом отдельном случае сделка по стоимости равна всей сумме этих денежных знаков. То, что три денежных капиталиста *A*, *B* и *C* передают трем заемщикам *W*, *X* и *Y*, сводится к передаче возможности произвести эти покупки. В этой возможности и состоят значение и польза займов. Капитал, отданный займы тремя денежными капиталистами, равняется стоимости товаров, которые можно купить на него, и в три раза больше суммы денег, посредством которой произведены покупки. При всем том эти ссуды могут быть вполне обеспечены, поскольку купленные должниками товары употребляются так, что к условленному сроку вернут вместе с некоторой прибылью такую же стоимость в звонкой монете или в бумажных деньгах. И подобно тому как одни и те же денежные знаки могут, таким образом, служить средством для совершения

нескольких займов на сумму, в три раза или же совершенно аналогичным образом в тридцать раз превышающую их стоимость, они точно так же могут во столько же раз последовательно служить и средством уплаты долга.

Таким образом, на капитал, который ссужен под проценты, можно смотреть как на ассигновку со стороны заимодавца заемщику на некоторую значительную часть годового продукта при том условии, что заемщик, в свою очередь, будет в течение всего времени пользования займом предоставлять заимодавцу ежегодно небольшую часть, называемую процентом, а к концу договоренного срока займа возвратит ему часть, равняющуюся по величине той ассигновке, которую первоначально получил, что называется уплатой долга. Хотя деньги — звонкой монетой или бумажками — служат обыкновенно средством для передачи как незначительной, так и большой части годового продукта (процентов и капитала), они сами по себе представляют собою нечто отличное от того, что передается при их посредстве.

В соответствии с возрастанием в какой-либо стране той доли годового продукта, которая, как только она получается с земли или от труда производительных рабочих, предназначается на возмещение капитала, естественно возрастает вместе с тем и то, что называют денежным капиталом. Возрастание тех особых капиталов, с которых владельцы их желают получать доход, не давая себе труда лично пустить их в дело, естественно, сопровождается общим увеличением капиталов. Другими словами, по мере возрастания капитала страны постепенно все больше увеличиваются и размеры капитала, отдаваемого в займы под проценты.

По мере увеличения отдаваемых в займы капиталов неизбежно уменьшается процент, или цена, какую приходится платить за пользование этими капиталами. Это уменьшение происходит не только в силу тех общих причин, которые обыкновенно понижают рыночную цену товаров в соответствии с увеличением их количества, но и в силу других причин, проявляющих свое действие только в этом особом случае. По мере увеличения в стране капиталов неизбежно уменьшается прибыль, которую можно получить от употребления их в дело. Постепенно становится все более и более трудным найти в пределах страны выгодный способ применения для нового капитала. В результате этого возникает конкуренция между различными капиталами, причем владелец одного старается овладеть областью, которая занята другим. Но в большинстве случаев он может надеяться вытеснить этот другой капитал из данной области только в том случае, если он предлагает более льготные условия. Он не только должен продавать свои товары несколько дешевле, но и для того, чтобы иметь возможность продать их, он вынужден иногда производить свои закупки по более дорогой цене. Спрос на производительный труд благо-

даря увеличению капиталов, предназначенных на его содержание, возрастает с каждым днем. Рабочие легко находят себе работу, но владельцы капиталов испытывают затруднения в приискании рабочих. Их конкуренция между собою повышает оплату труда и понижает прибыль с капитала. Но если прибыль, которая может быть получена от приложения капитала, уменьшается таким образом, так сказать, с обоих концов, то и цена, какую возможно платить за пользование им, т.е. норма процента, должна тоже неизбежно уменьшаться.

Локк<sup>1</sup>, Лоу, Монтескье<sup>2</sup>, как и многие другие писатели, предполагали, по-видимому, что вызванное открытием испанской Вест-Индии увеличение количества золота и серебра явилось действительной причиной понижения нормы процента в большей части Европы. Они утверждают, что поскольку эти металлы утратили сами некоторую долю своей стоимости, постольку и пользование той или другой частью их стало тоже представлять меньшую стоимость, а потому и должна была уменьшиться цена, которую можно было платить за него. Это мнение, на первый взгляд представляющееся столь убедительным, так обстоятельно разобрано Юмом<sup>3</sup>, что, пожалуй, нет необходимости говорить еще что-нибудь по этому поводу. Все же нижеследующие краткие и простые соображения могут помочь более убедительному выяснению ошибки, которая, по-видимому, ввела в заблуждение этих писателей.

До открытия испанской Вест-Индии обычной нормой было в большей части Европы, по-видимому, 10 процентов. С тех пор она понизилась в различных странах до 6, 5, 4 и 3 процентов. Предположим, что во всех странах стоимость серебра уменьшилась в той самой пропорции, в какой понизилась в них норма процента, и что в тех странах, например, где процент понизился с десяти до пяти на сто, на одно и то же количество серебра теперь можно купить вдвое меньшее количество товаров, чем прежде. Такое предположение, мне кажется, вряд ли найдут где бы то ни было соответствующим действительности, но оно наиболее благоприятно точке зрения, которую мы намерены подвергнуть рассмотрению; однако даже при таком предположении совершенно невозможно, чтобы понижение стоимости серебра могло хотя бы в малейшей степени вести к понижению нормы процента. Если 100 ф. в этих странах стоят теперь не больше, чем стоили в то время 50 фунтов, то и 10 фунтов должны теперь обладать не большей стоимостью, чем 5 фунтов тогда. Каковы бы ни были причи-

---

<sup>1</sup> [См.: *Locke. Considerations on the Lowering the Rate of Interest and Raising the Value of Money*, p. 6.]

<sup>2</sup> [См.: *Montesquieu. Esprit des lois*, liv. XXII, chap. VI.]

<sup>3</sup> [См.: «Опыты» Юма, опыт о проценте.]

ны, которые понизили стоимость капитала, те же самые причины должны были понизить и стоимость процента и притом в такой же пропорции. Соотношение между стоимостью капитала и стоимостью процентов должно было остаться неизменным, если норма процента не изменилась; напротив, при изменении нормы процента соотношение между этими двумя стоимостями необходимо изменяется. Если 100 теперешних фунтов стоят не больше 50 фунтов прежних, то 5 фунтов теперешних не могут стоить более чем 2 фунта 10 шиллингов прежних. Следовательно, при понижении нормы процента с десяти до пяти на сто, мы даем за пользование капиталом, который предполагается равным лишь половине его прежней стоимости, процент, который равняется лишь четвертой части стоимости прежнего процента.

Увеличение количества серебра при неизменном количестве товаров, обращающихся посредством его, не могло бы иметь другого результата, кроме уменьшения стоимости этого металла. Номинальная стоимость предметов всякого рода увеличилась бы, но их действительная стоимость осталась бы прежней. Они теперь обменивались бы на большее число серебряных монет, но количество труда, которое можно приобрести на них, или число людей, которым они могут дать содержание и занятие, осталось бы тем же самым. Капитал страны остался бы неизменным, хотя большее число монет может теперь понадобиться для перехода какой-либо его части из одних рук в другие. Средство для такого перехода станет, подобно бумаге многословного нотариуса, более тяжеловесным, но переходящий из рук в руки предмет не изменится сравнительно с прежним временем и сможет оказывать лишь прежнее действие. Поскольку останется неизменным фонд, предназначенный на содержание производительного труда, не изменится и спрос на последний. Поэтому и цена его или заработная плата останется фактически без изменения, хотя номинально повысится. Эта заработная плата будет выплачиваться посредством большего количества серебряных монет, но на них можно будет купить такое же самое, как и прежде, количество продуктов. Прибыль на капитал, номинальная и действительная, останется без изменения. Заработная плата за труд обычно измеряется количеством серебра, которое выплачивается рабочему. Поэтому, когда это количество увеличивается, кажется, что заработная плата повысилась, хотя в некоторых случаях она может быть не большей, чем прежде. Но прибыль на капитал измеряется не количеством серебряных монет, какими она выплачивается, а отношением суммы этих монет ко всему затраченному капиталу. Таким образом, говорят, что в данной стране 5 шиллингов в неделю составляют обычную заработную плату рабочего, а 10 процентов — обычную прибыль на капитал.

Но если весь капитал страны остается неизменным, то не уси-

лится и конкуренция между различными капиталами отдельных лиц, из которых он состоит. Они все будут работать с тем же успехом и неудачами. Поэтому и не изменится обычное соотношение между капиталом и прибылью, а следовательно, не изменится и обычный денежный процент, поскольку то, что обычно могут давать за пользование деньгами, с необходимостью регулируется тем, что можно извлечь от пользования ими.

Напротив, увеличение количества товаров, обращающихся ежегодно внутри страны, при неизменном количестве обращающихся денег вызывает много других важных последствий помимо повышения стоимости денег. Капитал страны, хотя номинально может остаться неизменным, в действительности увеличится. Он может выражаться в прежнем количестве денег, но сможет распоряжаться большим количеством труда. Увеличится количество производительного труда, которое он может содержать и занимать, а следовательно, усилится и спрос на этот труд. Заработная плата, естественно, повысится вместе с усилением спроса, и, однако, может казаться, что она понизилась. Она может выплачиваться в виде меньшего количества денег, но на это меньшее количество денег можно будет покупать больше товаров, чем раньше на большее количество денег. Прибыль на капитал уменьшится как фактически, так и по видимости. Вместе с увеличением всего капитала страны, естественно, усилится и конкуренция между различными капиталами, из которых он состоит. Владельцы этих капиталов будут вынуждены довольствоваться меньшей долей продукта того труда, который занимает их капиталы. Денежный процент, всегда изменяющийся в соответствии с прибылью на капитал, сможет, таким образом, значительно понизиться, хотя бы стоимость денег или количество товаров, которое можно купить на определенную сумму денег, и повысилось значительно.

В некоторых странах законом было воспрещено взимание денежного процента. Но поскольку везде пользование деньгами может приносить некоторую прибыль, постольку и следует везде что-нибудь платить за такое пользование ими. Этот запрет, как обнаружилось на опыте, вместо того, чтобы предотвратить, только усиливал зло ростовщичества, ибо должнику приходилось уже платить не только за пользование деньгами, но и за риск, которому подвергался кредитор, принимая вознаграждение за это пользование. Он был вынужден, если можно так выразиться, страховать своего кредитора на случай кары за ростовщичество.

В странах, где взимание процента дозволено, закон в целях предотвращения вымогательства ростовщиков обычно устанавливает максимальную норму процента, какая может взиматься, не навлекая за это кары. Эта норма должна всегда несколько превышать самую низшую рыночную цену или ту цену, которая

обычно уплачивается за пользование деньгами лицами, могущими представить наиболее верное обеспечение. Если эта законная норма устанавливается ниже низшей рыночной нормы, то последствия этого будут почти такие же, как и при полном воспреещении взимания процента. Кредитор не захочет ссужать свои деньги дешевле той стоимости, которую имеет пользование ими, и должник должен платить ему за риск, которому тот подвергается, беря с него полную стоимость такого пользования. Если норма устанавливается в размере как раз низшей рыночной цены, это подрывает у честных людей, уважающих законы своей страны, кредит всех тех, кто не в состоянии представить наилучшее обеспечение, и заставляет последних прибегать к ростовщикам-вымогателям. В такой стране, как Великобритания, где деньги ссужаются правительству по 3 процента, а частным лицам ссужаются под верное обеспечение по 4 и 4,5 процента, установленная ныне законом норма в 5 процентов представляется, пожалуй, наиболее соответственной.

Следует, однако, заметить, что законная норма процента, хоть она и должна несколько превышать низшую рыночную норму, все же не должна превышать ее слишком много. Если бы, например, законная норма процента была установлена в Великобритании на таком высоком уровне, как 8 и 10 процентов, то большая часть денег, отдаваемых займы, ссужалась бы расточителям и спекулянтам, которые одни проявляли бы готовность платить такой высокий процент. Здравомыслящие люди, готовые давать за пользование деньгами не больше, чем часть того, что они могут получить сами в результате пользования ими, не рискнут конкурировать с ними. Таким образом, значительная часть капитала страны не будет попадать в руки тех именно людей, которые скорее всего могут дать им выгодное и прибыльное применение, и достанется тем, кто скорее всего растратит и уничтожит его. Напротив, там, где законная норма процента установлена лишь немного выше низшей рыночной нормы, обычно будут предпочитать иметь должниками людей здравомыслящих и осторожных, чем расточителей и спекулянтов. Лицо, дающее займы деньги, получает с первых почти такой же процент, какой может брать с последних, а между тем его деньги гораздо безопаснее в руках первых, чем в руках последних. Значительная часть капитала страны попадает, таким образом, в такие руки, в которых он скорее всего будет применен с выгодой.

Никакой закон не в силах понизить обычную норму процента ниже самой низшей рыночной нормы, существующей в момент издания закона. Несмотря на эдикт 1766 года, которым французский король пытался понизить норму процента с 5 до 4, деньги по-прежнему ссужались во Франции по 5 процентов, а закон обходился различными способами.

Обычная рыночная цена земли, следует заметить, зависит везде от обычной рыночной нормы процента. Лицо, обладающее капиталом, от которого оно желает получать доход, не обременяя себя личным употреблением его в дело, имеет перед собою выбор: купить на него землю или отдать займы под проценты. Большая обеспеченность помещения в землю, а также некоторые другие преимущества, связанные почти повсюду с этим видом собственности, в большинстве случаев побуждают его довольствоваться меньшим доходом с земли, чем тот доход, какой он мог бы иметь, ссужая свои деньги под проценты. Эти преимущества достаточны для того, чтобы компенсировать некоторую разницу в доходе, но компенсировать они могут только разницу; и если рента с земли упадет значительно ниже обычного денежного процента, то никто не станет покупать землю, а это скоро восстановит ее обычную цену. Напротив, если указанные преимущества и выгоды с избытком уравнивают эту разницу, все станут покупать землю, что, в свою очередь, скоро повысит ее обычную цену. Когда процент держался на уровне десяти на сто, земля обычно продавалась из расчета 10- или 12-летней доходности. Когда норма процента понизилась до 6, 5 и 4 процентов, цена земли повысилась, и ее стали продавать из расчета 20-, 25- и 30-летней доходности. Рыночная норма процента во Франции выше, чем в Англии, а средняя цена земли ниже. В Англии она обычно продается из расчета 30-летней, а во Франции 20-летней доходности.

## ГЛАВА 5

### О различных помещениях капиталов

Хотя все капиталы предназначаются лишь на содержание производительного труда, однако количество труда, которое равные по размерам капиталы могут привести в движение, чрезвычайно колеблется в зависимости от способа их употребления, равно как изменяется и стоимость, какую их применение добавляет к годовому продукту земли и труда страны.

Капитал может затрачиваться четырьмя различными способами: он может, во-первых, употребляться на добывание сырого продукта, требующегося ежегодно обществу для его потребления и нужд; он может, во-вторых, употребляться на выделку и переработку этого сырого продукта для непосредственного использования и потребления; в-третьих, он может употребляться на перевозку сырых или готовых продуктов из тех мест, где они имеются в избытке, в места, где их недостает; наконец, в-четвертых, он может употребляться на разделение тех и других продуктов на

такие малые партии, какие соответствуют нуждам их потребителей. Первым способом затрачиваются капиталы всех тех, кто занимается улучшением или обработкой земли, разработкой рудников или рыболовством; вторым способом употребляются капиталы всех предпринимателей в мануфактурах, третьим способом — всех оптовых торговцев и четвертым — розничных торговцев. Трудно представить себе, чтобы капитал мог прилагаться каким-либо иным способом, который нельзя было бы отнести ни к одному из перечисленных выше.

Каждый из этих четырех видов приложения капитала существенно необходим как для существования и расширения трех других, так и для общего благополучия всего общества.

Если бы совсем не прилагался капитал для добывания в сколько-нибудь достаточном количестве сырья, то не могло бы существовать никакой мануфактуры и торговли.

Если бы капитал совсем не прилагался к обработке той части сырых продуктов, которая требует значительной переработки прежде, чем стать пригодной для использования и потребления, то она или совсем не добывалась бы ввиду отсутствия спроса на нее, или, если бы все же производилась, не обладала бы никакой меновой стоимостью и ничего не добавляла бы к богатству общества.

Если бы капиталы не прилагались для перевозки сырых продуктов или готовых изделий из мест, где они имеются в избытке, в места, где в них ощущается недостаток, они производились бы только в таком количестве, какое необходимо для потребления той местностью, где они производятся. Капитал торговца обменивает избыточный продукт одной местности на избыточный продукт другой и этим дает толчок промышленности обеих этих местностей и увеличивает средства их потребления. Если бы капитал не употреблялся на то, чтобы делить сырые продукты или готовые изделия на такие небольшие части, которые соответствуют обычному спросу их потребителей, все были бы вынуждены покупать нужные им товары в большем количестве, чем это требуется в каждом отдельном случае. Если бы, например, не существовало промысла мясника, всем приходилось бы покупать сразу целого быка или овцу. Это было бы, по общему правилу, неудобно для людей богатых и гораздо более неудобно для бедных. Если бы бедному ремесленнику приходилось покупать продовольствие сразу на месяц или на 6 месяцев, то значительную часть своих средств, которые он использует как капитал на приобретение инструментов или на оборудование мастерской и которые приносят ему доход, он вынужден был бы отнести к той части, которая предназначается для непосредственного потребления и не приносит ему никакого дохода. Для такого человека удобнее всего иметь возможность покупать нужные ему предметы необходимости изо дня в день, даже в любой час, в зависимос-

ти от потребности в них. Это позволяет ему употреблять почти все свои средства как капитал. Это позволяет ему выполнять работу на большую стоимость, и прибыль, которую он получает благодаря этому, с избытком покрывает ту надбавку в цене, какую розничный торговец делает на товары, чтобы получить свою прибыль. Предупреждение некоторых политических писателей по отношению к лавочникам и торговцам вообще лишено всякого основания. Точно так же нет никакой необходимости облагать их особым налогом или ограничивать их число, потому что их никогда не может быть так много, чтобы причинять ущерб публике, хотя они могут вредить друг другу. Количество колониальных товаров, например, которое может быть продано в каком-нибудь городе, ограничено спросом этого города и его окрестностей. Поэтому капитал, который может быть вложен в торговлю колониальными товарами, не может превышать суммы, достаточной для покупки этого количества. Если этот капитал находится в руках двух торговцев, их конкуренция между собою будет вынуждать их обоих продавать свои товары дешевле, чем если бы он находился только в одних руках. Если же весь капитал оказался бы распределенным среди двадцати торговцев, то их конкуренция была бы соответственно сильнее, а возможность сговора между ними в целях повышения цен меньше. Их конкуренция между собою могла бы, может быть, разорить некоторых из них, но принятие мер в предупреждение этого — дело заинтересованных сторон, и его можно всецело предоставить их осторожности. Такое усиление конкуренции ни в каком случае не может задеть интересов потребителя или производителя; напротив, это должно заставить розничных торговцев продавать дешевле и покупать дороже, чем в том случае, если бы вся отрасль торговли была монополизирована одним или двумя лицами. Некоторые из них могут, пожалуй, соблазнить податливого покупателя купить то, что ему не нужно. Но это отрицательное явление имеет слишком мало значения, чтобы заслуживать общественного внимания, да его и нельзя устранить ограничением числа торговцев. Отнюдь не многочисленность пивных, если прибегнуть к наиболее сомнительному примеру, порождает общераспространенную в простонародье склонность к пьянству; напротив, эта склонность, порождаемая другими причинами, необходимо составляет потребителям многочисленным пивным.

Лица, чьи капиталы употребляются одним из перечисленных четырех способов, сами являются производительными работниками. Их труд, если он надлежащим образом направлен, фиксируется и реализуется в каком-нибудь предмете или продажной вещи, к которой он прилагается, и обыкновенно прибавляет к цене предмета по меньшей мере стоимость своего собственного содержания и потребления. Прибыли фермера, мануфактуриста,

оптового и розничного торговцев получаются все без различия из цены товаров, которые первые два производят, а два последние покупают и продают. Но одинаковые капиталы, употребляемые указанными четырьмя способами, приводят в движение весьма различные количества производительного труда и точно так же в весьма различной степени увеличивают стоимость годового продукта земли и труда общества, к которому они принадлежат.

Капитал розничного торговца возвращает с прибылью капитал оптового торговца, у которого он закупает товары, и этим дает ему возможность продолжать свою торговлю. В розничном торговом предприятии его владелец является единственным производительным работником, занятым в нем. В его прибыли и заключается вся стоимость, которую его занятие добавляет к годовому продукту земли и труда общества.

Капитал оптового торговца возвращает капиталы вместе с прибылью на них фермеров и мануфактуристов, у которых он покупает сырые продукты и готовые изделия, составляющие предмет его торговли, и этим дает им возможность продолжать ведение своих предприятий. Главным образом выполнением этой функции он косвенно содействует поддержке производительного труда в обществе и увеличению стоимости его годового продукта. Его капитал дает также занятие матросам и извозчикам, перевозящим его товары на стоимость не только его прибыли, но и их заработной платы. В этом заключается весь производительный труд, который он приводит в движение, и вся та стоимость, которую он непосредственно добавляет к годовому продукту. В обоих этих отношениях его операции стоят значительно выше деятельности розничного торговца.

Часть капитала предпринимателя-мануфактуриста вкладывается в виде основного капитала в орудия его производства и возвращается вместе с соответствующей прибылью капитал какого-либо другого промышленника, у которого он приобретает их. Часть его оборотного капитала затрачивается на покупку материалов и возвращает вместе с соответствующей прибылью капиталы фермеров и горнопромышленников, у которых он покупает их; значительная его часть, однако, раз в год или в более короткие сроки всегда распределяется между различными работниками, которые работают на него. Капитал промышленника увеличивает стоимость материалов на сумму заработной платы этих рабочих и на всю прибыль предпринимателей с капиталов, затраченных на заработную плату, материалы и орудия производства в данном предприятии. Таким образом, он непосредственно приводит в движение гораздо большее количество производительного труда и добавляет гораздо большую стоимость к годовому продукту земли и труда общества, чем капитал таких же размеров в руках какого-либо оптового торговца.

Никакой капитал не приводит в движение большего количества производительного труда, чем равный по размерам капитал фермера. Ибо не только его рабочие-батраки, но и его рабочий скот являются производительными работниками. Помимо того, в сельском хозяйстве природа также работает вместе с человеком; и хотя ее работа не требует никаких издержек, ее продукт обладает своей стоимостью точно так же, как и продукт наиболее дорогостоящих рабочих. Наиболее важные сельскохозяйственные работы имеют целью не столько увеличить (хотя они делают и это), сколько направлять естественное плодородие природы к производству растений, наиболее выгодных человеку. Поле, заросшее терновником и кустарником, часто может произвести не меньше растений, чем самым тщательным образом возделанные виноградник или хлебное поле. Посев и обработка часто не столько пробуждают, сколько направляют деятельное плодородие природы, и после всех трудов земледельца главный труд всегда приходится на ее долю. Поэтому рабочие и рабочий скот, занятые в сельском хозяйстве, воспроизводят не только стоимость, равную стоимости их потребления или стоимости капитала, дающего им занятие, вместе с прибылью его владельца, как это мы видели у мануфактурных рабочих, но и гораздо большую стоимость. Сверх капитала фермера и всей его прибыли они регулярно воспроизводят ренту землевладельца. Эту ренту можно рассматривать как продукт тех сил природы, пользование которыми землевладелец предоставляет фермеру. Она выше или ниже в зависимости от предполагаемой величины этих сил или, другими словами, от предполагаемого естественного или искусственно созданного плодородия земли. Ведь после вычета или оплаты всего того, что можно признать делом рук человеческих, остается только продукт деятельности самой природы. Этот остаток редко бывает меньше четвертой части, а часто превышает третью часть всего продукта. Такое же количество производительного труда, затраченного в мануфактурах, никогда не даст такого большого воспроизводства. В мануфактурах природа не делает ничего, все делается человеком, и полученный продукт всегда должен быть пропорционален размерам действующих сил, создающих его. Таким образом, капитал, вкладываемый в земледелие, не только приводит в движение большее количество производительного труда, чем таких же размеров капитал, вложенный в мануфактуру, но и добавляет в отношении к количеству применяемого им производительного труда гораздо большую стоимость к годовому продукту земли и труда страны, действительному богатству и доходу ее жителей. Это самый выгодный для общества из всех существующих способов приложения капитала.

Капиталы, вкладываемые в земледелие и в розничную торговлю данного общества, всегда должны оставаться внутри этого

последнего. Их приложение связано почти всегда с определенным местом — фермой или лавкой розничного торговца. По общему правилу, хотя из этого и бывают некоторые исключения, они принадлежат постоянным жителям данной страны.

Капитал оптового торговца, напротив, по-видимому, не имеет какого-либо вполне определенного или обязательного для него пребывания, а может перемещаться с места на место в зависимости от того, где он может дешево покупать или дорого продавать.

Капитал мануфактуриста должен, без сомнения, находиться там, где ведется само производство, но не всегда обязательно предопределено, где именно оно должно вестись. Часто оно может вестись на значительном расстоянии как от места, где растет сырье, так и от того места, где потребляются готовые изделия этого производства. Лион очень далеко отстоит как от местностей, которые снабжают его сырьем для его изделий, так и от тех пунктов, которые их потребляют. Сицилийская злато одевается в шелк, который выделяется в других странах из сырья, производимого ее собственной страной. Часть испанской шерсти перерабатывается в сукно в Великобритании, и некоторая часть этого сукна ввозится после этого обратно в Испанию.

Очень мало значения имеет, будет ли местным жителем или иностранцем купец, капитал которого вывозит за границу избыточный продукт страны. Если он иностранец, число производителей работников страны уменьшится всего только на одного человека по сравнению с тем случаем, если бы он был местным жителем, а стоимость ее годового продукта уменьшится всего только на прибыль этого одного человека. Матросы или возчики, которые у него работают, могут быть и в этом случае безразлично подданными или его страны, или данной страны, или какой-нибудь третьей страны, точно так же, как и в том случае, если бы он являлся местным жителем. Капитал иностранца придает избыточному продукту данной страны такую же стоимость, как и капитал местного жителя, обменивая его на товары, на какие существует спрос внутри страны. Он столь же успешно возмещает капитал лица, производящего этот избыток, и столь же действительно дает ему возможность вести дальше свое дело; а ведь в этом и состоит главным образом услуга, которую оказывает капитал оптового торговца для поддержания производительного труда и увеличения стоимости годового продукта общества, к которому он принадлежит.

Большее значение имеет, чтобы капитал мануфактуриста оставался внутри страны. Он необходимо приводит тогда в движение большее количество производительного труда и добавляет большую стоимость к годовому продукту земли и труда общества.

Тем не менее он может быть очень полезен для страны и в том случае, когда находится за ее пределами. Капиталы британских мануфактуристов, перерабатывающих лен и пеньку, ввозимые ежегодно с берегов Балтийского моря, несомненно, приносят большую пользу странам, производящим эти материалы. Они составляют часть избыточного продукта этих стран, который утратил бы всякую стоимость и больше не производился бы, если бы прекратился его обмен на другие товары, нужные этим странам. Торговцы, вывозящие эти материалы, возмещают капиталы их производителей и тем самым поощряют их продолжать производство, а британские мануфактуристы возмещают капитал этих торговцев.

Отдельная страна, так же как и отдельное лицо, часто может не располагать капиталом, достаточным для улучшения и обработки всех ее земель, для переработки всего ее сырья с целью непосредственного использования и потребления и для перевозки избыточного сырья или готовых изделий на те отдаленные рынки сбыта, где они могут быть обменены на другие товары, на которые существует спрос внутри этой страны. Жители многих местностей Великобритании не имеют достаточно капитала для улучшения и обработки всех своих земель. Шерсть южных графств Шотландии после перевозки на очень большое расстояние по очень плохим дорогам в значительной своей части перерабатывается в Йоркшире ввиду отсутствия капитала, нужного для переработки ее на месте. В Великобритании существует очень много небольших промышленных городов, жители которых не обладают достаточным капиталом для перевозки продуктов своей промышленности на те отдаленные рынки, где имеется спрос на них и где они могут быть потреблены. Если здесь среди них встречаются торговцы, то это, собственно говоря, лишь агенты более богатых торговцев, живущих в каком-либо крупном коммерческом центре.

Когда капитал какой-нибудь страны оказывается недостаточным для всех этих целей, то чем больше та часть его, которая вложена в земледелие, тем больше будет количество производительного труда, который приводится им в движение внутри страны, равно как и стоимость, которую приложение его добавляет к годовому продукту земли и труда общества. После земледелия наибольшее количество труда приводит в движение и добавляет наибольшую стоимость к годовому продукту капитал, вложенный в мануфактуру. Тот же капитал, который вложен в вывозную торговлю, дает наименьшие результаты.

Страна, не обладающая капиталом, достаточным для всех трех указанных целей, не достигла еще той ступени развития и богатства, которая ей, по-видимому, предназначена от природы. Но

пытаться преждевременно и с недостаточным капиталом выполнять все эти три задачи отнюдь не будет кратчайшим путем для общества, так же как и для отдельного человека, для того, чтобы приобрести достаточный капитал. Общий капитал всех членов нации имеет свои пределы, как и капиталы отдельного лица, и в состоянии служить только некоторому числу определенных целей. Общий капитал всех членов нации увеличивается таким же образом, как и капитал отдельного лица, в результате постоянного накопления и добавления к нему того, что они сберегают из своего дохода. Поэтому возможно ожидать наиболее быстрого его возрастания в том случае, когда он прилагается таким образом, что приносит наибольший доход всем жителям страны, ибо это позволит им делать наибольшие сбережения. Но доход всех жителей страны находится в необходимой зависимости от стоимости годового продукта ее земли и труда.

Главной причиной быстрого развития богатства и роста наших американских колоний явилось то обстоятельство, что почти все их капиталы прилагались до сих пор к земледелию. Они не имеют мануфактур, если не считать домашних и простейших промыслов, которые неизбежно сопровождают развитие земледелия и которыми занимаются в каждой семье женщины и дети. Большая часть экспортной и прибрежной торговли Америки ведется на капиталы торговцев, живущих в Великобритании. Даже многие магазины и торговые склады, из которых товары распределяются по некоторым провинциям, в частности в Виргинии и Мэриленде, принадлежат торговцам, постоянно живущим в метрополии, и представляют один из немногих примеров розничной торговли в обществе, ведущейся на капиталы лиц, не являющихся постоянными жителями данной страны. Если бы американцы путем соглашения или посредством каких-либо принудительных мер прекратили ввоз европейских промышленных изделий и, обеспечив таким образом монополию тем из своих соотечественников, которые могут вырабатывать подобные товары, отвлекли сколько-нибудь значительную часть своего капитала на это дело, они только затормозили бы, а не ускорили дальнейшее возрастание стоимости годового продукта и задержали бы вместо того, чтобы ускорить развитие своей страны в сторону богатства и могущества. Это проявилось бы еще в большей степени, если бы они попытались таким же путем монополизировать в свою пользу всю свою экспортную торговлю.

В общем, ход развития благосостояния человечества, по-видимому, вряд ли когда-либо отличался такой продолжительностью, чтобы дать возможность какой бы то ни было большой стране накопить капитал, достаточный для всех трех указанных целей, — конечно, если только не придавать веры чудесным рассказам о богатстве и культуре Китая, Древнего Египта и древнего

государства Индостана. Даже эти три страны, самые богатые, судя по этим рассказам, какие только существовали на свете, славясь главным образом своим превосходством в области земледелия и обрабатывающей промышленности. Они, как кажется, не выделялись своей внешней торговлей. Древние египтяне питали суеверное предубеждение против моря; суеверие почти такого же характера господствует и среди жителей Индии; китайцы ничем не проявляли себя в области внешней торговли. Значительная часть избыточного продукта этих трех стран всегда, по-видимому, вывозилась иностранцами, которые в обмен на это давали что-нибудь другое, на что там существовал спрос, часто же золото и серебро.

Таким образом, один и тот же капитал в какой-нибудь стране приводит в движение большее или меньшее количество производительного труда и увеличивает на большую или меньшую стоимость годовой продукт ее земли и труда в зависимости от того, в каких различных пропорциях он вкладывается в земледелие, мануфактуры и оптовую торговлю. Кроме того, получается различный результат в зависимости от характера оптовой торговли, в которую вкладывается та или иная часть его.

Всякую оптовую торговлю, всякую покупку для перепродажи оптом можно свести к трем различным видам: внутренней торговле, внешней торговле предметами потребления и транзитной торговле. Внутренняя торговля занимается покупкой продуктов промышленности страны в одной ее части и продажей в другой. Она охватывает как торговлю внутри страны, так и прибрежную торговлю. Внешняя торговля предметами потребления занимается покупкой иностранных товаров для внутреннего потребления. Транзитная торговля занимается ведением торговых сношений чужих стран, т.е. доставкой избыточного продукта одной страны в другую.

Капитал, употребляемый на покупку в одной части страны для продажи в другой продукта промышленности этой страны, обыкновенно при каждой такой операции возмещает два различных капитала, вложенных в сельское хозяйство или мануфактуры этой страны, и этим дает им возможность продолжать свою производительную деятельность. Когда он отправляет из места жительства торговца товары определенной стоимости, он обыкновенно возвращает обратно другие товары по меньшей мере такой же стоимости. Если эти товары в обоих случаях являются продуктами отечественной промышленности, он обязательно возмещает при каждой такой операции два различных капитала, каждый из которых затрачивался на содержание производительного труда, и этим дает им возможность продолжать такое содержание его. Капитал, посылающий шотландские промышленные изделия в Лондон и привозящий обратно в Эдинбург английский

хлеб и английские изделия, при каждой такой операции возмещает два британских капитала, причем оба они вложены в сельское хозяйство или мануфактуры Великобритании.

Капитал, употребляемый на покупку иностранных товаров для внутреннего потребления, когда эта покупка производится в обмен на продукты отечественной промышленности, при каждой такой операции тоже возмещает два различных капитала, но только один из них затрачивается на поддержку отечественной промышленности. Капитал, отправляющий британские товары в Португалию и ввозящий обратно в Великобританию португальские товары, при каждой такой операции замещает только один британский капитал, другой замещаемый им капитал — португальский. Поэтому, если бы даже обороты внешней торговли предметами потребления были столь же быстры, как и обороты внутренней торговли, капитал, употребленный в ней, оказал бы вдвое меньшее поощрение промышленности или производительному труду данной страны.

Но обороты внешней торговли предметами потребления очень редко бывают так же быстры, как и обороты внутренней торговли. Во внутренней торговле капитал оборачивается обыкновенно в период времени меньше одного года, а иногда три или четыре раза в год. Во внешней торговле предметами потребления капитал редко оборачивается за год, а иногда оборачивается не меньше чем в два или три года. Поэтому капитал, вложенный во внутреннюю торговлю, успевает иногда произвести двенадцать операций или отправить и привезти товары двенадцать раз за то время, как капитал, вложенный во внешнюю торговлю, успевает выполнить одну операцию. Поэтому, если эти капиталы равны, первый из них окажет в двадцать четыре раза большее содействие и поощрение промышленности страны, чем второй.

Иностранные товары для внутреннего потребления могут иногда приобретаться в обмен не на продукты отечественной промышленности, а на какие-либо другие иностранные же товары. Но эти последние должны были быть приобретены или непосредственно на продукты отечественной промышленности, или на что-нибудь другое, купленное в обмен на эти продукты, потому что иностранные товары никогда не могут быть приобретены (если не считать войны и завоевания) иначе, как в обмен на какие-либо произведения данной страны непосредственно или после двух или нескольких обменных сделок. Таким образом, капитал, вложенный в такую внешнюю торговлю предметами потребления, ведущуюся такого рода окольным путем, производит во всех отношениях такое же действие, как и капиталы, вкладываемые в подобного рода торговлю, только ведущуюся наиболее прямым путем, если не считать того, что оборачиваться он будет еще медленнее, так как его реализация должна зависеть от оборо-

тов двух или трех других операций внешней торговли. Если рижские лен и пенька покупаются в обмен на виргинский табак, приобретенный в обмен на британские промышленные изделия, то торговец должен выждать окончания оборота двух различных операций внешней торговли, пока сможет затратить такой же капитал на покупку вновь такого же количества британских промышленных изделий. Если виргинский табак был приобретен в обмен не на британские промышленные изделия, он должен будет ожидать окончания оборота трех различных операций. Если эти две или три различные операции внешней торговли совершаются двумя или тремя различными торговцами, из которых второй покупает товары, ввозимые первым, а третий — ввозимые вторым, чтобы, в свою очередь, вывезти их, каждый торговец в таком случае сумеет более быстро оборачивать свой капитал, но общий оборот всего вложенного в торговлю капитала будет столь же медленным, как и прежде. Для страны не составляет разницы, принадлежит ли весь капитал, вложенный в такую многостепенную торговлю, одному или трем торговцам, хотя это может иметь значение для отдельных торговцев. В обоих случаях должен быть вложен в дело вдвое больший капитал, чтобы обменять британские промышленные изделия определенной стоимости на известное количество льна и пеньки, чем это было бы необходимо, если бы эти изделия и лен с пенькой обменивались непосредственно друг на друга. Следовательно, весь капитал, вкладываемый в подобного рода многостепенную внешнюю торговлю предметами потребления, будет в меньшей степени поощрять и оказывать содействие производительному труду страны, чем равный ему капитал, вкладываемый в более непосредственную торговлю такого же рода.

Каков бы ни был иностранный товар, при помощи которого приобретаются иностранные товары для внутреннего потребления, это не может иметь сколько-нибудь существенного влияния ни на характер торговли, ни на степень оказываемого ею поощрения и содействия производительному труду страны, которая ведет ее. Если, например, эти товары покупаются на бразильское золото или перуанское серебро, то это золото и серебро, как и виргинский табак, должны быть приобретены в обмен на какие-нибудь продукты промышленности страны или на что-нибудь другое, купленное на такие продукты. Следовательно, поскольку дело касается производительного труда, внешняя торговля предметами потребления, ведущаяся при посредстве золота и серебра, представляет те же выгоды и неудобства, что и другой вид внешней торговли предметами потребления, столь же многостепенной; в ней равным образом столь же быстро или медленно реализуется капитал, непосредственно употребляемый на содержание производительного труда. По-видимому, подобного рода торгов-

ля отличается даже одним преимуществом сравнительно со всяким другим видом столь же многостепенной внешней торговли. Перевозка этих металлов из одного места в другое благодаря их малому объему и большой стоимости обходится дешевле, чем перевозка почти всех других иностранных товаров такой же стоимости; фрахты за перевозку их значительно ниже, а страховая премия не выше, к тому же нет другого товара, менее подверженного порче при перевозке, чем золото и серебро. В результате этого при посредстве золота и серебра часто можно приобрести определенное количество товаров в обмен на меньшее количество продуктов отечественной промышленности, чем при посредстве каких-либо других иностранных товаров. Спрос страны может, таким образом, удовлетворяться более полно и с меньшими издержками, чем каким-либо иным путем. Мне еще придется в дальнейшем<sup>1</sup> весьма подробно рассмотреть вопрос о том, не приводит ли иным путем торговля этого рода к обеднению страны вследствие непрерывного вывоза ею этих драгоценных металлов.

Та часть капитала страны, которая вкладывается в транзитную торговлю, отвлекается вообще от содержания производительного труда данной страны, чтобы содержать производительный труд других стран. Хотя он при каждой своей операции замещает два различных капитала, однако ни один из них не принадлежит данной стране. Капитал голландского купца, везущего хлеб из Польши в Португалию, а обратно привозящего в Польшу португальские фрукты и вино, замещает при каждой такой операции два различных капитала, причем ни один из них не служил для содержания производительного труда Голландии; один из них содержал производительный труд Польши, другой — Португалии. Только прибыли регулярно притекают в Голландию и составляют все то добавление к годовому продукту земли и труда этой страны, которое является необходимым результатом этой торговли. Впрочем, когда транзитная торговля какой-либо страны ведется на кораблях и при посредстве матросов этой же страны, то та часть капитала, вложенного в нее, которая оплачивает фрахт, распределяется между некоторым числом производительных работников этой страны и приводит их труд в движение. Почти все нации, принимавшие сколько-нибудь значительное участие в транзитной торговле, действительно вели ее именно таким образом. Самый род торговли получил, вероятно, от этого свое название, ибо жители таких стран являлись и перевозчиками для других стран. Однако эта особенность отнюдь не представляется необходимо присущей чертой такой торговли. Голландский купец,

---

<sup>1</sup> [Книга IV, глава I.]

например, может вкладывать свой капитал в торговлю между Польшей и Португалией, перевоза часть избыточного продукта первой во вторую не на голландских, а на британских кораблях. И можно предполагать, что в некоторых особых случаях так и бывает в действительности. С этой точки зрения считалось, что для такой страны, как Великобритания, защита и безопасность которой зависят от числа ее матросов и размеров ее флота, особенно выгодна транзитная торговля. Но тот же капитал может дать занятие такому числу матросов и кораблей, если он вложен во внешнюю торговлю предметами потребления или даже в прибрежную торговлю, поскольку она ведется судами каботажного плавания, как и в том случае, если он прилагается в транзитной торговле. Количество матросов и кораблей, которым может дать занятие данный капитал, зависит не от характера торговли, а отчасти от громоздкости товаров в сравнении с их стоимостью и отчасти от расстояния, на каком находятся друг от друга порты, между которыми они перевозятся, — главным же образом от первого из этих двух условий. Так, например, торговля углем между Нью-Кэстлом и Лондоном дает работу большему количеству судов, чем вся внешняя транзитная торговля Англии, хотя порты эти находятся друг от друга совсем не на большом расстоянии. Поэтому применение в какой-либо стране исключительных поощрительных мер в целях более широкого привлечения капитала в транзитную торговлю в более значительных размерах, чем это требуется при естественном ходе вещей, не всегда обязательно ведет к увеличению судоходства данной страны.

Таким образом, капитал, вкладываемый во внутреннюю торговлю страны, обычно поощряет и содержит большое количество производительного труда в этой стране и увеличивает стоимость ее годового продукта в большей мере, чем таких же размеров капитал, занимающийся внешней торговлей предметами потребления, а капитал, занятый в этой последней, имеет в обоих этих отношениях еще большее преимущество над одинаковой величины капиталом, вложенным в транзитную торговлю. Богатство каждой страны, а также могущество ее, поскольку это последнее зависит от богатства, всегда должно находиться в соответствии со стоимостью ее годового продукта, образующего фонд, за счет которого в конечном счете оплачиваются все налоги. И главная задача политической экономии каждой страны состоит в увеличении ее богатства и могущества; поэтому она не должна давать преимуществ или оказывать особое поощрение внешней торговле предметами потребления предпочтительно перед внутренней торговлей или же транзитной торговле предпочтительно перед той и другой. Она не должна путем всякого рода поощрений привлекать к одному из этих двух каналов большую долю капитала, чем естественно притекало бы к ним без всякого воздействия.

Каждый из этих видов торговли, однако, не только выгоден, но и необходим и неизбежен, когда он порождается естественным ходом вещей, без всяких принудительных и насильственных мер воздействия.

Когда продукт какой-либо отдельной отрасли промышленности превышает спрос страны на него, избыток должен отправляться за границу и обмениваться на другие товары, на которые в данной стране имеется спрос. Без такого вывоза должна быть приостановлена часть производительного труда страны, и стоимость годового продукта страны уменьшится. Земля и труд Великобритании производят обычно больше хлеба, шерстяных и металлических изделий, чем это требуется существующим на ее внутреннем рынке спросом. Поэтому избыток их должен отправляться за границу и обмениваться на какие-либо товары, требующиеся внутри страны. Только посредством такого вывоза этот избыток может приобрести стоимость, достаточную для оплаты труда и издержек, затраченных на его производство. Места по морскому побережью и берега всех судоходных рек потому только и представляют собою выгодное местоположение для промышленности, что облегчают вывоз и обмен такого избыточного продукта на продукты, на которые имеется большой спрос.

Если иностранные товары, приобретенные в обмен на избыточный продукт внутренней промышленности, превышают спрос внутреннего рынка, лишняя их часть должна быть снова вывезена за границу и выменена на какие-нибудь другие продукты, на которые здесь существует спрос. Около 96 тысяч бочек табака покупается ежегодно в Виргинии и Мэриленде на часть избыточного продукта британской промышленности. Но спрос на табак в Великобритании не требует, может быть, более 14 тысяч бочек. Поэтому если бы нельзя было переотправлять остающиеся 82 тысячи бочек за границу и обменять на такие товары, на которые имеется больший спрос внутри страны, то должен немедленно прекратиться ввоз табака, а вместе с этим должен остановиться и производительный труд всех тех жителей Великобритании, которые в настоящее время заняты изготовлением товаров, на какие ежегодно приобретаются эти 82 тысячи бочек табака. Должно быть прекращено производство этих товаров, которые составляют часть продукта земли и труда Великобритании, поскольку на них нет спроса внутри страны и поскольку она лишилась своего рынка сбыта за границей. Поэтому наиболее многостепенная внешняя торговля предметами потребления может в некоторых случаях быть столь же необходимой для поддержки производительного труда страны и для поддержания на известном уровне стоимости ее годового продукта, как и непосредственная внешняя торговля.

Когда масса капиталов в какой-либо стране возрастает до таких размеров, что они не могут быть целиком использованы в

области обслуживания потребления и поддержки производительного труда этой страны, избыточная часть их, естественно, отливает в транзитную торговлю и употребляется для выполнения таких же функций в интересах других стран. Транзитная торговля представляет собою естественный результат и признак значительного национального богатства, но она, по-видимому, не является естественной причиной его. Те государственные люди, которые проявляли склонность содействовать ее развитию посредством специальных поощрительных мероприятий, очевидно, принимали результат и признак явления за его причину. Голландия, которая, если иметь в виду размеры ее поверхности и количество жителей, является самой богатой страной Европы, держит поэтому в своих руках наибольшую часть транзитной торговли Европы. Англия, стоящая по богатству, вероятно, на втором месте после нее в Европе, тоже считается ведущей значительную часть этой торговли, хотя то, что обычно считается транзитной внешней торговлей Англии, в большинстве случаев оказывается не чем иным, как многостепенной внешней торговлей предметами потребления. Таковою в значительной мере является торговля, доставляющая продукты Ост-Индии, Вест-Индии и Америки на различные европейские рынки. Эти товары обыкновенно покупаются или непосредственно на продукты британской промышленности, или на что-нибудь другое, приобретаемое в обмен на эти продукты, и то, что получается в результате всех этих торговых сделок, используется или потребляется в Великобритании. Торговля, которая ведется на британских кораблях между различными портами Средиземного моря, и небольшая торговля такого же рода, ведущаяся британскими купцами между портами Индии, составляют, вероятно, главные отрасли того, что следует считать собственно транзитной торговлей Великобритании.

Размеры внутренней торговли и капитала, который может быть вложен в нее, по необходимости ограничиваются стоимостью избыточного продукта всех тех отдаленных друг от друга местностей внутри страны, которые обмениваются своими продуктами друг с другом. Размеры внешней торговли предметами потребления ограничиваются стоимостью избыточного продукта всей страны и того, что может быть приобретено на него. Размеры транзитной торговли ограничиваются стоимостью избыточного продукта всех стран мира. Ее возможные размеры поэтому в известной мере беспредельны в сравнении с размерами двух других видов торговли, и она способна поглотить наибольшие капиталы.

Помыслы о своей собственной частной прибыли являются единственным мотивом, побуждающим владельца всякого капитала вкладывать его в земледелие, в мануфактуры или в какую-либо особую отрасль оптовой или розничной торговли. Его ни-

когда не занимает мысль о том, какие различные количества производительного труда может он привести в движение и какую различную стоимость может он прибавить к годовому продукту земли и труда общества в зависимости от того, в какой из этих различных областей применяется его капитал. Поэтому в тех странах, где сельское хозяйство представляет собою самое выгодное из всех приложений капитала, а возделывание и улучшение земли — самый прямой путь к большому состоянию, капиталы отдельных лиц будут, естественно, прилагаться самым выгодным для всего общества образом. Но насколько можно судить, прибыль, даваемая сельским хозяйством, нигде в Европе не превышает прибылей, приносимых другими видами занятий. Правда, во всех частях Европы прожектеры в последние годы тешили публику блестящими рассказами о прибылях, получаемых от обработки и улучшения земли. Не входя в подробное рассмотрение их выкладок, простое наблюдение может убедить нас, что выводы их должны быть неправильны. Мы ежедневно наблюдаем крупнейшие состояния, приобретенные на протяжении всего одной жизни при помощи торговли и промышленной деятельности, причем дело часто начиналось с очень небольшим капиталом, а иногда и без всякого капитала. Между тем во всей Европе в течение текущего столетия не наблюдалось, должно быть, ни одного примера приобретения за тот же промежуток времени такого же состояния от занятий земледелием. А между тем во всех больших странах Европы до сих пор остается невзрачной много хорошей земли, а большая часть возделываемой земли далеко не улучшена еще в такой мере, в какой это возможно. Поэтому сельское хозяйство почти везде способно поглощать гораздо больший капитал, чем какой когда-либо прилагался в нем. В дальнейших двух книгах я попытаюсь подробно выяснить, какие моменты в хозяйственной политике Европы сделали городские промыслы настолько более выгодными по сравнению с сельскими, что частные лица часто считают более выгодным для себя вкладывать свои капиталы в ведущуюся где-то очень далеко в Азии и Америке транзитную торговлю, чем на улучшение и обработку плодороднейших полей в их непосредственном соседстве.

---

*Д. Рикардо*

## НАЧАЛА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ (Отдельные главы)

Последний раз издавался в 1955 году

### ПРЕДИСЛОВИЕ РИКАРДО К ПЕРВОМУ ИЗДАНИЮ

Продукт земли — все, что получается с ее поверхности путем со-единенного приложения труда, машин и капитала, — делится между тремя классами общества, а именно: владельцами земли, собственни-ками денег или капитала, необходимого для ее обработки, и рабочи-ми, трудом которых она обрабатывается.

Но доли всего продукта земли, достоящиеся каждому из этих классов под именем «ренды», «прибыли» и «зарботной платы», весь-ма различны на разных стадиях общественного развития, в зависи-мости главным образом от уровня плодородия почвы, накопления капитала и роста населения, от квалификации и изобретательности труда и от орудий, применяемых в земледелии.

Определить законы, которые управляют этим распределением, — главная задача политической экономии. Как ни обогатили эту науку исследования Тюрго, Стюарта, Смита, Сэя, Сисмонди и других, все-таки объяснения, которые они дают относительно естественного движения ренты, прибыли и зарботной платы, весьма мало удовле-творительны.

В 1815 г. Мальтус в своем «Исследовании о природе и развитии ренты» и анонимный автор, член университетской коллегии в Окс-форде, в «Опыте о приложении капитала к земле» опубликовали почти в одно и то же время правильную теорию ренты. Без знакомст-ва с ней нельзя понять влияния роста богатства на прибыль и зар-ботную плату или дать удовлетворительную картину влияния налогов на различные классы общества, особенно когда предметом обложе-ния служат продукты, получаемые непосредственно с поверхности земли. Адам Смит и другие талантливые писатели, о которых я упо-минал выше, не имея правильного представления о началах ренты, проглядели, как мне кажется, многие важные истины, которые могут быть раскрыты лишь тогда, когда сущность ренты вполне постигнута.

Чтобы пополнить этот пробел, требуются способности, значи-тельно превышающие те, которыми обладает автор последующих страниц. Но он уверен, что никто не сочтет притязательной его по-пытку изложить свои взгляды на законы прибыли и зарботной платы и на действие налогов, — взгляды, к которым он пришел после внимательного рассмотрения предмета, руководствуясь указаниями, которые он черпал в трудах вышеупомянутых выдающихся писате-лей, и стараясь, кроме того, использовать драгоценный опыт, кото-

рый дали настоящему поколению последние годы, столь богатые новыми фактами. Если принципы, которые он считает правильными, будут действительно признаны таковыми, то другим, более талантливым писателям придется сделать из них все важнейшие выводы.

Подвергая критике установившиеся взгляды, автор считает необходимым обратить особенное внимание на те места в сочинениях Адама Смита, с которыми он имел основание не соглашаться. Он, однако, надеется, что никто вследствие этого не подумает, будто он не разделяет с теми, кто признает важное значение политической экономии, восторга, столь справедливо возбуждаемого глубоким трудом этого знаменитого автора.

То же замечание относится и к превосходным трудам г-на Сэя. Он не только был первым или одним из первых писателей на континенте Европы<sup>1</sup>, правильно оценивших и прилагавших принципы Смита, он не только сделал больше всех их, взятых вместе, для ознакомления европейских наций с принципами этого просвещенного и благотворного учения, но сумел также внести в науку более логический и поучительный порядок и обогатил ее многими оригинальными, точными и глубокими исследованиями<sup>2</sup>. Однако уважение, питаемое автором к трудам этого писателя, не помешало ему подвергнуть критике — со всей свободой, какой требуют, по его мнению, интересы науки, — те взгляды Сэя (в «Economic politique»), которые явно противоречат его собственным идеям.

## ПРЕДИСЛОВИЕ РИКАРДО К ТРЕТЬЕМУ ИЗДАНИЮ

В этом издании я старался разъяснить полнее, чем в предыдущем, свои взгляды на трудный вопрос о *стоимости* и с этой целью сделал несколько дополнений к первой главе. Я прибавил также новую главу «О машинах» и о влиянии их усовершенствования на интересы различных классов государства. В главе «Об отличительных свойствах стоимости и богатства» я подверг критике взгляды Сэя на этот важный вопрос, как они изложены, в исправленном виде, в четвертом и последнем изданиях его сочинений. В последней главе я сделал попытку обосновать еще строже, чем прежде, теорию, согласно которой страна была бы способна уплачивать добавочные денежные налоги даже в том случае, если бы валовая денежная стоимость всей массы товаров понизилась: оттого ли, что благодаря улучшениям в сельском хозяйстве уменьшилось количество труда, требующегося для производства хлеба внутри самой страны, или же оттого, что часть хлеба получается теперь по более дешевой цене из-за границы путем вывоза ее промышленных товаров. Это соображение имеет большое значение для решения вопроса о политике неограниченного ввоза ино-

---

<sup>1</sup> В подлиннике «континентальных писателей», т.е. живущих не на Британских островах. — *Ред.*

<sup>2</sup> В особенности гл. XV, отд. I., «Рынки», содержат некоторые весьма важные принципы, которые, мне думается, были изложены впервые этим выдающимся писателем.

странного хлеба, особенно в стране которая вследствие огромного национального долга постоянно обременена тяжелыми денежными налогами. Я старался показать, что способность платить налоги зависит не от валовой денежной стоимости массы товаров и не от чистой денежной стоимости дохода каждого человека и денежной стоимости товаров, которые он обыкновенно потребляет.

## ГЛАВА 1

### О стоимости

#### *Отдел I*

**Стоимость товара, или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за этот труд**

«Слово «стоимость», — замечает Адам Смит, — имеет два разных значения: иногда оно означает полезность какого-нибудь отдельного предмета, а иногда покупательную силу по отношению к другим благам, которую дает обладание им. Первую можно назвать *потребительной стоимостью*, вторую — *меновой*. Вещи, имеющие величайшую потребительную стоимость, — продолжает он, — часто обладают малой или не обладают вовсе меновой стоимостью, и, наоборот, вещи, обладающие величайшей меновой стоимостью, имеют малую потребительную стоимость или вовсе лишены ее»<sup>1</sup>. Вода и воздух чрезвычайно полезны, они прямо необходимы для существования, однако при обычных условиях за них нельзя ничего получить в обмен. Напротив, золото, хотя полезность его в сравнении с воздухом или водой очень мала, обменивается на большое количество других благ.

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

Товары, обладающие полезностью, черпают свою меновую стоимость из двух источников: своей редкости и количества труда, требующегося для их производства.

Существуют некоторые товары, стоимость которых определяется исключительно их редкостью. Никаким трудом нельзя уве-

---

<sup>1</sup> [«Богатство народов», кн. I, гл. IV «О происхождении и употреблении денег».]

личить их количество, и потому стоимость их не может быть понижена в силу роста предложения. К такого рода товарам принадлежат некоторые редкие статуи и картины, редкие книги и монеты, вина особого вкуса, выделяемые только из винограда, растущего на особо пригодной почве, встречающейся в очень ограниченном количестве. Стоимость их совершенно не зависит от количества труда, первоначально необходимого для их производства, и изменяется в зависимости от изменения богатства и склонностей лиц, которые желают приобрести их.

Но в массе товаров, ежедневно обменивающихся на рынке, такие товары составляют очень незначительную долю. Подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом. Количество их может быть увеличено не только в одной стране, но и во многих в почти неограниченной степени, если только мы расположены затратить необходимый для этого труд.

Вот почему, говоря о товарах, их меновой стоимости и законах, регулирующих их относительные цены, мы всегда имеем в виду только такие товары, количество которых может быть увеличено человеческим трудом и в производстве которых действие конкуренции не подвергается никаким ограничениям.

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

«Действительная цена всякого предмета, — говорит Адам Смит, — т.е. то, что каждый предмет стоит в действительности тому человеку, который хочет приобрести его, есть труд и усилия, которые он должен употребить, чтобы приобрести этот предмет. Действительная стоимость каждого предмета для того, кто приобрел его и хочет или сам пользоваться им, или обменять его на какой-нибудь другой предмет, это — труд и усилия, которые этот предмет может сберечь ему и которые он может возложить на других»<sup>1</sup>. «Труд был первой ценой, первоначальными деньгами, которыми платили за все предметы»<sup>2</sup>. И далее: «В первобытном, некультурном состоянии общества, которое предшествовало как накоплению капитала, так и обращению земли в частную собственность, соотношение между количествами труда, необходимого для добывания различных предметов, является, по-видимому, единственным условием для выработки каких-либо правил при

---

<sup>1</sup> [«Богатство народов», кн. I, гл. V «О реальной и номинальной цене товаров».]

<sup>2</sup> [Ibid.]

обмене одних товаров на другие. Например, если у охотничьего народа убить бобра стоит обычно вдвое больше труда, чем убить оленя, то, естественно, один бобр будет меняться на двух оленей, или стоить столько, сколько стоят два оленя. Естественно, что всякий продукт, требующий обычно двухдневного или двухчасового труда, будет стоить вдвое дороже продукта, требующего обычно один день или один час труда»<sup>1</sup>.

Утверждение, что именно в этом заключается подлинная основа меновой стоимости всех предметов, кроме тех, количество коих не может быть увеличено человеческим трудом, имеет для политической экономии в высшей степени важное значение: ничто не порождало так много ошибок и разногласий в этой науке, как именно неопределенность понятий, которые связывались со словом «стоимость».

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

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

Будь это действительно верно, будь вознаграждение рабочего всегда пропорционально тому, сколько он произвел, количество труда, затраченное на товар, и количество труда, которое за этот товар можно купить, были бы равны, и любым из них можно было бы точно измерять изменения (в стоимости) других предметов. Но они не равны: первое при многих обстоятельствах является неизменным эталоном, показывающим изменения (в стоимости) других предметов, а последнее подвержено стольким же коле-

---

<sup>1</sup> [«Богатство народов», кн. I, гл. V. [Ошибка или опечатка в подлиннике. Этой цитатой начинается гл. VI «О составных частях цены товаров»].

баниям, как и стоимость товаров, сравниваемых с ним. Адам Смит, весьма искусно показав недостаточную пригодность такого изменчивого мерил, как золото и серебро, для определения изменения стоимости других вещей, сам избрал не менее изменчивое мерило, остановившись на хлебе или труде.

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

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

То же замечание может быть сделано и при сравнении двух или нескольких стран. В Америке и в Польше [на земле, поступившей в обработку позже других] годичный труд [данного числа

людей] произведет гораздо больше хлеба, чем [на такой же земле] в Англии<sup>1</sup>.

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

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

Итак, неправильно говорить вместе с Адамом Смитом, что «если труд может *купить* иногда больше, иногда меньше разных предметов, то изменяется только стоимость этих последних, а не стоимость труда, на который они покупаются», и что, следовательно, «один труд, *никогда не изменяющийся* в своей *собственной стоимости*, представляет собой единственную действительную и последнюю меру, которою во все времена и во всех местах определяется и сравнивается стоимость всех товаров»<sup>2</sup>. Зато совершенно правильно прежнее положение Адама Смита о том, что «соотношение между количествами труда, необходимыми для приобретения различных предметов, является, по-видимому, единственным основанием для выработки правил, регулирующих обмен одних товаров на другие», или, другими словами, что настоящую или прошедшую относительную стоимость товаров определяет сравнительное количество их, которое производит труд,

<sup>1</sup> [Слова, заключенные в прямые скобки, прибавлены во втором издании.]

<sup>2</sup> [«Богатство народов», кн. I, гл. V. Цитата приведена с сокращениями.]

а не сравнительные количества, которые даются рабочему в обмен на его труд<sup>1</sup>.

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

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

---

<sup>1</sup> [В первом и втором изданиях имелся следующий абзац:

«Если бы можно было найти товар, для производства которого теперь и всегда требовалось бы то же самое количество труда, то этот товар имел бы неизменяющуюся стоимость и был бы в высшей степени полезен как стандартная мера, при помощи которой можно было бы измерить изменения стоимости других предметов. Но мы не знаем ни одного такого товара и поэтому не в состоянии установить стандартную меру стоимости. Однако ради установления правильной теории весьма полезно определить, каковы должны быть существенные свойства такой меры как для того, чтобы знать причины изменения в относительной стоимости товаров, и так для того, чтобы быть в состоянии определить степень возможного влияния этих свойств».

Дальше и до конца первого отдела следует прибавление, сделанное только в третьем издании.]

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

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

Предположим, что рабочему платят бушель хлеба за неделю труда, когда цена хлеба составляет 80 шилл. за квартал<sup>1</sup>, и бушель с четвертью, когда цена его падает до 40 шилл. Предположим далее, что рабочий со своей семьей потребляет полбушеля хлеба в неделю, а остальной хлеб обменивает на топливо, мыло, свечи, чай, сахар, соль и пр. Если три четверти бушеля, которые останутся у него в одном случае, не доставят ему столько же назван-

---

<sup>1</sup> 1 квартал = 4 бушелям. — *Ред.*

ных товаров, сколько в другом случае полбушеля, то повысилась или упала стоимость труда? Повысилась, должен сказать Адам Смит, потому что у него мерой сравнения служит хлеб, а рабочий получает больше хлеба за неделю труда. Упала, должен сказать тот же Адам Смит, «потому что стоимость вещи зависит от покупательной силы, которую дает обладание ею по отношению к другим вещам»<sup>1</sup>, а покупательная сила труда относительно этих других предметов уменьшилась.

## *Отдел II.*

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

Но если я говорю, что труд является основой всякой стоимости и что относительное количество его определяет [почти исключительно]<sup>2</sup> относительную стоимость товаров, то из этого еще не следует, что я упускаю из виду различия в качестве труда и трудность сравнения между часом или днем труда в одной отрасли промышленности с трудом той же продолжительности в другой. Оценка труда различных качеств скоро устанавливается на рынке с достаточной для всех практических целей точностью и в значительной мере зависит от сравнительного искусства рабочего и напряженности выполняемого им труда. Раз сложившаяся шкала подвергается незначительным изменениям. Если день труда рабочего-ювелира стоит больше, чем день труда простого рабочего, то это отношение уже давно установлено и заняло свое надлежащее место в шкале стоимости<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> [Хотя эта цитата заключена в кавычки, но она верна только по смыслу («Богатство народов», кн. I, гл. V).]

<sup>2</sup> [Слова «почти исключительно» вставлены только в третьем издании.]

<sup>3</sup> «Хотя труд является действительной мерой меновой стоимости всех товаров, но не трудом обычно определяется их стоимость. Часто трудно установить соотношение между двумя различными количествами труда. Это соотношение не всегда определяется одним только временем, затрачиваемым в двух различных родах работы. Нужно принимать в расчет еще и различия в степени трудности работы и проявляемой ловкости. В часе тяжелой работы может заключаться больше труда, чем в двух часах легкой, в часе работы по профессии, которой надо учиться десять лет, больше, чем в месяце простой и не требующей выучки работы. Но найти какую-нибудь точную меру трудности работы или степени проявленной ловкости очень трудно. Правда, при обмене тех или иных произведений различных родов труда друг на друга обыкновенно принимается во внимание степень трудности и ловкости. Но сравнение производится не с помощью какой-либо точной меры, а путем рыночного торга, согласно тому грубому приравнению, которое хотя и не отличается точностью, но достаточно для обыденных житейских сделок». «Богатство народов», кн. I, гл. X. [В действительности кн. I, гл. V.]

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

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

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

«Богатство или бедность, прогресс, застой или упадок общества оказывают, как мы уже видели, лишь слабое действие на отношение между различными нормами заработной платы и прибыли в разных областях применения труда и капитала. Хотя такие перевороты в общественном благосостоянии влияют на общие нормы и заработной платы и прибыли, влияние это должно в конечном счете быть одинаковым во всех разнообразных отраслях. Поэтому соотношение между ними должно оставаться прежним и не может значительно измениться в силу какого-либо из таких переворотов, по крайней мере на сколько-нибудь продолжительное время»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «Богатство народов», кн. I. гл. X. [Заключительный абзац десятой главы.]

### Отдел III<sup>1</sup>

**На стоимость товаров влияет не только труд, применяемый непосредственно к ним, но и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду**

Даже в том первобытном состоянии общества, на которое указывает Адам Смит, охотнику нужен для его промысла некоторый капитал, хотя, возможно, созданный и накопленный им же самим. Без какого-либо оружия нельзя убить ни бобра, ни оленя, и потому стоимость этих животных регулируется не только временем и трудом, необходимыми, чтобы убить их, но и временем и трудом, необходимыми для снабжения охотника капиталом — оружием, с помощью которого их убивают.

Предположим, что изготовление оружия, необходимого для охоты на бобра, требует гораздо большей затраты труда, чем производство оружия, необходимого для охоты на оленя, так как близко подойти к первому животному труднее и потому оружие должно быть более метким; тогда один бобр будет, естественно, стоить больше двух оленей, и именно на том основании, что в целом требуется больше труда, чтобы убить его. [Или, предположим, что на изготовление того и другого оружия необходимо было одинаковое количество труда, но долговечность их весьма неодинакова; лишь небольшая доля стоимости долговечного ору-

---

<sup>1</sup> [Во втором издании первые два отдела первой главы составляют один отдел. Второй отдел — в третьем издании третий — открывается следующим тезисом: *«Накопление капитала не вносит никакого различия в принцип, установленный в последнем отделе»*, и начинается следующим вступлением, которое Рикардо в третьем издании выпустил, но которое имелось уже в первом:

«Цитата из *«Богатства народов»*, приведенная мною на стр. 2, показывает, что хотя Адам Смит полностью признавал принцип, согласно которому соотношение между количествами труда, необходимого для производства различных предметов, представляет единственное основание, которым можно руководствоваться при обмене одних товаров на другие, однако он ограничивает его применение «первобытным, некультурным состоянием общества, которое предшествовало как накоплению капитала, так и обращению земли в частную собственность». А если бы выплачивались прибыль и рента, то они имели бы известное влияние на относительную стоимость товаров, независимо от одного только количества труда, которое было необходимо для их производства. Несмотря на это, Адам Смит нигде не анализирует влияние накопления капитала и обращения земли в частную собственность на относительную стоимость. Важно поэтому определить, в какой степени действие, неизменно оказываемое на меновую стоимость товаров сравнительным количеством труда, затраченного на их производство, изменяется или модифицируется накоплением капитала и уплатой ренты.

Во-первых, что касается накопления капитала, то даже» и т.д., как в тексте. (Эта вставка сделана в третьем издании.)]

жия будет переноситься на товар, но гораздо большая сумма стоимости менее долговечного оружия будет воплощаться в товаре, для получения которого оно служило.]

Все орудия, необходимые для охоты на бобра и оленя, могут принадлежать одному классу людей, а труд, применяющийся при охоте, доставляться другим классом; и все-таки сравнительные цены дичи будут соразмерны труду, действительно затраченному как на образование капитала, так и на охоту. В зависимости от различных условий изобилия или скудости капитала сравнительно с трудом, в зависимости от различных условий изобилия или скудости пищи и предметов необходимости для содержания рабочих те, кто вложил капитал одинаковой стоимости в тот или другой промысел, будут получать половину, четверть или одну восьмую добытого продукта, а остаток будет уплачиваться в виде заработной платы тем, кто доставил труд. Но это разделение не отразится на относительной стоимости этих товаров, потому что, будет ли прибыль на капитал больше или меньше, составит ли она 50, 20 или 10%, будет ли заработная плата рабочих высока или низка, все это окажет одинаковое влияние на оба промысла.

Если мы предположим, что количество отдельных занятий в обществе увеличивалось, что одни доставляют лодки и снасти, необходимые для рыбной ловли, другие — семена и грубые орудия, применяющиеся в первобытном земледелии, то все же остается в силе принцип, согласно которому меновая стоимость произведенных товаров пропорциональна труду, затраченному на их производство; не только на неопределенное производство, но и на изготовление орудий и машин, требующихся для того вида труда, при котором они применяются.

Если мы представим себе состояние общества, в котором достигнуты большие успехи, в котором промышленность и торговля процветают, то мы по-прежнему найдем, что стоимость товаров изменяется согласно тому же принципу: определяя, например, меновую стоимость чулок, мы найдем, что их стоимость сравнительно с другими вещами зависит от всего количества труда, которое необходимо для изготовления их и доставки на рынок. Сюда войдет, во-первых, труд обработки земли, на которой разводят хлопок; во-вторых, труд доставки хлопка в страну, где будут изготовлены из него чулки, сюда же включается также часть труда, затраченного на постройку судна, на котором он перевозится и который оплачивается в фрахте товаров; в-третьих, труд прядильщика и ткача; в-четвертых, часть труда машиностроителя, кузнеца и плотника, которые строили здания и машины, с помощью которых изготавливаются чулки; в-пятых, труд розничного торговца и многих других лиц, которых мы не будем перечислять. Общая сумма этих различных видов труда определяет, на какое количество других предметов будут обменены чулки, а

чтобы определить, какое количество каждого из этих предметов будет дано в обмен на чулки, надо опять-таки сосчитать общую сумму различных видов труда, затраченного на них.

Чтобы убедиться, что именно такова действительная основа меновой стоимости, предположим, что сделано какое-нибудь усовершенствование, сокращающее труд в каком-либо из различных процессов, через которые должен пройти хлопок-сырец, прежде чем изготовленные чулки поступят на рынок для обмена на другие предметы, и посмотрим, каковы будут последствия этого. Если для возделывания хлопка-сырца потребовалось теперь меньше рабочих, или меньше матросов было занято перевозкой его, или меньше корабельных плотников работало при сооружении судна, на котором он был доставлен к нам, если меньше рук работало над сооружением зданий и машин или была поднята производительность последних, то стоимость чулок неизбежно упадет, а потому в обмен за них будет получено меньше других предметов. Стоимость их упала, потому что количество труда, необходимое для их производства, уменьшилось. Вследствие этого они будут обмениваться на меньшее количество предметов, в производстве которых не было введено такое сокращение труда.

Экономия в приложении труда всегда понизит относительную стоимость товара, все равно, касается ли она труда, необходимого для изготовления самого товара, или же для образования капитала, с помощью которого товар производится. Цена чулок упадет во всех случаях оттого ли, что будет занято меньше белильщиц, прядильщиков и ткачей — лиц, непосредственно необходимых для их изготовления, или же матросов, перевозчиков, машиностроителей и кузнецов — лиц, занятых в этом производстве более косвенным образом. В первом случае все сбережение труда придется на чулки, потому что эта доля труда всецело уходила на производство чулок; во втором — только часть придется на чулки, а остальная часть придется на все другие товары, производству которых служили строения, машины и средства перевозки<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [В первом и втором изданиях имелась следующая вставка:

«1. Во всяком обществе срок жизни капитала, употребляемого в производстве, необходимо ограничен.

2. Пища и одежда, потребляемые рабочим, здание, в котором он работает, орудия, которыми он пользуется при работе, имеют преходящий характер. Есть, однако, огромная разница во времени, в течение которого все эти различные капиталы будут служить: паровая машина служит дольше корабля, корабль — дольше одежды рабочего, а одежда рабочего — дольше потребляемой им пищи.

Предположим, что на ранних ступенях общественного развития как лук и стрелы охотника, так и лодка и орудия рыболова имеют одинаковую стоимость и одинаковую долговечность, будучи продуктами одинакового количества труда. При этих обстоятельствах стоимость оленя — продукта дня труда охотника — будет в точности равна стоимости рыбы — продукта дня труда рыболова. Сравнительная стоимость рыбы и дичи будет всецело регулироваться количеством труда, воплощенного в той и другой, каковы бы ни были размеры продукции или как бы высока или низка ни была в общем заработная плата или прибыль. Если бы, например, лодки и орудия рыболова имели стоимость в 100 ф. ст.

3. В зависимости от того, быстро ли изнашивается капитал и часто ли требует воспроизведения или же потребляется медленно, он причисляется или к оборотному или к основному капиталу \*. О пивоваре, который пользуется ценными и долговечными зданиями и аппаратами, говорят, что он употребляет значительную долю своего капитала в форме основного; напротив, о сапожнике, капитал которого идет, главным образом, на уплату заработной платы, которая расходуется на пищу и одежду, товары, менее долговечные, чем здания и машины, говорят, что он употребляет значительную часть своего капитала в форме оборотного.

4. Так, в двух отраслях промышленности могут употребляться капиталы одинаковой величины, но эти капиталы различным образом подразделяются на долю основную и оборотную.

5. Далее, два фабриканта могут употреблять основной и оборотный капиталы одной и той же величины, но срок жизни их основных капиталов весьма различен. У одного — паровые машины стоимостью в 10 тыс. ф. ст., у другого — корабли той же стоимости.

6. Помимо изменений в относительной стоимости товаров, вызванных тем, что для производства их требуется больше или меньше труда, последняя подвергается также колебаниям вследствие роста заработной платы и последующего за ним падения прибыли, если при этом основные капиталы, занятые в промышленности, представляют неодинаковую стоимость или неодинаково долговечны.

7. Следует также отметить, что оборотный капитал может оборачиваться или возвращаться к своему хозяину в весьма неодинаковые промежутки времени. Пшеница, купленная фермером для посева, есть основной капитал по сравнению с пшеницей, купленной булочником для приготовления из нее хлеба. Один оставляет ее в почве и не может получить обратно раньше года, другой может перемолоть ее в муку, продать в виде хлеба своим покупателям, и уже через неделю его капитал высвобождается для возобновления того же самого дела или чтобы начать какое-нибудь новое».

1-й абзац в третьем издании исключен, абзацы 2, 3, 4 и 5-й перенесены в четвертый отдел, 6-й во втором издании перенесен в третий отдел второго же издания и составляет его начало. Он заменен 7-м, который в свою очередь в третьем издании перенесен в четвертый отдел.]

---

\*Разделение несущественное, в котором разграничительная линия не может быть точно проведена]. Это примечание сделано только во втором издании].

и могли служить 10 лет; если бы он занимал 10 рабочих, которым он платил бы в год 100 ф. ст. и которые доставляли бы ему своим трудом 20 лососей в день; если бы орудия, употребляемые охотником, также имели стоимость в 100 ф. ст. и могли служить 10 лет и если бы охотник тоже держал 10 рабочих, которым он платил бы в год 100 ф. ст. и которые добывали бы ему ежедневно 10 оленей, — то, как бы ни была велика или мала доля всего продукта, доставшаяся людям, добывшим его, естественная цена оленя равнялась бы 2 лососям. Какая доля продукта уплачивается в форме заработной платы — вопрос в высшей степени важный при изучении прибыли. Ибо нужно сейчас же заметить, что последняя будет высока или низка в той же самой пропорции, в какой будет низка или высока заработная плата. Но это обстоятельство нисколько не повлияет на относительную стоимость рыбы и дичи, так как заработная плата будет высока или низка в одно и то же время в том и другом промысле. Если бы охотник требовал у рыболова больше рыбы в обмен на свою дичь на том основании, что он платил своим рабочим большую часть дичи или ее стоимости в форме заработной платы, то последний ответил бы ему, что он сам находится в таком же положении. Поэтому, пока труд одного дня доставляет те же самые соответственные количества рыбы и дичи, естественная норма обмена останется без изменения — 2 лосося за 1 оленя, как бы при этом ни изменялись заработная плата и прибыль и какое бы действие ни оказывало накопление капитала.

Если бы то же самое количество труда доставляло меньшее количество рыбы или большее количество дичи, то стоимость рыбы повысилась бы сравнительно со стоимостью дичи. Если, напротив, то же количество труда давало бы меньшее количество дичи или большее количество рыбы, то стоимость дичи повысилась бы в сравнении со стоимостью рыбы.

Если бы существовал какой-нибудь другой товар, стоимость которого не изменялась бы, то мы могли бы, сравнив стоимость рыбы и дичи со стоимостью этого товара, определить, в какой степени это изменение должно быть приписано обстоятельствам, повлиявшим на стоимость рыбы, и в какой степени обстоятельствам, повлиявшим на стоимость дичи.

Положим, что таким товаром являются деньги. Если лосось стоит 1 ф. ст., а олень — 2 ф. ст., то 1 олень стоит столько, сколько 2 лосося. Но 1 олень может иметь такую же стоимость, как 3 лосося, если потребуются больше труда, чтобы убить оленя, или меньше, чтобы поймать лосося. Обе эти причины могут действовать одновременно. И если бы в нашем распоряжении имелась неизменяемая мера, мы легко могли бы определить, в какой степени влияла каждая из этих причин. Если лосось по-прежнему продается за 1 ф. ст., а олень теперь продается за 3 ф. ст., то мы

можем заключить, что теперь требуется больше труда, чтобы убить оленя. Если бы олень продавался по прежней цене, за 2 ф. ст., а лосось — за 13 шилл. 4 пенса, то мы могли бы сказать с уверенностью, что для поимки лосося требуется меньше труда. А если бы стоимость оленя возросла до 2 ф. ст. 10 шилл. и стоимость лосося упала до 16 шилл. 8 пенс., то мы были бы убеждены, что изменение относительной стоимости этих товаров вызвано действием обеих причин.

Никакое изменение в заработной плате рабочих не вызвало бы какого-либо изменения в относительной стоимости этих товаров. Если мы предположим даже, что заработная плата повысилась<sup>1</sup>, то все-таки ни в одном из этих промыслов не потребуется большее количество труда, увеличится лишь цена этого труда. Те же основания, которые заставят охотника и рыболова стараться повысить стоимость их дичи и рыбы, заставят и владельца рудника повысить стоимость своего золота. Так как это побуждение действует с одинаковой силой на все эти три промысла и так как

---

<sup>1</sup> [Во втором, а также в первом издании вместо слов «если мы предположим даже, что заработная плата повысилась» следует большой абзац с подробным обоснованием, почему изменение в заработной плате не вызывает изменения в относительной стоимости товаров:

«Ибо если бы прибыль составляла 10%, то, чтобы возместить 100 ф. ст. оборотного капитала плюс 10% прибыли, требуется выручка в 110 ф. ст.; чтобы возместить такую же долю основного капитала при норме прибыли в 10%, потребовалось бы ежегодное получение 16,27 ф. ст., ибо существующая стоимость аннуитета в 16,27 ф. ст. в течение 10 лет, когда деньги ссужаются из 10%, составляет 100 ф. ст., следовательно, вся дичь охотника должна была бы ежегодно продаваться за 126,27 ф. ст. Но так как капитал рыболова составляет такую же величину и делится в той же самой пропорции на основной и оборотный капиталы, а также одинаково долговечен, то, чтобы получить ту же самую прибыль, он должен продавать свои продукты за ту же самую стоимость. Если бы заработная плата возросла на 10% и в силу этого в каждой отрасли промышленности потребовалось бы на 10% больше оборотного капитала, то это оказало бы одинаковое воздействие на оба занятия. В обоих потребовалось бы 210 ф. ст. вместо 200, чтобы произвести прежнее количество товаров, и последние продавались бы за такую же сумму денег, именно за 126,27 ф. ст.; следовательно, их относительная стоимость не изменилась бы и прибыли одинаково понизились бы в обеих отраслях промышленности.

Цены товаров не повысились бы, ибо деньги, в которых выражаются их стоимость при предположении их неизменной стоимости, всегда требуют того же количества труда для их производства.

Если же золотой рудник, из которого добываются деньги, находился в той же стране, то в этом случае после повышения заработной платы необходимо, может быть, употребить как капитал 210 ф. ст., чтобы получить то же самое количество металла, которое получалось прежде на 200 ф. ст., по той же самой причине, по которой охотник и рыболов потребовали бы прибавки в 10 ф. ст. к своим капиталам и рудокоп потребовал бы равной прибавки к своему». — Далее как в тексте.]

относительное предложение занимающихся ими как до, так и после повышения заработной платы одинаково, то относительная стоимость дичи, рыбы и золота останется без перемены. Заработная плата может повыситься на 20%, и прибыль вследствие этого может упасть в большей или меньшей пропорции, не вызывая ни малейшего изменения в относительной стоимости этих товаров.

Предположим теперь, что, располагая тем же количеством труда и основного капитала, можно добыть больше рыбы, но не больше золота или дичи; тогда относительная стоимость рыбы упадет сравнительно со стоимостью золота или дичи. Если бы продукт одного дня труда составлял не 20 лососей, а 25, то цена лосося была бы 16 шилл. вместо 1 ф. ст., и в обмен на одного оленя давали бы два с половиной лосося вместо двух, но цена оленя осталась бы по-прежнему 2 ф. ст. Точно так же, если при том же количестве капитала и труда получилось бы меньше рыбы, то сравнительная стоимость рыбы повысится. Таким образом, меновая стоимость рыбы повышалась бы или падала только потому, что требовалось бы больше или меньше труда для получения данного количества ее. Но это повышение или падение стоимости рыбы всегда было бы пропорционально увеличению или уменьшению количества требующегося труда.

Итак, если бы мы имели неизменную меру, которой могли бы измерять изменения в стоимости других товаров, то мы нашли бы, что крайний предел повышения стоимости товаров, если они производятся при предложенных нами обстоятельствах, пропорционален добавочному количеству труда, требующемуся для их производства, и что если для производства их не требуется больше труда, то стоимость их не могла бы повыситься ни в какой степени. Рост заработной платы не увеличил бы их стоимость ни относительно денег, ни относительно всех других товаров, для производства которых не требовался добавочный труд, и между основным и оборотным капиталами сохранилось бы то же отношение, причем основной капитал мог бы служить тот же срок. Если бы для производства какого-нибудь другого товара потребовалось больше или меньше труда, то, как мы уже показали, это непосредственно вызвало бы изменение в его относительной стоимости, но такое изменение произошло бы вследствие изменения количества требующегося труда, а не в силу повышения заработной платы<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [Во втором издании после слов «а не от повышения заработной платы» имеется следующий абзац, заканчивающий второй отдел:

«Таким образом, из этого отдела явствует, что, несмотря на накопление капитала, относительная стоимость товаров не будет необходимо возрастать вследствие повышения заработной платы, если последнее не сопровождалось возросшей легкостью или трудностью в производстве одного или более из этих товаров». После этого начинается третий отдел.]

## Отдел IV

**Принцип, согласно которому количество труда, затраченного на производство товаров, регулирует их относительную стоимость в значительной степени вследствие применения машин и другого основного и долговечного капитала**

В предыдущем отделе мы предполагали, что оборудование и оружие, необходимые для охоты и ловли лососей, одинаково долговечны и являются результатом одинакового количества труда. Мы видели, что изменения в относительной стоимости оленя и лосося зависели исключительно от изменений в количествах труда, необходимого для их добывания, но в каждом состоянии общества инструменты, орудия, здания и машины, употребляющиеся в различных промыслах, могут иметь различную долговечность и требовать различных количеств труда для своего производства. Кроме того, отношение между капиталом, предназначенным для содержания труда, и капиталом, вложенным в инструменты, машины и здания, может быть различным. Различие в степени долговечности основного капитала и в отношениях между двумя формами капитала обуславливает другую причину изменений в относительной стоимости товаров помимо большего или меньшего количества труда, необходимого для их производства. Этой новой причиной служит повышение или падение стоимости труда.

Пища и одежда, потребляемые рабочим, здание, в котором он работает, орудия, которыми он пользуется при работе, имеют преходящий характер. Есть, однако, огромная разница во времени, в течение которого все эти различные капиталы будут служить: паровая машина служит дольше корабля, корабль — дольше одежды рабочего, а одежда — дольше потребляемой им пищи.

В зависимости от того, быстро ли изнашивается капитал и часто ли требует воспроизведения или же потребляется медленно, он причисляется или к оборотному, или к основному капиталу<sup>1</sup>. О пивоваре, который пользуется ценными и долговечными зданиями и аппаратами, говорят, что он употребляет значительную долю своего капитала в форме основного; напротив, о сапожнике, капитал которого идет главным образом на уплату заработной платы, которая расходуется на пищу и одежду, — товары менее долговечные, чем здания и машины, — говорят, что он употребляет значительную часть своего капитала в форме оборотного.

Следует также отметить, что оборотный капитал может оборачиваться или возвращаться к своему хозяину в весьма неодинако-

---

<sup>1</sup> Разделение несущественное, в котором разграничительная линия не может быть точно проведена. [Это примечание появляется только во втором издании.]

вые промежутки времени. Пшеница, купленная фермером для посева, есть основной капитал по сравнению с пшеницей, купленной булочником для приготовления из нее хлеба. Один оставляет ее в почве и не может получить обратно раньше года, другой может перемолоть ее в муку, продать в виде хлеба своим покупателям, и спустя неделю его капитал высвободится для возобновления того же самого дела или чтобы начать какое-нибудь новое.

Так, в двух отраслях промышленности могут употребляться капиталы одинаковой величины, но эти капиталы различным образом подразделяются на основную и оборотную доли.

В одной отрасли очень мало капитала употребляется в качестве оборотного, т. е. на содержание труда: он вложен главным образом в машины, орудия, здания и пр., т. е. в капитал скорее основного и долговечного характера. В другой отрасли промышленности употребляется то же количество капитала, но главным образом на содержание труда, и очень мало его вложено в орудия, машины, здания. Повышение заработной платы рабочих не преминет отразиться неодинаковым образом на товарах, произведенных при столь различных условиях.

Далее, два фабриканта могут употреблять основной и оборотный капиталы одной и той же величины, но срок жизни их основных капиталов весьма различен. У одного — паровые машины стоимостью в 10 тыс. ф. ст., у другого — корабли той же стоимости.

Если бы люди не применяли в производстве машин, а только труд и если бы для доставки ими их товаров на рынок требовались одинаковые промежутки времени, то меновая стоимость их товаров была бы точно пропорциональна количеству затраченного труда.

Если бы они употребляли основной капитал одной и той же стоимости и долговечности, то стоимость произведенных товаров была бы и тогда одинакова, и она изменялась бы в зависимости от большего или меньшего количества труда, затраченного на их производство.

Хотя относительная стоимость товаров, произведенных в одинаковых условиях, изменяется только вследствие увеличения или уменьшения количества труда, необходимого для производства того или другого из них, однако в сравнении с другими товарами, произведенными при иной относительной доле основного капитала, стоимость их будет изменяться также и от другой причины, упомянутой мною выше, а именно от повышения стоимости труда, хотя бы на производство этих товаров употреблялось и не меньшее количество его. Ячмень и овес при всяком изменении заработной платы будут находиться в одном и том же отношении друг к другу. То же самое произошло бы с ситцем или с сукном, если бы они были произведены при совершенно сходных условиях. И все-таки при повышении или падении заработной платы

стоимость ячменя может в большей или меньшей степени измениться в сравнении со стоимостью сукна.

Предположим, что два лица нанимают в течение года по 100 рабочих для сооружения двух машин, а третье лицо — то же количество рабочих для производства хлеба; каждая из машин будет иметь в конце года одинаковую стоимость с хлебом, потому что произведена одинаковым количеством труда. Предположим далее, что владелец одной машины употребит ее в следующем году для изготовления сукна, имея 100 рабочих, а владелец другой машины — для изготовления ситца тоже при 100 рабочих, фермер же будет по-прежнему держать 100 рабочих для производства хлеба. Во второй год все они будут употреблять одинаковое количество труда, но товары и машины как фабриканта сукон, так и фабриканта ситцев будут результатом труда 200 рабочих, занятых в течение года, или скорее труда 100 рабочих, работавших 2 года, тогда как хлеб будет произведен трудом 100 чел. в течение одного года. Следовательно, если стоимость хлеба равняется 500 ф. ст., то сукно и машина фабриканта сукон должны представлять стоимость в 1 тыс. ф. ст., а стоимость машины и ситцев хлопчатобумажного фабриканта должна быть тоже вдвое больше стоимости хлеба. Но первая будет превышать стоимость хлеба больше чем вдвое, потому что прибыль на капитал фабрикантов сукон и ситцев за первый год была присоединена к их капиталам, между тем как фермер свою прибыль издержал на личные нужды. Следовательно, ввиду различных сроков жизни их капиталов или, что одно и то же, ввиду различия во времени, которое должно пройти, прежде чем партия товаров будет доставлена на рынок, стоимость их не будет точно пропорциональна количеству затраченного на них труда. Отношение их стоимости будет уже не 2:1, а несколько больше; это является компенсацией за больший промежуток времени, который должен пройти, прежде чем более дорогой товар может быть доставлен на рынок.

Предположим, что каждый рабочий будет получать за труд 50 ф. ст. в год или что затрачен капитал в 5 тыс. ф. ст. и что прибыль равнялась 10%. Тогда стоимость каждой машины, так же как и хлеба, составит в конце первого года 5500 ф. ст. Во втором году фабриканты и фермер снова затратят по 5 тыс. ф. ст. на содержание труда и поэтому опять продадут свои товары за 5500 ф. ст. Но люди, пользующиеся машинами, должны получить, чтобы быть в равных условиях с фермером, не только 5500 ф. ст. при равных капиталах в 5 тыс. ф. ст., затраченных на труд, но еще и 550 ф. ст. как прибыль на 5500 ф. ст., которые они вложили в машины. Следовательно, их товары должны быть проданы за 6050 ф. ст. Здесь, значит, мы имеем перед собою капиталистов, которые применяют ежегодно совершенно одинаковое количество труда в производстве своих товаров, и, однако, стоимость товаров, кото-

рые они производят, будет неодинакова ввиду того, что различные количества основного капитала или накопленного труда, соответственно применяемые каждым из них. Сукно и ситец имеют одинаковую стоимость, потому что они — продукты одинаковых количеств труда и одинаковых количеств основного капитала; но хлеб не будет иметь одинаковую стоимость с этими товарами, потому что, поскольку дело касается основного капитала, он производится при иных условиях.

Но как отразится на их относительной стоимости повышение стоимости труда? Очевидно, что относительная стоимость сукна и ситца не подвергается никаким изменениям, ибо при предположенных нами условиях всякое воздействие на один из этих товаров должно иметь место и по отношению к другому. Не испытывают никакой перемены и относительные стоимости пшеницы и ячменя, потому что, поскольку дело касается основного и оборотного капиталов, они производятся при одинаковых условиях; но стоимость хлеба относительно сукна или хлопчатобумажных товаров должна измениться вследствие повышения стоимости труда.

Повышение стоимости труда невозможно без соответствующего падения прибыли. Если хлеб подлежит разделу между фермером и рабочим, то чем больше доля последнего, тем меньше остается первому. Точно так же если сукно или хлопчатобумажные ткани делятся между рабочими и их хозяевами, то чем большая доля дается первым, тем меньше остается последним. Предположим, что благодаря повышению заработной платы прибыль понизится с 10 до 9%. Тогда вместо прибавки в 550 ф. ст. к общей цене их товаров (5500 ф. ст.) в качестве прибыли на их основной капитал фабриканты прибавят только 9% этой суммы, или 495 ф. ст., и, следовательно, цена товаров будет 5995 ф. ст. вместо 6050. Так как хлеб будет по-прежнему продаваться за 5500 ф. ст., то стоимость промышленных товаров, на которые затрачено больше основного капитала, упадет в сравнении со стоимостью хлеба или каких-либо других товаров, в которые входит меньшая доля основного капитала. Степень изменения относительной стоимости товаров вследствие повышения или падения стоимости труда будет зависеть от того, какую долю всего затраченного капитала составляет основной капитал. Упадет относительная стоимость всех товаров, в производстве которых применяются очень дорогие машины или очень дорогие здания или которые требуют большего промежутка времени, прежде чем они могут поступить на рынок, тогда как относительная стоимость тех товаров, которые производятся главным образом трудом или которые быстро поступают на рынок, повысится.

Читатель должен, однако, заметить, что эта причина изменения стоимости товаров действует сравнительно слабо. При таком

повышении заработной платы, которое вызовет падение прибыли на 1%, относительная стоимость товаров, произведенных при предположенных мною условиях, упала бы только на 1%; а при таком падении прибыли стоимость их понизится с 6050 до 5995 ф. ст. Наибольшее действие, какое могло бы оказать на относительные цены этих товаров повышение заработной платы, не превысило бы 6 — 7%, потому что прибыль не выдержала бы, вероятно, ни при каких обстоятельствах более значительного общего и постоянного понижения.

Иначе обстоит дело с другой важной причиной изменения стоимости товаров, а именно — с увеличением или уменьшением необходимого для производства их количества труда. Если для производства хлеба требуется 80 человек вместо 100, то стоимость хлеба упадет на 20%, или с 5500 до 4400 ф. ст. Если для производства сукна достаточно труда 80 рабочих вместо 100, то стоимость сукна упадет с 6050 до 4950 ф. ст. Сколько-нибудь значительное изменение в постоянной норме прибыли является следствием причин, действующих только в течение ряда лет, между тем как изменения в количестве труда, необходимого для производства товаров, совершаются повседневно. Каждое улучшение в машинах, в инструментах, в зданиях, в добывании сырого материала сберегает труд и в значительной степени облегчает для нас производство соответствующего товара, вследствие чего изменяется и его стоимость. Итак, хотя при исследовании причин изменения стоимости товаров было бы неправильно совершенно упускать из виду действие повышения или падения стоимости труда, было бы, однако, также неправильно приписывать ему большое значение. Поэтому, хотя в следующих частях этого сочинения мне придется иногда ссылаться на эти причины, я все же буду рассматривать все крупные изменения, происходящие в относительной стоимости товаров, как определяющиеся большим или меньшим количеством труда, которое в различное время могло потребоваться для их производства.

Едва ли нужно оговаривать, что меновая стоимость товаров, на производство которых затрачено одинаковое количество труда, будет неодинакова, если они не могут быть доставлены на рынок в одно и то же время.

Предположим, что я занимаю в производстве товара 20 рабочих с расходом в 1 тыс. ф. ст. в год и по прошествии года занимаю снова 20 чел. с дальнейшим расходом в 1 тыс. ф. ст. для отделки или более совершенной обработки того же товара и что я доставляю его на рынок через 2 года; тогда при норме прибыли в 10% мой товар должен быть продан за 2310 ф. ст., потому что в первый год я истратил капитал в 1 тыс. ф. ст., а во второй в 2100 ф. ст. Другой человек использует точно такое же количество труда, но затрачивает его полностью в течение первого года, когда у

него работают 40 рабочих с расходом в 2 тыс. ф. ст. В конце первого года он продает товар с прибылью в 10%, или за 2 200 ф. ст. Итак, два товара, на производство которых пошло одинаковое количество труда, продаются один за 2310 ф. ст., другой — за 2200.

Этот случай, по-видимому, отличается от предыдущего, но в действительности одинаков с ним. В обоих случаях увеличение цены товара вызвано большей продолжительностью времени, которое должно пройти, прежде чем он поступит на рынок. В первом случае машины и сукно имели стоимость, превышающую более чем вдвое стоимость хлеба, хотя на них ушло вдвое больше труда. Во втором случае один товар имеет большую стоимость, чем другой, хотя на производство его ушло не больше труда. Различие в стоимости в обоих случаях происходит оттого, что прибыль накапливается как капитал и является лишь справедливой компенсацией за время, в течение которого она не могла быть использована.

Итак, разделение капитала на основной и оборотный в различных пропорциях в разных отраслях производства вводит, оказывается, значительное видоизменение в правило, которое имеет всеобщее применение, когда в производстве применяется почти исключительно труд, и которое состоит в том, что стоимость товаров никогда не изменяется, если на их производство не затрачивается больше или меньше труда. А в этом отделе было показано, что при отсутствии каких-либо изменений в количестве труда одно повышение его стоимости вызовет падение меновой стоимости тех товаров, в производстве которых употребляется основной капитал, и чем большую долю составляет основной капитал, тем больше будет это падение.

## *Отдел V*

**Принцип, в силу которого стоимость не изменяется вследствие повышения или падения заработной платы, видоизменяется также вследствие неодинаковой долговечности капитала и неодинаковой скорости, с которой он возвращается к предпринимателю**

В последнем отделе мы предполагали, что в двух равных капиталах двух разных отраслей промышленности доля основного и доля оборотного капиталов не равны, теперь предположим, что они одинаковы, но срок службы их неодинаков. Чем менее долговечен основной капитал, тем более он приближается по своему характеру к оборотному капиталу. Он будет потребляться и его стоимость воспроизводиться в более короткий срок, для того чтобы капитал фабриканта сохранился. Мы только что видели, что при повышении заработной платы стоимость товаров, произведенных на фабрике, где преобладает основной капитал, будет

относительно ниже, чем стоимость товаров, произведенных на фабриках, где преобладает оборотный капитал. Те же причины вызовут те же следствия по мере уменьшения срока службы основного капитала и приближения его к типу оборотного.

Если основной капитал изнашивается быстро, то ежегодно требуется большее количество труда, чтобы сохранить первоначальный уровень его полезного действия, но затраченный таким образом труд может считаться в действительности затраченным на изготовленный товар, на который должна поэтому переходить пропорциональная ему стоимость. Если я имею машину стоимостью в 20 тыс. ф. ст., при которой для производства товаров нужно очень небольшое количество труда, и если изнашивание такой машины ничтожно и общая норма прибыли равняется 10%, то к цене моих товаров мне надо прибавить немногим больше 2 тыс. ф. ст. за использование моей машины. Но если изнашивание машины велико, если для поддержания ее в соответствующем состоянии требуется труд 50 чел. в течение года, то я должен требовать за свои товары добавочной цены, равной той, какую получил бы всякий другой фабрикант, который занимал бы 50 чел. в производстве других товаров и вовсе не применял машин.

Но повышение заработной платы рабочих неодинаково отразится на товарах, производимых с помощью быстро изнашивающихся машин, и на товарах, производимых с помощью медленно изнашивающихся машин. В производстве первых на производимый товар постоянно переносится значительное количество труда, в производстве других — очень малое количество. Поэтому всякое повышение заработной платы или, что одно и то же, всякое падение прибыли, понизит относительную стоимость товаров, которые производятся с помощью более долговечного капитала, и соответствующим образом повысит стоимость тех, которые производятся с помощью капитала, более быстро изнашивающегося. Падение заработной платы будет иметь в этих двух случаях диаметрально противоположное действие.

Я уже сказал, что основной капитал имеет различные степени долговечности. Предположим теперь, что перед нами машина, которая может применяться в какой-либо особой отрасли промышленности и выполнить работу 100 чел. в год, и что она может продержаться только один год. Предположим также, что эта машина стоит 5 тыс. ф. ст. и что заработная плата 100 рабочих составляет в год 5 тыс. ф. ст. Очевидно, что для фабриканта все равно, купить ли машину или нанять рабочих. Но пусть стоимость труда повысится; тогда годовая заработная плата 100 чел. составит 5500 ф. ст. Очевидно, что теперь фабриканту нечего колебаться: в его интересах купить машину, которая выполнит ему ту же работу за 5 тыс. ф. ст. Но не повысится ли также и цена машины, не будет ли и она тоже стоить 5500 ф. ст. вследствие повышения стоимости труда? Ее цена поднялась бы, если бы при ее

сооружении не применялось никакого капитала и если бы владелец машиностроительного предприятия не получил никакой прибыли. Если бы, например, машина была продуктом труда 100 чел., работавших над ней год и получавших заработную плату в 50 ф. ст. каждый, и цена ее была, следовательно, 5 тыс. ф. ст., то в случае повышения заработной платы до 55 ф. ст. ее цена была бы 5 500 ф. ст. Но это невозможно: или занято менее 100 рабочих, или машина не может быть продана за 5 тыс. ф. ст., так как из этой суммы должна быть уплачена прибыль на капитал, затраченный на рабочих. Итак, предположим, что было занято только 85 чел. с расходом в 50 ф. ст. на каждого, или 4250 ф. ст. в год, и что 750 ф. ст., которые доставила продажа машины сверх заработной платы, уплаченной рабочим, составляли прибыль на капитал владельца машиностроительного предприятия. При повышении заработной платы на 10% он будет вынужден затратить добавочный капитал в 425 ф. ст. и поэтому вместо 4250 ф. ст. вложит всего 4675 ф. ст. — капитал, на который он получит только 325 ф. ст. прибыли, если по-прежнему продаст свою машину за 5 тыс. ф. ст. Но точно в таком же положении находятся все фабрики и капиталисты: повышение заработной платы отражается на всех одинаково. Поэтому если бы владелец машиностроительного предприятия поднял цену машины вследствие повышения заработной платы, то капитал стал бы притекать к производству таких машин в необычных размерах<sup>1</sup> до тех пор, пока цены машин не вернули бы прибыль к обычному уровню. Мы видим, следовательно, что цены машин не повысятся вследствие повышения заработной платы.

Однако фабрикант, который при общем повышении заработной платы располагает машиной, не увеличивающей издержек производства его товара, был бы в особо выгодном положении, если бы мог брать прежнюю цену за свои товары; но он, как мы уже видели, будет вынужден понизить цену своих товаров, так как в противном случае в его отрасль промышленности будет притекать капитал до тех пор, пока его прибыль не упадет до общего уровня. Таким образом, в выигрыше от введения машин оказывается публика: эти немые агенты всегда являются продуктом гораздо меньшего труда, чем тот, который они вытесняют,

---

<sup>1</sup> Нам ясно теперь, почему старые страны постоянно побуждаются употреблять машины, а новые — труд. С каждым затруднением в получении продуктов, нужных для пропитания рабочих, стоимость труда необходимо повышается, а с каждым повышением цены труда налицо новое побуждение к применению машин. Эта трудность обеспечить содержание рабочих постоянно проявляется в старых странах, в новых же может иметь место очень большое увеличение населения без малейшего повышения заработной платы. Там бывает так же легко снабдить пищей 7, 8 и 9-й миллион людей, как и 2, 3 и 4-й.

хотя бы они имели ту же денежную стоимость. Благодаря их влиянию возрастание цен на средства питания, в свою очередь повышающее заработную плату, отражается на меньшем числе лиц. В вышеприведенном примере оно коснется 85 чел. вместо 100, и экономия, явившаяся результатом этого, скажется в уменьшенной цене изготовленных товаров; действительная стоимость машин и изготовленных с их помощью товаров не только не повысится, но, наоборот, стоимость товаров, изготовленных таким путем, упадет и притом пропорционально долговечности машин.

Мы видим, таким образом, что на ранних ступенях общественного развития, до применения в больших размерах машин или долговечного капитала, товары, произведенные равными капиталами, будут иметь приблизительно равную стоимость, которая повышается или падает по отношению друг к другу только благодаря тому, что на производство их стало нужно больше или меньше труда. После же введения этих дорогих и долговечных орудий товары, производимые с применением одинаковых капиталов, будут иметь весьма неодинаковую стоимость. Хотя относительная стоимость их всегда будет повышаться или понижаться в зависимости от увеличения или уменьшения количества труда, необходимого для их производства, она, кроме того, будет подвергаться еще другим, хотя и меньшим изменениям вследствие повышения или падения заработной платы и прибыли. А так как товары, продающиеся за 5 тыс. ф. ст., могут быть продуктом капитала, равного по величине тому, с помощью которого произведены другие товары, продающиеся за 10 тыс. ф. ст., то производство их должно давать одинаковую прибыль; но эти прибыли были бы не равны, если бы цены товаров не изменялись вместе с повышением или падением нормы прибыли.

Таким образом, оказывается, что соразмерно с долговечностью применяемого в какой-либо отрасли производства капитала относительные цены товаров, произведенных с помощью такого долговечного капитала, будут изменяться в обратном отношении к заработной плате: они будут падать с повышением заработной платы и подниматься с падением ее; напротив, товары, которые производятся главным образом трудом с применением меньшего основного капитала или основного капитала менее долговечного характера, чем тот стандартный капитал, с помощью которого определяется цена, будут повышаться в цене вместе с повышением заработной платы и падать с ее падением<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> [Вместо последних строк: «напротив, товары... и падать с ее падением» во втором издании сказано: «и что никакие товары не увеличиваются в своей меновой стоимости только потому, что повышается заработная плата; меновая стоимость их увеличивается, если тратится больше труда на их производство, *если понижается заработная плата* или если снижается стоимость стандартной меры, в которой они оцениваются».]

**О неизменной мере стоимости**

Если относительная стоимость товаров меняется, то желательно иметь способ, которым можно определить, для каких из них повысилась и для каких упала их действительная стоимость. Это возможно сделать только путем последовательного сравнения их с какой-нибудь неизменной стандартной мерой стоимости, которая не подвергалась бы сама ни одному из тех колебаний, какие испытывают другие товары. Иметь такую меру невозможно, потому что нет товара, стоимость которого не подвергалась бы тем же изменениям, что и стоимость остальных предметов, которую мы хотим измерить. Другими словами, нет товара, производство которого не требовало бы то больше, то меньше труда. Но если бы даже эта причина изменения стоимости могла быть устранена для выбранной нами меры, если бы для производства наших денег в различные эпохи требовалось одно и то же количество труда, они все же не были бы безупречным масштабом или неизменной мерой стоимости. Как я уже старался доказать, относительная стоимость их подвергалась бы изменениям вследствие повышения или падения заработной платы, если бы доли основного капитала, необходимого для производства денег, а также других товаров, изменение стоимости которых мы желаем определить, были при этом различны. Она подвергалась бы изменениям, кроме того, еще и потому, что долговечность основного капитала, употребляемого на производство денег и других товаров, подлежащих сравнению с ними, очень различна или что время, необходимое для доставки их на рынок, может быть длиннее или короче времени, необходимого для доставки туда товаров, изменение стоимости которых подлежит определению. Все эти обстоятельства мешают какому-либо товару стать совершенно точной мерой стоимости.

Предположим, что мы остановились на золоте, как на такой мере. Очевидно, что оно является таким же товаром, как и другие предметы, производимые при таких же условиях и требующие для своего производства труда и основного капитала. Как и при производстве всяких других товаров, тут тоже возможны улучшения, сберегающие труд добывания золота, а следовательно, и его относительная стоимость может уменьшаться просто вследствие большей легкости его добывания.

Если даже предположить, что эта причина изменений устранена, что для получения одного и того же количества золота всегда требуется одно и то же количество труда, то все же золото не

---

<sup>1</sup> [Отдел шестой вставлен только в третьем издании.]

будет совершенной мерой стоимости, с помощью которой мы могли бы точно установить изменение стоимости всех других товаров. И вот почему. Во-первых, отношение между основным и оборотным капиталами в производстве золота и других вещей может быть совершенно различно; во-вторых, основной капитал может иметь в том и в другом случае различную степень долговечности; в-третьих, для доставки золота на рынок может требоваться иное количество времени, чем для доставки других товаров. Золото было бы совершенной мерой стоимости для всех вещей, производимых при точно таких же условиях, как и оно, но не для других. Если бы, например, оно производилось при тех же условиях, какие, по нашему предположению, необходимы для производства сукна и ситца, оно было бы совершенной мерой стоимости для этих вещей. Но оно не годилось бы для хлеба, каменного угля и других товаров, производимых при участии большей или меньшей доли основного капитала. Мы уже показали, что всякое изменение в постоянной норме прибыли имело бы некоторое влияние на относительную стоимость всех этих товаров независимо от всякого изменения в количестве труда, затраченного на их производство. Если бы золото производилось при тех же условиях, что и хлеб, то, даже если бы эти условия не изменялись, оно по указанным уже причинам не могло бы служить совершенной мерой стоимости сукна и ситца для разных эпох. Итак, ни золото, ни какой-либо другой товар не могут служить всегда совершенной мерой стоимости для всех вещей; но я уже заметил, что изменение в прибыли оказывает сравнительно слабое действие на относительные цены предметов и что изменение количества труда, необходимого для производства, оказывает на них гораздо более сильное действие. Поэтому, предполагая, что эта важная причина изменений устранена по отношению к производству золота, мы, вероятно, будем иметь в нем наибольшее теоретически мыслимое приближение к стандартной мере стоимости. Разве нельзя смотреть на золото как на товар, производимый при таком соотношении двух родов капитала, которое всего ближе к среднему соотношению, взятому для производства большинства товаров? Разве мы не можем рассматривать это соотношение как одинаково далекое от обеих крайностей, когда в одном случае используется мало основного капитала, а в другом употребляется мало труда, и не занимает ли оно среднее место между ними?

Таким образом, предполагая, что я обладаю мерой, настолько приближающейся к неизменной, я буду обладать и преимуществом, состоящим в возможности говорить об изменениях стоимости других вещей, не озабочиваясь каждый раз рассмотрением возможного изменения в стоимости меры, которой определяются цена и стоимость.

Поэтому, хотя я вполне признаю, что золотые деньги подвергаются (в своей стоимости) большинству изменений, которым подвергаются и другие предметы, я все-таки, чтобы облегчить предмет настоящего исследования, буду считать их неизменными (в стоимости). Таким образом, всякие изменения в ценах товаров я буду рассматривать как следствия изменения стоимости того товара, о котором будет идти речь.

Прежде чем расстаться с этой темой, будет уместно заметить, что Адам Смит и все последующие писатели без единого исключения утверждали, что за повышением цены труда последовало бы однообразное повышение цены всех товаров. Надеюсь, мне удалось показать, что этот взгляд совершенно не обоснован. Поднялись бы только цены тех товаров, при производстве которых употребляется меньше основного капитала, чем при производстве товара, служащего мерой, которой определяется цена; цены же тех товаров, на производство которых его идет больше, непременно упали бы при повышении заработной платы. Напротив, если бы заработная плата упала, то упали бы цены только тех товаров, производство которых ведется с меньшей долей основного капитала, чем производство товара, служащего мерой для определения цен, а цены всех товаров, в производстве которых участвует большая доля основного капитала, непременно поднялись бы.

Считаю также нужным отметить: я не сказал, что раз на один товар пошло труда на 1 тыс. ф. ст., а на другой на 2 тыс. ф. ст., то стоимость первого будет поэтому равна 1 тыс. ф. ст., а стоимость второго — 2 тыс. Я сказал только, что их стоимости будут относиться как 1:2 и что в этой пропорции они и будут обмениваться. Моя теория остается одинаково верной, будет ли первый товар продан за 1100 ф. ст., а второй — за 2200 или первый — за 1500, а второй — за 3 тыс. Я в настоящее время не исследую этого вопроса, а утверждаю только, что относительные стоимости их определяются относительными количествами труда, затраченного на их производство<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Г-н Мальтус замечает по поводу этой теории: «Мы, конечно, можем произвольно называть труд, затраченный на товар, действительной стоимостью его, но, делая так, мы употребляем слова не в том смысле, в каком они обыкновенно употребляются; мы при этом забываем весьма важную разницу между *издержками* и *стоимостью*, а в таком случае почти невозможно сделать ясным главное побуждение к производству богатства, которое фактически зависит от этой разницы». [«Principles of Political Economy», 1820, p. 61.]

Г-н Мальтус думает, по-видимому, что согласно моей теории издержки производства какой-либо вещи и стоимость ее тождественны; это так, если он под издержками понимает «издержки производства», включающие прибыль. В вышеприведенном отрывке он имеет в виду не это, следовательно, он не вполне понял меня.

## Отдел VII

**Различные следствия, вызываемые изменением стоимости денег — меры, в которой всегда выражается цена, или изменением стоимости товаров, которые покупаются за деньги**

Я уже объяснил, что с целью более отчетливого выяснения причин относительных изменений в стоимости других товаров я буду считать стоимость денег неизменной. Но я считаю все же полезным указать на различные следствия изменения товарных цен, происходящего в силу уже указанных мною причин, а именно вследствие различия в количестве труда, требующегося для производства товаров, и вследствие изменения стоимости самих денег.

Так как деньги — изменяющийся (в стоимости) товар, то повышение денежной заработной платы часто вызывается падением стоимости денег<sup>1</sup>. Действительно, повышение заработной платы вследствие этой причины неизменно сопровождается повышением цены товаров; но в таких случаях оказывается, что изменение произошло не в относительной стоимости труда и других товаров, а что изменилась только стоимость денег.

Представляя собой товар, получаемый из-за границы, деньги служат всеобщим средством обмена между всеми цивилизованными странами и распределяются между ними в пропорциях, которые изменяются с каждым усовершенствованием в торговле и машинах, с каждым увеличением трудности добывания пищи и других предметов жизненной необходимости для растущего населения. В силу всех этих причин они подвергаются непрерывным изменениям. Устанавливая принципы, регулирующие меновую стоимость и цены, мы должны тщательно отличать изменения, причины коих лежат в самом товаре, от изменений, вызываемых переменами в самой мере, которой определяется стоимость или выражается цена.

---

<sup>1</sup> [Во втором издании этот отдел (пятый) имеет другое начало; Рикардо перенес из четвертого отдела первого издания в пятый отдел второго следующий абзац:

«Вышеприведенное положение, доказывающее совместимость повышения заработной платы с понижением цен, имеет — мне это известно — невыгоду новизны и должно опираться на собственную состоятельность, чтобы найти защитников; пока же оно имеет своими противниками писателей выдающейся и заслуженной репутации. Следует, однако, всегда помнить, что во всей этой аргументации я исхожу из того, что деньги имеют неизменную стоимость, другими словами, являются всегда продуктами одного и того же количества труда вне зависимости от сторонних воздействий. Так как деньги представляют изменяющийся (в стоимости) товар, то повышение заработной платы, а равно и цены товаров часто вызывается падением стоимости денег». Далее во всех трех изданиях за незначительными исключениями изложение тождественно.]

Повышение заработной платы вследствие изменения в стоимости денег оказывает общее воздействие на все цены и по этой причине не оказывает никакого реального действия на прибыль. Напротив, повышение заработной платы в силу того обстоятельства, что рабочий получает более щедрое вознаграждение, или вследствие затруднений в добывании предметов жизненной необходимости, на которые расходуется заработная плата, не влечет за собой, за исключением некоторых случаев, повышения цены, но оказывает большое влияние на понижение прибыли. В одном случае на содержание рабочих не уделяется более значительная доля годового труда страны, во втором — уделяется.

Судить о повышении или падении ренты, прибыли и заработной платы можно лишь в соответствии с разделением всего продукта земли [какой-либо фермы]<sup>1</sup> между тремя классами — землевладельцев, капиталистов и рабочих, а не в соответствии со стоимостью этого продукта, определяемого в заведомо изменчивой мере.

Не по абсолютному количеству продукта, получаемому каждым классом, можно правильно судить о норме прибыли, ренты и заработной платы, но по количеству труда, требующегося для получения этого продукта. Благодаря улучшению машин и прогрессу в земледелии весь продукт может удвоиться; но если заработная плата, рента и прибыль тоже удвоятся, то соотношение между ними останется без изменения и ни об одной из них нельзя будет сказать, что она относительно изменилась. Но если бы заработная плата не участвовала в полной мере в этом увеличении, если бы она, вместо того чтобы удвоиться, увеличилась бы лишь наполовину, если бы рента, вместо того чтобы удвоиться, возросла бы только на три четверти, а остальное увеличение досталось на долю прибыли, то, мне кажется, я был бы вправе сказать, что рента и заработная плата упали, а прибыль повысилась. Если бы мы имели неизменный масштаб для измерения стоимости этого продукта, мы нашли бы, что классу рабочих и землевладельцев досталась меньшая стоимость, чем прежде, а классу капиталистов большая, чем прежде. Мы могли бы найти, например, что, хотя абсолютное количество товаров удвоилось, они все-таки являются продуктом точно такого же количества труда, как и прежде. Если из каждой сотни произведенных шляп, сюртуков и кварталов хлеба

рабочие получали раньше .....	25
землевладельцы .....	25
а капиталисты .....	50

---

100

<sup>1</sup> [В первом и во втором изданиях: «продукта земли и труда страны».]

и если, после того как количество этих товаров удвоилось, из каждой сотни их

рабочие получали бы только .....	22
землевладельцы .....	22
а капиталисты .....	56

---

100

то я сказал бы в этом случае, что заработная плата и рента упали, а прибыль повысилась, хотя вследствие обилия товаров количество продуктов, уплачиваемых рабочему и землевладельцу, увеличилось в отношении 25:44. Заработную плату следует измерять ее действительной стоимостью, т.е. количеством труда и капитала, употребленным на ее производство, а не номинальной стоимостью ее в сюртуках ли, шляпах, деньгах или хлебе. При обстоятельствах, только что предположенных мною, стоимость товаров упала бы наполовину, а если бы стоимость денег не изменилась, то и цена их тоже упала бы наполовину. Если бы оказалось, что заработная плата, выраженная в этой не изменившейся в своей стоимости мере, упала, то это еще не означает действительного падения ее, так как рабочий на теперешний заработок может купить большее количество дешевых товаров, чем на прежний.

Как бы велико ни было изменение в стоимости денег, оно не влияет на норму прибыли. Положим, что цена товаров фабриканта поднялась с 1 тыс. до 2 тыс. ф. ст., или на 100%, но его капитал, на который изменения в стоимости денег влияют так же, как и на стоимость продукта, т.е. его машины, здания и склады, тоже поднялся в цене на 100%, тогда норма его прибыли не изменится, и он будет располагать таким же количеством продуктов труда данной страны, но не большим. Если с помощью капитала данной стоимости фабрикант может путем экономии на труде удвоить количество продуктов и понизить их цены наполовину, то отношение между стоимостью капитала и произведенного продукта останется таким же, а следовательно, не изменится и норма прибыли.

Если в то самое время, как он удвоил количество продукта, применяя тот же капитал, стоимость денег в силу какой-либо причины понизится наполовину, то продукт будет продан за вдвое большую денежную стоимость, чем раньше; но капитал, затраченный на его производство, будет также представлять вдвое большую денежную стоимость в сравнении с прежней. Значит, и в этом случае отношение стоимости продукта к стоимости капитала останется тем же, что и прежде. Хотя количество продукта удвоилось, рента, заработная плата и прибыль изменятся лишь

постольку, поскольку изменится отношение, в котором этот удвоенный продукт делится между тремя классами, разделу между которыми он подлежит<sup>1</sup>.

## ГЛАВА 2

### 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

---

<sup>1</sup> [В первом издании глава о стоимости заканчивалась следующим образом:

«Таким образом оказывается, что накопление капитала, вместе с которым изменяется отношение между основным и оборотным капиталом, применяющимся в различных отраслях промышленности, а также степень долговечности основного капитала, вводит значительное изменение в правило, которое имеет всеобщее применение на ранних ступенях общественного развития.

Хотя стоимость товаров повышается или падает пропорционально большему или меньшему количеству труда, необходимого для их производства, их относительная стоимость изменяется вследствие повышения или снижения прибыли; одинаковые прибыли могут быть получены с товаров, которые продаются за 2 тыс. ф. ст., и с товаров, которые продаются за 10 тыс. ф. ст., а потому изменения этих прибылей должны влиять на их цены в различных отношениях независимо от увеличения или уменьшения количества труда, требующегося для производства данных товаров.

Оказывается также, что стоимость товаров может понижаться вследствие действительного повышения заработной платы, но никогда не может повыситься в силу этой причины. С другой стороны, она может повышаться вследствие снижения заработной платы, так как данные товары теряют те особые преимущества производства, которые обуславливались высокой заработной платой».]

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<sup>1</sup>. 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 рубки и продажи леса, а не за право разведения его. Он говорит также о ренте, получаемой с каменноугольных копей и с каменоломен<sup>2</sup>, 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

---

<sup>1</sup> [«Богатство народов», кн. I, гл. XI.]

<sup>2</sup> [Там же.]

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 обработанной в собственности 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 пользуются воздухом и водой при производстве своих товаров; но так как запасы их безграничны, то они и не имеют никакой цены<sup>1</sup>. 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 насе-

---

<sup>1</sup> «Земля, как мы видели, не единственный элемент природы, который обладает производительной силой, но она единственный или почти единственный, естественный элемент, который одна группа людей присваивает себе, отстраняя других, и благоденствия которого она, следовательно, может присваивать. Воды рек и морей, обладающие силой приводить в движение наши машины и наши суда, питать нашу рыбу, тоже имеют производительную силу; ветер, который движет наши мельницы, и даже солнечная теплота работают на нас; но, к счастью, еще никто не мог сказать: «Ветер и солнце мои, и за услуги, которые они оказывают, надо платить» (Economic politique, par J. B. Say, v. II, p. 124).

ления, 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 кварталов, но все же возрастет на 85 кварталов, 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 кварталов 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 кварталов или эквивалент их стоимости, ибо существование двух различных норм прибыли невозможно. Если арендатор примирится с уменьшением на 15 кварталов 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 кварталов 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 кварталов, то со второй тысячи ф. ст. будет взиматься рента, равная разности между продуктом второй и третьей тысячи, т.е. 10 кварталам, и в то же самое время рента с первой тысячи ф. ст. поднимется с 15 до 25 кварталов; 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 беспрестанно 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 стоимость 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 особенными 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<sup>1</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Не забыл ли г-н Сэй в следующем отрывке, что цена в конце концов регулируется издержками производства? «Продукт труда, приложенного к земле, имеет ту особенность, что не дорожает, становясь более редким, потому что одновременно с уменьшением пищи уменьшается и население, и, следовательно, *спрос* на эти продукты уменьшается вместе с уменьшением предложения. Кроме того, мы не видим, чтобы там, где необработанная земля имеется в изобилии, хлеб был дороже, чем в странах, где возделывается вся земля. В Англии и Франции в средние века земля возделывалась гораздо хуже, чем теперь, и добывалось гораздо меньше сырых произведений; однако, судя по всему, хлеб продавался не дороже сравнительно со стоимостью других вещей. Если продукта добывалось меньше, то и населения было меньше; слабость спроса уравнивала слабость предложения» (v. II, p. 338). Убеденный, что цена товаров регулируется ценой труда, и справедливо полагая, что всякого рода благотворительные учреждения имеют тенденцию увеличивать население свыше цифры, на какой оно иначе стояло бы, и понижать таким образом заработную плату, г-н Сэй говорит: «Я подозреваю, что дешевизна товаров, получаемых из Англии, отчасти обусловлена существованием в этой стране множества благотворительных учреждений» (v. II, p. 277). Для того, кто утверждает, что заработная плата регулирует цену, это — последовательное заключение.

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<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «К тому же в земледелии, — говорит Адам Смит, — наряду с человеком работает и природа, и, хотя ее труд и ничего не стоит, продукт ее имеет свою стоимость наравне с продуктом труда самого дорогого рабочего». Труд природы оплачивается не потому, что она делает много, а потому, что она делает мало. Чем скуперее становится она на свои дары, тем большую цену требует она за свою работу. Там, где она щедро расточает свои дары, она всегда работает даром. «В то время как в мануфактурах рабочие воспроизводят стоимость, равную их собственному потреблению или капиталу, использующему их вместе с прибылью его владельца, рабочий скот в земледелии воспроизводит гораздо большую стоимость. Сверх капитала фермера и всей прибыли на него он регулярно воспроизводит и

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

---

ренту землевладельца. Эту ренту можно рассматривать как продукт тех сил природы, пользование которыми землевладелец отдает в наем фермеру. Она бывает больше или меньше сообразно с предполагаемым размером этих сил или, другими словами, сообразно с предполагаемым естественным или искусственным плодородием земли. Она — работа природы, которая остается за вычетом или оплатой всего, что можно считать работой человека. Она редко бывает меньше четверти, а часто бывает больше трети всего продукта. Никогда равное количество производительного труда, занятого в мануфактурах, не дает такого большого воспроизводства. *В мануфактурах природа не делает ничего, а человек — все*, а воспроизводство всегда должно быть пропорционально силе обуславливающих его факторов. Капитал, примененный в земледелии, поэтому не только приводит в движение большее количество производительного труда, чем какой-либо равный ему капитал, примененный в мануфактурах, но пропорционально количеству производительного труда, которое он занимает, он прибавляет гораздо большую стоимость к ежегодному продукту земли и труда страны, к *реальному* богатству и доходам ее жителей. Из всех возможных способов приложения капитала это наиболее выгодный для общества» (кн. II, гл. V).

Разве природа не делает ничего для человека в обрабатывающей промышленности? Разве силы ветра и воды, которые приводят в движение наши машины и корабли, равняются нулю? Разве давление атмосферы и упругость паров, которые позволяют нам приводить в движение самые изумительные машины, — не дары природы? Я уже не говорю о действии тепла при размягчении и плавлении металлов, о действии атмосферы в процессах окрашивания и брожения. Нельзя назвать ни одной отрасли промышленности, в которой природа не оказывала бы помощи человеку, и притом помощи щедрой и даровой.

Комментируя приведенный мною отрывок из Адама Смита, г-н Бьюкенен замечает: «Я старался показать в замечаниях о производительном и непроизводительном труде, содержащихся в четвертом томе, что земледелие прибавляет к национальному богатству не больше, чем всякая иная отрасль производства. Настаивая на том, что воспроизведение ренты есть весьма большая выгода для общества, д-р Смит забывает, что рента есть результат высоких цен и что то, что землевладелец получает таким путем, он получает за счет всего общества. Общество ничего не выигрывает от воспроизводства ренты; все дело сводится к тому, что один класс получает выгоды за счет другого. Представление, что земледелие дает продукт и — как его следствие — ренту потому, что в процессе земледелия природа участвует наравне с человеческим трудом, — просто фантазия. Рента берется не из продукта, а является результатом цены, за которую этот продукт продается. А эта цена выручается не потому, что природа помогает производству, а потому, что как раз цена приспособляет потребление к предложению».

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<sup>1</sup>. 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.

---

<sup>1</sup> Ясное понимание этого принципа имеет, по моему убеждению, величайшую важность для науки политической экономии. [Это примечание сделано только во втором издании.]

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 севообо-

рот 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

$$\left. \begin{array}{l} 70 \text{ и } 100 = 30 \\ 70 \text{ и } 90 = 20 \\ 70 \text{ и } 80 = 10 \\ \hline 60 \end{array} \right\}, \text{ а продукт равнялся бы } \left\{ \begin{array}{l} 100 \\ 90 \\ 80 \\ \hline 70 \\ \hline 340 \end{array} \right.$$

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

$$\left. \begin{array}{l} 95 \text{ и } 125 = 30 \\ 95 \text{ и } 115 = 20 \\ 95 \text{ и } 105 = 10 \\ \hline 60 \end{array} \right\}, \text{ а продукт увеличится до } \left\{ \begin{array}{l} 125 \\ 115 \\ 105 \\ \hline 95 \\ \hline 440 \end{array} \right.$$

Но при таком возрастании продукта без возрастания спроса<sup>1</sup> не было бы побуждения прилагать такой большой капитал к земле; одна доля его была бы извлечена, и, следовательно, пос-

<sup>1</sup> Надеюсь, меня не поймут в том смысле, что я недооцениваю важности всякого рода улучшений в земледелии для землевладельцев, — их непосредственное действие состоит в понижении ренты, но так как они дают большой толчок размножению населения, то в конце концов они приносят громадные выгоды землевладельцам. Однако должен пройти известный период, в течение которого они приносят им положительный ущерб. [Это примечание сделано только в третьем издании.]

ледней долей была бы та, которая дает 105, а не 95; тогда рента упала бы до 30, т.е. до суммы разностей между

$$\left. \begin{array}{l} 105 \text{ и } 125 = 20 \\ 105 \text{ и } 115 = 10 \\ \hline 30 \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{, а количество продуктов все} \\ \text{же было бы достаточно для} \\ \text{нужд населения, составляя} \\ \text{345 кварталов, или} \end{array} \left\{ \begin{array}{l} 125 \\ 115 \\ 105 \\ \hline 345 \end{array} \right.$$

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 сельскохозяйственных 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 продуктивно, 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<sup>1</sup>.

## ГЛАВА 3

### 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 ника-

<sup>1</sup>Чтобы сделать это очевидным и показать, в какой степени будут изменяться хлебная и денежная ренты, предположим, что труд 10 рабочих на земле известного качества дает 180 кварталов пшеницы стоимостью в 4 ф. ст. квартал, или 720 ф. ст., и что труд 10 добавочных рабочих на той же или другой земле произведет только 170 кварталов добавочного продукта. Цена пшеницы поднимется тогда с 4 ф. ст. до 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс., так как  $170:180 = 4 \text{ ф. ст.} : 4 \text{ ф. ст.} 4 \text{ шилл.} 8 \text{ пенс.}$ ; или, поскольку для производства 1170 кварталов в одном случае нужен труд 10 рабочих, а в другом — только 9,44, то повышение произойдет в отношении 9,44:10, или 4 ф. ст.: 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс. Если будет занято еще 10 рабочих и продукт будет равняться

160, то цена повысится до 4 ф. ст. 10 шилл.

150 » » » » » 4 » » 16 »

140 » » » » » 5 » » 2 » 10 пенс.

Так вот, если не платилось никакой ренты за землю, которая давала 180 кварталов при цене квартала хлеба в 4 ф. ст., то, раз земля дает только 170, в виде ренты будет уплачиваться стоимость 10 кварталов, что при цене квартала в 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс. составит 42 ф. ст. 7 шилл. 6 пенс. Рента будет равна:

20 кварталам, когда их производится 160, что при цене в 4 ф. ст. 10 шилл. 0 пенс. составит 90 ф. ст. 0 шилл. 0 пенс.;

30 кварталам, когда их производится 150, что при цене в 4 ф. ст. 16 шилл. 0 пенс. составит 144 ф. ст. 0 шилл. 0 пенс.;

40 кварталам, когда их производится 140, что при цене в 5 ф. ст. 2 шилл. 10 пенс. составит 205 ф. ст. 13 шилл. 4 пенс.

Хлебная рента будет увеличиваться в отношении	$\left\{ \begin{array}{l} 100 \\ 200 \\ 300 \\ 400 \end{array} \right\}$	, а денежная — в отношении	$\left\{ \begin{array}{l} 100 \\ 212 \\ 340 \\ 485 \end{array} \right\}$
---	--	----------------------------	--

кой 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 исчисляется 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<sup>1</sup>. 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.

## ГЛАВА 4

### О естественной и рыночной цене

Но если мы принимаем труд за основу стоимости товаров, а сравнительное количество труда, необходимого для их производства, за регулятор, определяющий соответственные количества

---

<sup>1</sup> [В первом и втором изданиях этот абзац (от «Если бы» до «природы вещей») отсутствует. Вместо него имеется следующий: «Признав все несовершенства, которые свойственны золотым и серебряным деньгам как мере стоимости в зависимости от большего или меньшего количества труда, которое при изменяющихся условиях может быть необходимо для добывания этих металлов, мы считаем себя вправе сделать предположение, что все эти несовершенства были устранены и что одинаковые количества труда могут всегда добыть из рудника, не платившего ренты, одинаковые количества золота. Золото было бы тогда неизменной мерой стоимости».]

товаров, которые должны обмениваться друг на друга, то из этого еще не следует, что мы отрицаем случайные и временные отклонения действительной или рыночной цены товаров от этой их первичной и естественной цены.

При обычных условиях нет ни одного товара, который в течение сколько-нибудь долгого времени всегда поставлялся бы как раз в том количестве, какого требуют нужды и желания людей. Нет поэтому ни одного товара, цена которого не подвергалась бы случайным и временным изменениям.

Только вследствие таких изменений на производство различных товаров, на которые существует спрос, и уделяется ровно столько капитала, сколько требуется, а не больше. С повышением или падением цен прибыль поднимается выше или опускается ниже общего уровня, и прилив и отлив капитала к известной отрасли промышленности, в которой произошло такое изменение, то поощряется, то задерживается.

Если каждый волен употреблять свой капитал как ему угодно, то он, конечно, будет искать для него наиболее выгодного помещения; он, естественно, будет не удовлетворен прибылью в 10%, если, вложив свой капитал в другое дело, он может получить прибыль в 15%. Это неутомимое стремление всех капиталистов составлять менее прибыльное дело для более прибыльного создает сильную тенденцию приводить прибыль всех к одной норме или устанавливать между ними такую пропорцию, какая по расчету заинтересованных сторон уравнивает действительные или кажущиеся преимущества одних перед другими. Может быть, очень трудно проследить последовательные фазы этого процесса. Для его осуществления, вероятно, вовсе и не требуется, чтобы фабрикант совершенно менял свое дело. Достаточно, чтобы он только уменьшил количество капитала, вложенного в него. Во всех богатых странах есть известное число людей, составляющих так называемый денежный класс. Эти люди сами не связаны с какой-либо отраслью промышленности, но живут на проценты со своих денег, употребляя их на учет векселей или на ссуды их более предприимчивой части общества. Банкиры также употребляют большой капитал на подобного рода операции. Капитал, употребляемый таким образом, составляет оборотный капитал значительного размера, и им пользуются в большей или меньшей пропорции все различные отрасли промышленности страны. Нет, пожалуй, фабриканта, который, как бы богат он ни был, ограничивал бы свое дело теми размерами, какие допускают одни его собственные средства. У него всегда находится некоторая доля этого текущего капитала, которая возрастает или уменьшается в соответствии с интенсивностью спроса на его товары. Когда увеличивается спрос на шелк и уменьшается спрос на сукно, суконщик не переводит своего капитала в шелковую про-

мышленность, а рассчитывает часть своих рабочих и сокращает свой спрос на займы у банкиров и денежных людей. С фабрикантом шелка дело обстоит обратно: он хочет иметь больше рабочих, и потому его стремление к займам возрастает; он занимает больше, и капитал таким образом перемещается из одной отрасли в другую без необходимости для фабриканта прекращать свое обычное дело. Когда мы посмотрим на рынки большого города, мы увидим, как регулярно снабжаются они отечественными и иностранными товарами в требуемом количестве при всех условиях меняющегося спроса, зависящего от прихотей вкуса или изменения в величине населения, и как редко происходит переполнение от слишком изобильного предложения или возникает непомерная дороговизна от несоответствия между спросом и предложением, и мы должны будем признать, что принцип, регулирующий распределение капитала между всеми отраслями промышленности в требуемых размерах, проявляет свое действие гораздо сильнее, чем это обыкновенно полагают.

Капиталист, ищущий прибыльного применения для своих средств, естественно, будет принимать в соображение все преимущества одного занятия перед другим. Поэтому он может поступиться частью своей денежной прибыли ради верности помещения, опрятности, легкости или какой-либо другой действительной или воображаемой выгоды, которыми одно занятие отличается от другого.

Если, принимая во внимание все эти обстоятельства, прибыль на капитал установилась так, что в одной отрасли она составляет 20%, в другой — 25, в третьей — 30%, то, вероятно, такая относительная разница между ними, и только эта разница, будет сохраняться все время. Ибо если в силу какой-нибудь причины прибыль в одной из этих отраслей повысилась бы на 10%, то или это увеличение было бы временным и прибыль скоро вернулась бы к своей обычной норме, или же прибыль в прочих отраслях повысилась бы в той же пропорции.

[Настоящее время является, по-видимому, одним из исключений по отношению к правильности этого замечания. Окончание войны настолько нарушило прежде существовавшее разделение занятий в Европе, что не каждый еще капиталист отыскал свое место при новом разделении, ставшем теперь необходимым]<sup>1</sup>.

Предположим, что все товары продаются по своей естественной цене и что, следовательно, нормы прибыли на капитал во всех занятиях одинаковы или же разнятся лишь постольку, по-скольку разница, по мнению заинтересованных сторон, компен-

---

<sup>1</sup> [Эта вставка сделана только в третьем издании.]

сируется какой-либо действительной или воображаемой выгодой, которой они обладают или от которой отказываются. Предположим теперь, что перемена моды увеличит спрос на шелковые и уменьшит спрос на шерстяные изделия; их естественная цена, количество труда, необходимого для их производства, останутся без изменения, но рыночная цена шелковых изделий поднимется, а шерстяных — упадет. Вследствие этого прибыль фабриканта шелка будет выше, а фабриканта шерсти — ниже общей и сложившейся нормы. Это отразится не только на прибыли, но и на заработной плате рабочих в этих отраслях. Однако этот возросший спрос на шелковые изделия скоро будет покрыт предложением благодаря перемещению капитала и труда из шерстяного производства в шелковое; тогда рыночные цены шелковых и шерстяных изделий снова приблизятся к их естественным ценам, и фабриканты этих товаров будут получать каждый свою обычную прибыль.

Таким образом, стремление каждого капиталиста извлекать свои фонды из менее прибыльного и помещать в более прибыльное дело не позволяет рыночной цене товаров надолго оставаться или много выше, или много ниже их естественной цены. Именно конкуренция устанавливает меновую стоимость товаров на таком уровне, при котором после выдачи заработной платы за труд, необходимый для их производства, и покрытия всех прочих расходов, требующихся для того, чтобы применяемый капитал сохранял состояние своей первоначальной пригодности, остаток стоимости или избыток ее будет в каждой отрасли пропорционален стоимости затраченного капитала.

В седьмой главе<sup>1</sup> «Богатства народов» весь этот вопрос прекрасно исследован. Мы вполне признаем временное влияние, которое случайные причины могут оказывать на цены товаров, а также на заработную плату и прибыль на капитал в отдельных отраслях промышленности. Но так как это влияние не затрагивает общего уровня цен товаров, заработной платы или прибыли и одинаково действует на всех стадиях общественного развития, то мы совершенно не будем принимать его во внимание при изучении законов, управляющих естественными ценами, естественной заработной платой и естественной прибылью, — явлениями, совершенно не зависящими от этих случайных причин. Итак, говоря о меновой стоимости или покупательной силе того или другого товара, я всегда разумею ту покупательную силу, которой он обладал бы, если бы она не нарушалась временными или случайными причинами, и которая представляет его естественную цену.

---

<sup>1</sup> [«О естественной и рыночной цене товаров», кн. I, гл. VII.]

## ГЛАВА 5

### О заработной плате

Как и все другие предметы, которые покупаются и продаются и количество которых может увеличиваться или уменьшаться, труд имеет свою естественную и свою рыночную цену. Естественной ценой труда является та, которая необходима, чтобы рабочие имели возможность существовать и продолжать свой род без увеличения или уменьшения их числа.

Способность рабочего содержать себя и семью так, чтобы число рабочих не уменьшалось, зависит не от количества денег, которое он получает в виде заработной платы, а от количества пищи, предметов жизненной необходимости и комфорта, ставшего для него насущным в силу привычки, которые можно купить за эти деньги. Поэтому естественная цена труда зависит от цены пищи, предметов насущной необходимости и удобств, требующихся для содержания рабочего и его семьи. С повышением цены пищи и предметов жизненной необходимости естественная цена труда поднимется, с падением их цены — упадет.

С прогрессом общества естественная цена труда всегда имеет тенденцию повышаться, потому что один из главных товаров, которым регулируется его естественная цена, имеет тенденцию становиться дороже, в зависимости от возрастающей трудности его производства. Однако, поскольку усовершенствования в земледелии и открытие новых рынков, откуда можно получать жизненные припасы, могут временно ослаблять тенденцию к повышению цены предметов насущной необходимости и даже вызывать падение их естественной цены, эти же самые причины будут оказывать соответствующее действие и на естественную цену труда.

Естественная цена всех товаров, кроме сырья и труда, имеет тенденцию падать с прогрессом богатства и населения. Ибо, хотя, с одной стороны, их действительная стоимость повышается вследствие повышения естественной цены сырого материала, из которого они сделаны, с другой, это повышение более чем уравновешивается усовершенствованиями в машинах, лучшим разделением и распределением труда и мастерством производителей, растущим вместе с прогрессом науки и техники.

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

Когда рыночная цена труда превышает его естественную

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

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

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

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

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

Или же количество капитала может увеличиться, а стоимость его остается без изменения или даже фактически уменьшается; может даже увеличиться количество пищи и одежды в стране, но благодаря машинам это добавочное количество может быть получено без всякого увеличения и даже при абсолютном уменьшении соответственного количества труда, необходимого для его производства. Количество капитала может возрасти, и в то же время стоимость его в целом или отдельных его частей не станет большей, чем прежде, [или даже фактически уменьшится]<sup>1</sup>.

В первом случае естественная цена [труда]<sup>2</sup>, которая всегда за-

---

<sup>1</sup> [Вставка во втором и третьем изданиях.]

<sup>2</sup> [В первом издании «заработной платы».]

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

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

Во втором случае положение рабочего улучшится весьма значительно; он будет получать увеличенную денежную плату, не будучи вынужден платить повышенную цену за товары, которые потребляют он и его семья, а, пожалуй, будет даже платить за них меньшую цену. И только после того, как население значительно увеличится, рыночная цена [труда]<sup>1</sup> опять будет сведена к [его]<sup>2</sup> естественной низкой цене, которая в этом случае уменьшается.

Таким образом, с поступательным движением общества, с каждым возрастанием его капитала рыночная заработная плата будет повышаться, но длительность этого повышения будет зависеть от того, повысилась ли также и естественная цена [труда]<sup>3</sup>. А это опять-таки будет зависеть от повышения естественной цены тех предметов жизненной необходимости, на которые расходуется заработная плата труда.

Не следует думать, что естественная цена [труда]<sup>4</sup>, даже поскольку она измеряется в пище и предметах насущной необходимости, абсолютно неподвижна и постоянна. Она изменяется в разные времена в одной и той же стране и очень существенно различается в разных странах<sup>5</sup>. Она зависит главным образом от

<sup>1</sup> [В первом издании — «зарботной платы».]

<sup>2</sup> [В первом издании — «их».]

<sup>3</sup> [В первом издании — «зарботной платы».]

<sup>4</sup> [То же.]

<sup>5</sup> [«Жилище и одежда, необходимые в одной стране, могут быть вовсе не нужны в другой. В Индостане рабочий может постоянно работать и сохранять всю свою работоспособность, получая в качестве естественной заработной платы такие жилища и одежду, каких в России было бы недостаточно для предохранения рабочего от гибели. Даже в странах, расположенных в одном и том же климате, различия в образе жизни часто

нравов и обычаев народа. Английский рабочий считал бы, что его заработная плата стоит ниже ее естественной нормы и слишком скудна для содержания семьи, если она не позволяет ему покупать иной пищи, кроме картофеля, и жить в лучшем жилище, чем мазанка, но эти скромные естественные потребности часто считаются достаточными в странах, где «жизнь человека дешева» и его нужды легко удовлетворяются. Многие из удобств, которые теперь имеются в английском коттедже, считались бы роскошью в более ранний период нашей истории.

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

Независимо от изменений в стоимости денег, которые необходимо отражаются на [денежной]<sup>1</sup> заработной плате, но на действие которых мы до сих пор не обращали внимания, так как принимали, что деньги постоянно имеют одинаковую стоимость, заработная плата, [по-видимому]<sup>2</sup>, подвержена повышению или падению в силу двух причин:

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

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

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

В новых поселениях, в которых вводятся ремесла и знания более цивилизованных стран, капитал, вероятно, имеет тенден-

---

вызывают различия в естественной цене труда, столь же значительные, как и различия, вызванные естественными причинами» («An Essay on the External Corn Trade» by R. Torrens, Esq., p. 68) (Торренс Р. Опыты о внешней торговле хлебом, стр. 68). Вся проблема весьма умело освещена полковником Торренсом. [Это примечание только во втором и третьем изданиях.]

<sup>1</sup> [Вставка в третьем издании.]

<sup>2</sup> [Вставка во втором и третьем изданиях.]

цию возрастать быстрее, чем размножаются люди. И если недобор рабочих не будет покрыт приливом их из более населенных стран, то эта тенденция будет сильно повышать цену труда. По мере того как такие страны заселяются и поступает в обработку земля худшего качества, тенденция капитала к возрастанию уменьшается; это объясняется тем, что избыточный продукт, остающийся после покрытия нужд существующего населения, должен быть по необходимости пропорционален легкости производства, т.е. меньшему числу лиц, занятых в производстве. Следовательно, хотя при самых благоприятных обстоятельствах возможность роста производительных сил, вероятно, превосходит способность населения к размножению, долго такое состояние продолжаться не может, потому что при ограниченности количества земли и неодинаковом качестве производительность ее с каждым новым увеличением капитала, прилагаемого к ней, будет понижаться, тогда как способность населения к размножению продолжает оставаться прежней.

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

Когда население давит на средства существования, единственными средствами исцеления являются или уменьшение населения, или более быстрое накопление капитала. В богатых странах, где вся плодородная земля уже поступила в обработку, последнее средство и не очень практично, и не весьма желательно, потому что результатом его при слишком усердном применении будет одинаковое обнищание всех классов. Но в бедных странах, где средства производства имеются в изобилии, потому что еще не вся плодородная земля возделывается, это — единственно верное и действительное средство для искоренения зла, тем более

что результатом его явится улучшение положения всех классов населения.

Друзья человечества могут только желать, чтобы во всех странах рабочие классы развивали в себе потребность в комфорте и развлечениях и чтобы усилия добиться их были поощряемы всеми законными средствами. Нет лучшей гарантии против перенаселения.<sup>1</sup> В тех странах, где рабочие классы имеют самые малые нужды и довольствуются самой дешевой пищей, население подвержено величайшим превратностям и нищете. Ему негде укрыться от беды; оно не может искать убежища в более низком состоянии, ибо его состояние уже настолько низко, что ниже оно опуститься не может. При всяком недостатке в главном средстве

---

<sup>1</sup> [В первом издании Рикардо стоял на несколько иной точке зрения. Вместо строк «В одном случае зло происходит» до «Нет лучшей гарантии против перенаселения» Рикардо писал: «*Нищета происходит от лени народа*. Чтобы последний стал счастливее, он нуждается только в стимуле к трудолюбию. При таком трудолюбии никакое увеличение населения не может быть слишком большим, так как производительные силы увеличатся еще больше. В другом случае население растет быстрее средств, требующихся для его содержания. Всякое напряжение трудолюбия, поскольку оно не сопровождается уменьшением нормы прироста населения, только увеличит зло, ибо производство не может поспевать за населением. В некоторых странах Европы и во многих странах Азии, а также на южноокеанских островах народ бедствует от плохого управления или от привычки к беспечности, заставляющих его предпочитать имеющиеся удобства и бездельность, хотя и без гарантии против нужды, умеренному трудолюбию с изобилием пищи и предметов жизненной необходимости. Уменьшая население этих стран, мы им не окажем никакой помощи, ибо производство будет уменьшаться в такой же, если еще не в большей пропорции. Средство против зла, от которого страдают Польша и Ирландия, так же как и средство против зла, испытываемого на южноокеанских островах, заключается в том, чтобы стимулировать трудолюбие, создать новые потребности и развить новые вкусы; ибо эти страны должны накапливать гораздо большее количество капитала до тех пор, пока уменьшенная норма производства сделает рост капитала необходимо менее быстрым, чем рост населения. Легкость, с которой удовлетворяются нужды ирландцев, позволяет этому народу проводить большую часть своего времени в лени; если бы население уменьшилось, это зло возросло бы, потому что повысилась бы заработная плата, и вследствие этого рабочий имел бы возможность получить в обмен на еще меньшую часть своего труда все, что требуется для удовлетворения его умеренных потребностей.

Создайте у ирландского рабочего вкус к комфорту и удовольствиям, которые привычка сделала существенно необходимыми для английского рабочего, и он будет тогда согласен посвятить еще какую-то часть своего времени производству, чтобы иметь возможность получить их. Тогда будут добываться не только все добываемые теперь средства пропитания, но и большая добавочная стоимость при производстве тех товаров, на которое может быть направлен незанятый теперь труд страны.»]

его пропитания население может прибегнуть лишь к очень немногим суррогатам, и дороговизна сопровождается для него почти всеми бедствиями голода.

При естественном поступательном движении общества заработная плата труда имеет тенденцию к падению, поскольку она регулируется предложением и спросом, потому что приток рабочих будет постоянно возрастать в одной и той же степени, тогда как спрос на них будет увеличиваться медленнее. Если, например, заработная плата регулируется ежегодным возрастанием капитала, составляющим 2%, то она упадет, когда процент его накопления будет составлять только 1,5. Она упадет еще ниже, когда капитал будет увеличиваться только на 1 или на 0,5%. Так будет продолжаться до тех пор, пока капитал, а вместе с ним и заработная плата не сделаются стационарными, причем заработная плата будет достаточна только для сохранения численности существующего населения. Я утверждаю, что при таких обстоятельствах заработная плата, поскольку она регулировалась бы исключительно предложением и спросом рабочих, будет падать, но мы не должны забывать, что заработная плата регулируется также ценами товаров, на которые она расходуется.

С ростом населения цены на предметы насущной необходимости будут постоянно повышаться, потому что для их производства будет требоваться больше труда. Если бы, значит, денежная заработная плата труда падала и в то же время каждый товар, на который она расходуется, становился дороже, рабочий страдал бы вдвойне и скоро совершенно лишился бы возможности существовать. На деле денежная заработная плата труда будет не падать, а повышаться, но не в достаточной мере для того, чтобы рабочий имел возможность покупать столь же много предметов комфорта и необходимости, сколько он покупал до повышения цены этих товаров. Если раньше его заработная плата оставляла 24 ф. ст. в год, или 6 кварталов хлеба, при цене квартера в 4 ф. ст., то он, вероятно, будет получать только стоимость 5 кварталов, когда цена хлеба поднимется до 5 ф. ст. за квартал. Но 5 кварталов будут стоить 25 ф. ст.; следовательно, он получит прибавку к своей денежной заработной плате, хотя и при этой прибавке он не сможет иметь столько же хлеба и других товаров, сколько он и его семья потребляли прежде.

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

Итак, оказывается, что та же причина, которая повышает

ренту, а именно, возрастающая трудность получения добавочного количества пищи с помощью пропорционального добавочного количества труда, будет повышать и заработную плату. А потому, если стоимость денег останется без изменения, как рента, так и заработная плата будут иметь тенденцию расти вместе с ростом богатства и населения.

Но между ростом ренты и ростом заработной платы имеется существенная разница. Повышение денежной стоимости ренты сопровождается увеличением ее доли в продукте; не только денежная рента землевладельца становится больше, но и его хлебная рента; он получает больше хлеба, и каждая определенная мера этого хлеба будет обмениваться на большее количество всех других товаров, стоимость которых не повысилась. Судьба рабочего будет менее счастливой; правда, он будет получать большую денежную заработную плату, но его хлебная заработная плата сократится. И он не только будет распоряжаться теперь меньшим количеством хлеба. Ухудшится также и его общее положение, потому что ему труднее будет поддерживать рыночную норму заработной платы выше ее естественной нормы. Когда цена хлеба повысится на 10%, заработная плата всегда повысится менее чем на 10%, рента же всегда повысится в большем отношении; положение рабочего будет вообще ухудшаться, а землевладельца — становиться все лучше и лучше.

Предположим, что заработная плата рабочего составляла 24 ф. ст. в год при цене квартера пшеницы в 4 ф. ст., или равнялась по стоимости 6 квартерам пшеницы, и предположим, что половину своей заработной платы он расходовал на пшеницу, а другую половину, или 12 ф. ст., на прочие вещи.

Он получал бы:

24 ф. ст.	14 шилл.	когда пшеница стоила	4 ф. ст.	4 шилл.	8 пенс.	или стоимость	5,83	кварт.
25 » »	20 »		4 »	10 »	8 »		5,66	»
26 » »	8 »		4 »	16 »	8 »		5,50	»
27 » »	8,5 »		4 »	2 »	10 »		5,33	»

Получая такую заработную плату, рабочий имел бы возможность жить так же хорошо, как и прежде, но не лучше. Потому что, когда хлеб стоил 4 ф. ст. за квартал, он тратил бы:

На 3 квартера хлеба по 4 ф. ст. квартал.	12 ф. ст.
И на другие вещи	12 » »
<hr/>	
	24 ф. ст.

Когда пшеница стоила

4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс.,  
3 квартера, которые потребляли он  
и его семья, стоили бы ему ..... 12 ф. ст. 14 шилл.

А прочие вещи,  
цены которых не изменились ..... 12   »   »

---

24 ф. ст. 14 шилл.

При цене в 4 ф. ст. 10 шилл.  
3 квартера пшеницы стоили бы ..... 13 ф. ст. 10 шилл.  
А прочие вещи ..... 12   »   »

---

25 ф. ст. 10 шилл.

При цене в 4 ф. ст. 16 шилл.  
3 квартера пшеницы стоили бы ..... 14 ф. ст. 8 шилл.  
А прочие вещи ..... 12   »   »

---

26 ф. ст. 8 шилл.

При цене в 5 ф. ст. 2 шилл. 10 пенс.  
3 квартера пшеницы  
стоили бы ..... 15 ф. ст. 8 ш. 6 п.  
А прочие вещи ..... 12   »   »

---

27 ф. ст. 8 ш. 6 п.

Пропорционально вздорожанию хлеба рабочий получал бы меньшую хлебную заработную плату; денежная же заработная плата его все время возрастала бы, тогда как его житейские удобства оставались бы, согласно сделанному выше предположению, точно такими же. Но так как цены других товаров повышаются пропорционально количеству входящего в них сырого продукта, то за некоторые из них он должен был бы платить больше. Хотя его чай, сахар, мыло, свечи и квартирная плата, вероятно, будут не дороже, ему придется платить больше за ветчину, сыр, масло, белье, обувь и платье. Поэтому даже при принятом выше увеличении заработной платы его положение сравнительно ухудшится. Но могут сказать, что, рассматривая влияние заработной платы на цены, я предполагал, что золото или металл, из которого изготавливаются деньги, есть продукт страны, в которой заработная плата изменялась, и что положения, которые я установил, мало согласуются с действительным положением вещей, поскольку золото — металл, добываемый за границей. Однако то обстоятельство, что золото — иностранный продукт, не ослабляет силы ар-

гументации: можно показать, что, добывается ли золото в своей стране или же ввозится из-за границы, — результаты в конечном счете и даже непосредственно будут одни и те же.

Когда заработная плата повышается, это происходит вообще потому, что увеличение богатства и капитала вызывает новый спрос на труд, который будет неминуемо сопровождаться увеличением производства товаров. Для обращения этих добавочных товаров, хотя бы по тем же ценам, что и раньше, потребуется больше денег, большее количество того иностранного товара, из которого делаются деньги и который может быть получен только путем ввоза. Всякий раз, как товар требуется в большем количестве, чем прежде, его относительная стоимость повышается в сравнении со стоимостью тех товаров, за которые он покупается. Если бы потребовалось больше шляп, и цена повысилась бы, и за них давали бы больше золота. Если бы понадобилось больше золота, то повысилась бы его цена, а цена шляп упала бы, так как для покупки прежнего количества золота теперь было бы необходимо большее количество шляп и всех других вещей. Но сказать в данном случае, что цены товаров повысились, потому что повысилась заработная плата, значит допускать явное противоречие: сначала мы говорим, что вследствие спроса поднимается относительная стоимость золота, а затем что его относительная стоимость падает, потому что цены поднимаются, — две вещи, совершенно несовместимые друг с другом. Сказать, что повысились цены товаров, — то же самое, что сказать, что понизилась относительная стоимость денег, потому что относительная стоимость золота вычисляется в товарах. Значит, если повысились цены всех товаров, то золото не притекало бы из-за границы для покупки этих дорогих товаров. Оно, наоборот, уходило бы из страны и употреблялось бы с выгодой для покупки сравнительно более дешевых иностранных товаров. Таким образом, видно, что повышение заработной платы не поднимет товарных цен, все равно, производится ли металл, из которого делаются деньги, дома или за границей. Цены всех товаров не могут подняться в одно и то же время без добавочного количества денег. Это последнее не может быть ни получено в своей стране, как мы уже показали, ни ввезено из-за границы. Для покупки какого-либо добавочного количества золота за границей наши товары должны быть дешевы, а не дороги. Ввоз золота и повышение цен всех отечественных товаров, на которые покупается золото, — абсолютно несовместимые вещи. Широкое употребление бумажных денег не изменяет дела, потому что бумажные деньги соответствуют или должны соответствовать стоимости золота, и потому на их стоимость влияют только те причины, которые влияют и на стоимость этого металла.

Таковы, следовательно, законы, которые регулируют заработную плату и управляют благосостоянием наиболее значительной части всякого общества. Так же как и при всяких других соглашениях, размеры заработной платы должны быть предоставлены частной и свободной рыночной конкуренции и никогда не должны контролироваться вмешательством законодательства.

Явная и прямая тенденция законов о бедных прямо противоречит этим очевидным принципам: эти законы ведут не к улучшению положения бедных, что имели в виду благодушные законодатели, а к ухудшению положения и богатых и бедных. Вместо того чтобы делать бедных богатыми, они как бы рассчитаны на то, чтобы сделать богатых бедными. Пока эти законы остаются в силе, вполне естественно, что суммы на содержание бедных будут прогрессивно расти до тех пор, пока они не поглотят весь чистый доход страны или по крайней мере ту часть его, которую государство оставит нам за покрытием своих собственных всегда существующих потребностей по государственным расходам<sup>1</sup>.

Эта пагубная тенденция законов о бедных уже не является тайной, после того как она была вполне выяснена компетентным пером Мальтуса, и всякий друг бедных должен горячо желать полной отмены этих законов. К несчастью, однако, они изданы так давно и бедняки настолько свыклись с ними, что радикальное устранение их из нашей политической системы требует величайшей осторожности и уменья. Даже самые ревностные сторонники отмены признают, что, если желательно оградить от самой гнетущей нищеты тех, для блага которых такие законы были ошибочно изданы, их отмена должна быть проведена с величайшей постепенностью.

Не подлежит никакому сомнению, что комфорт и благосостояние бедных не могут быть постоянно обеспечены, если вследствие их собственных стараний или некоторых усилий со стороны законодательства не будет урегулировано возрастание их численности и ранние и непредусмотрительные браки не станут менее частыми в их среде. Действие системы законов о бедных было прямо противоположное. Они делали воздержание излиш-

---

<sup>1</sup> Если г. Бьюкенен говорит в следующей цитате только о временном состоянии нищеты, то я согласен с ним, что «великое зло в судьбе рабочего есть бедность, происходящая от недостатка или пищи, или работы, и во всех странах издано было бесчисленное множество законов, чтобы помочь ему. Но в нашем общественном устройстве существуют бедствия, которых законодательство не может облегчить, и потому полезно знать пределы его мощи, чтобы мы в погоне за неосуществимым не упустили того хорошего, что действительно в нашей власти» (*Buchanan*, p. 61).

ним и поощряли неблагоразумных, предлагая им часть заработной платы благоразумных и трудолюбивых<sup>1</sup>.

Природа этого бедствия сама указывает на лекарство. Суживая постепенно сферу применения законов о бедных, разъясняя беднякам ценность независимости, приучая их рассчитывать в деле пропитания не на систематическую или случайную благотворительность, а на свои собственные усилия, внушая им, что благоразумие и предусмотрительность — не лишние и не безвыгодные добродетели, мы постепенно приблизимся к более нормальному и здоровому состоянию.

Всякий план реформы законов о бедных, который не ставит себе конечной целью их отмену, не заслуживает ни малейшего внимания. И лучшим другом бедняков и дела всего человечества мы признаем того, кто может указать самые верные и в то же время наименее принудительные меры для достижения этой цели. Если бы каким-нибудь новым способом, отличным от настоящего, мы увеличили фонд для содержания бедных, мы несколько не смягчили бы это зло. Наоборот, если бы мы увеличили этот фонд или, как некоторые предлагали в последнее время, собирали его как общий фонд со всей страны, мы не только не облегчили бы зло, которое желаем устранить, но еще более увеличили бы его. Настоящий способ его сбора и расходования способствовал смягчению его пагубных действий. Каждый приход собирает отдельный фонд для содержания своих собственных бедных. Поэтому люди более заинтересованы в том, чтобы держать местные сборы на бедных на низком уровне, и это более осуществимо, чем если бы собирался один общий фонд для помощи бедным всего королевства. Приход гораздо более заинтересован в экономном взимании налога и в бережливом распределении пособий, когда вся экономия пойдет в его собственную пользу, чем если сотни других приходов будут участвовать в ней.

Только этой причиной мы можем объяснить, что законы о бедных не поглотили еще всего чистого дохода страны; строгости, с которой они применяются, мы обязаны тем, что гнет их не

---

<sup>1</sup> К счастью, прогресс в понимании этого вопроса, который обнаружила палата общин с 1796 г., довольно велик, как это можно видеть, сравнив последний доклад комитета по рассмотрению законов о бедных со следующими заявлениями Питта, сделанными в названном году. «Пусть, — сказал он, — получение помощи в тех случаях, когда есть много детей, будет делом права и чести, а не предметом позора и презрения. Это сделает большое семейство благословением, а не проклятием и проведет надлежащую разграничительную линию между теми, кто может пропитать себя собственным трудом, и теми, кто, обогатив страну большим числом детей, имеет право на помощь с ее стороны в деле их пропитания» (Hansard's Parliamentary History, v. XXXII, p. 710). [Это примечание имеется только во втором и третьем изданиях.]

возрос до невысимых размеров. Если бы всякое человеческое существо, нуждающееся в поддержке, было уверено, что получит ее в силу закона, и получит в размере, вполне достаточном для сносной жизни, то теоретически можно было бы ожидать, что все другие налоги, взятые вместе, были бы безделицей в сравнении с одним налогом на бедных.

Законы о бедных имеют тенденцию — и эта тенденция не менее достоверна, чем закон тяготения, — превращать богатство и силу в нищету и бессилие; они отвлекают усилия труда от всех иных целей, кроме одной — добывания пропитания; они уничтожают всякие умственные различия и занимают ум одной мыслью об удовлетворении физических потребностей, пока, наконец, все классы не будут поражены чумой всеобщей бедности. К счастью, эти законы действовали в период возрастающего благосостояния, когда фонд заработной платы возрастал регулярно и размножение населения не стимулировалось искусственным путем. Но если бы наш прогресс замедлился, если бы мы пришли к стационарному состоянию, от которого, я уверен, мы еще весьма далеки, то пагубная природа этих законов стала бы более явственной и угрожающей, и тогда отмена их встретила бы, кроме того, много новых затруднений.

## ГЛАВА 6

### О прибыли

Мы уже показали, что прибыли на капиталы, помещенные в разных отраслях, находятся в определенном отношении друг к другу и имеют тенденцию изменяться в одинаковой степени и в одинаковом направлении. Теперь мы должны рассмотреть, какова причина постоянных изменений в норме прибыли и связанных с ними постоянных перемен в норме процента.

Мы видели, что цена<sup>1</sup> хлеба регулируется количеством труда, необходимого для его производства, с помощью той части капитала, которая не платит никакой ренты. Мы видели далее, что цены всех промышленных товаров повышаются или падают соразмерно тому, больше или меньше труда необходимо для их производства. Ни фермер, обрабатывающий землю того разряда, который регулирует цену, ни фабрикант, который изготавливает промышленные товары, не поступаются никакой долей продукта ради ренты. Вся стоимость их товаров делится только на две

---

<sup>1</sup> Прошу читателя помнить, что для большей ясности я принимаю, что стоимость денег неизменна, и потому всякое изменение в цене должно быть отнесено на счет перемены в стоимости товара.

части: одна составляет прибыль на капитал, другая — заработную плату.

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

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

Если и фабрикант и фермер имели по 10 рабочих, причем заработная плата их повысилась с 24 ф. ст. в год на человека до 25 ф. ст., то вся сумма, уплачиваемая каждым из них, будет составлять 250 ф. ст. вместо 240. Фабриканту придется нести только этот добавочный расход, чтобы получить то же количество товаров; но фермер, ведущий хозяйство на новой земле, будет, пожалуй, вынужден нанять добавочного рабочего и платить поэтому добавочную сумму в 25 ф. ст. в качестве заработной платы, а фермер на старой земле вынужден будет платить точно такую же добавочную сумму в 25 ф. ст. в качестве ренты: не будь нужен добавочный труд, ни цена хлеба не могла бы подняться, ни рента увеличиться. Итак, одному фермеру придется платить 275 ф. ст. в качестве одной только заработной платы, а другому в качестве заработной платы и ренты вместе, и каждому из них на 25 ф. ст. больше, чем фабриканту; за последние 25 ф. ст. фермер вознаграждается прибавкой к цене сырых произведений, и потому его прибыль все еще будет соответствовать прибыли фабриканта.

Ввиду важности этого положения я постараюсь сделать его еще яснее.

Мы показали, что на ранних стадиях общественного развития как доля землевладельца, так и доля рабочего в *стоимости* продукта земли весьма невелики и что они возрастают пропорционально возрастанию богатства и трудности добывания пищи. Мы показали, кроме того, что, хотя стоимость доли рабочего возрастает вследствие высокой стоимости пищи, его действительная доля уменьшается. Что же касается доли землевладельца, то возрастает не только ее стоимость, но и ее количество.

Часть продукта земли, остающаяся после уплаты землевладельцу и рабочим, безусловно, принадлежит фермеру и составляет прибыль на его капитал. Но мне могут возразить, что, хотя с поступательным движением общества доля фермера во всем продукте уменьшается, он, несмотря на это, может получать более значительную стоимость, так же как землевладелец и рабочий, ибо повысится стоимость всего продукта.

Могут сказать, например, что когда цена хлеба поднимается с 4 до 10 ф. ст., то 180 кварталов, полученных с наилучшей земли, будут продаваться за 1800 ф. ст. вместо 720. Поэтому, хотя бы и было доказано, что землевладелец и рабочий будут получать в виде ренты и заработной платы большую стоимость, все же стоимость прибыли фермера может также увеличиться. Это, однако, невозможно, как я сейчас постараюсь показать.

Во-первых, цена хлеба поднимается только пропорционально увеличению трудности возделывания его на земле худшего качества.

Уже было замечено, что если труд 10 рабочих на земле известного качества дает 180 кварталов пшеницы стоимостью в 4 ф. ст. за квартал, или всего 720 ф. ст., но труд десяти добавочных рабочих произведет на той же или другой земле только 170 добавочных кварталов, то цена пшеницы поднимется с 4 ф. ст. до 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс., так как  $107:180 = 4 \text{ ф. ст.} : 4 \text{ ф. ст.} 4 \text{ шилл.} 8 \text{ пенс.}$  Другими словами, так как для производства 170 кварталов пшеницы во втором случае нужен труд 10 человек, а в первом — только 9,44, то цена повысится в отношении 9,44 к 10, или 4 ф. ст. к 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс. Точно таким же образом можно показать, что если труд десяти добавочных рабочих произведет только 160 кварталов, то цена поднимается далее до 4 ф. ст. 10 шилл., если 150 — то до 4 ф. ст. 16 шилл., и т.д. и т.д.

Но когда на земле, не платящей ренты, производилось 180 кварталов и цена была 4 ф. ст. за квартал, они продавались за 720 ф. ст.

А когда на земле, не платящей ренты, производилось 170 кварталов и цена поднималась до 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс., они продавались все еще за 720 ф. ст.

Точно так же 160 кварталов по 4 ф. ст. 10 шилл. дадут 720 ф. ст.

И 150 кварталов по 4 ф. ст. 16 шилл. дадут ту же сумму в 720 ф. ст. Очевидно теперь, что если из этих равных стоимостей фермер вынужден сегодня платить заработную плату, регулируемую ценой пшеницы в 4 ф. ст., а завтра заработную плату, регулируемую более высокими ценами, то норма его прибыли будет уменьшаться соразмерно повышению цены хлеба.

Итак, мне кажется, в этом случае ясно доказано, что повышение цены хлеба, которое увеличивает денежную заработную плату рабочего, уменьшает денежную стоимость прибыли фермера.

Но и фермер, обрабатывающий старую, лучшую землю, будет в том же положении; он также будет платить возросшую заработную плату и, как бы ни была высока цена его продукта, никогда не будет удерживать из стоимости его более 720 ф. ст. Эта сумма должна быть поделена между ним и его рабочими, число которых остается все время одинаковым; и чем больше будут получать они, тем меньше будет оставаться ему.

Когда цена хлеба была равна 4 ф. ст., все 180 кварталов принадлежали земледельцу, и он продавал их за 720 ф. ст. Когда цена хлеба поднялась до 4 ф. ст. 4 шилл. 8 пенс., он вынужден был платить стоимость 10 кварталов в качестве ренты, следовательно, остальные 170 кварталов давали ему не более 720 ф. ст. Когда цена хлеба поднялась далее до 4 ф. ст. 10 шилл., он платил 20 кварталов — или их стоимость — в качестве ренты и, следовательно, удерживал в свою пользу только 160 кварталов, которые давали ту же сумму в 720 ф. ст.

Мы видим таким образом, что, как бы ни повышалась цена хлеба вследствие необходимости употреблять больше труда и капитала для получения добавочного количества продукта, такое повышение всегда будет выравниваться стоимостью добавочной ренты или употребленного добавочного труда, так что, продается ли хлеб по 4 ф. ст. 10 шилл. или по 5 ф. ст. 2 шилл. 10 пенс., фермер всегда будет получать за часть продукта, которая останется ему после уплаты ренты, одну и ту же действительную стоимость. Итак, мы видим, что, составляет ли продукт, принадлежащий фермеру, 180, 170, 160 или 150 кварталов, он всегда будет выручать за него одну и ту же сумму — 720 ф. ст., так как цена хлеба возрастает обратно пропорционально количеству его.

Таким образом, рента, как оказывается, всегда падает на потребителя и никогда на фермера. Ибо если продукт его фермы будет постоянно составлять 180 кварталов, то с повышением цены он будет удерживать в свою пользу стоимость меньшего количества и отдавать стоимость большего количества землевладельцу. Но вычет этот будет таков, чтобы у него оставалась всегда одна и та же сумма в 720 ф. ст.

Мы видим, кроме того, что во всех случаях одна и та же сумма в 720 ф. ст. должна быть разделена между заработной платой и прибылью. Если стоимость сырых произведений, доставляемых землей, превышает эту стоимость, то излишек, какова бы ни была его величина, присоединяется к ренте. Если бы излишка не было, то и ренты не было бы. Поднимается ли заработная плата или прибыль или же падает, все равно и та и другая должны быть выплачены из этой суммы в 720 ф. ст. С одной стороны, прибыль никогда не может подняться так высоко, чтобы поглощенная ею часть в 720 ф. ст. сделала остаток недостаточным для снабжения рабочих предметами абсолютной необходимости, с другой — заработная плата никогда не может подняться так высоко, чтобы от 720 ф. ст. ничего не осталось для прибыли.

Таким образом, во всех случаях прибыль как в земледелии, так и в промышленности понижается при повышении цены сырых произведений, если оно сопровождается повышением заработной платы<sup>1</sup>. Если фермер не выручает добавочной стоимости за хлеб, остающийся ему после уплаты ренты, если фабрикант не выручает добавочной стоимости за производимые им товары и если оба они вынуждены платить более значительную стоимость в виде заработной платы, то можно ли яснее показать, что прибыль должна падать с повышением заработной платы?

Итак, фермер, хотя он и не платит ни одной части ренты землевладельца, ибо она всегда регулируется ценой продукта и неизменно падает на потребителей, все-таки решительно заинтересован в том, чтобы рента или, скорее, естественная цена сырых произведений держалась на низком уровне. Как потребитель сырых произведений и предметов, в состав которых они входят, он вместе с другими потребителями заинтересован в том, чтобы цена их оставалась на низком уровне. Но всего чувствительнее затрагивает его высокая цена хлеба ввиду влияния ее на заработную плату. С каждым повышением цены хлеба ему придется платить из одной и той же неизменной суммы в 720 ф. ст. добавочную сумму к заработной плате 10 рабочих, которые, по нашему предположению, постоянно работают у него. Мы видели при рассмотрении заработной платы, что она неизменно повышается с повышением цены сырых произведений. Положив в основу нашего вычисления тот же самый расчет, мы увидим, что если при

---

<sup>1</sup> Читатель знает, что мы оставляем без рассмотрения случайные изменения, зависящие от плохих и хороших урожаев или от увеличения или уменьшения спроса вследствие каких-либо внезапных перемен в состоянии населения. Мы говорим о естественной и постоянной, а не о случайной и колеблющейся цене хлеба.

цене пшеницы в 4 ф. ст. за квартал<sup>1</sup> заработная плата равняется 24 ф. ст. в год, то

	ф. ст.	шилл.	пенс.		ф. ст.	шилл.	пенс.
при цене	4	4	8	заработная плата	24	14	0
пшеницы в	4	10	0	будет равняться	25	20	0
	4	16	0		26	8	0
	5	2	10		27	8	6

Тогда из неизменного фонда в 720 ф. ст., подлежащего распределению между рабочими и фермерами,

	ф. ст.	шилл.	пенс.	ф. ст.	шилл.	пенс.	ф. ст.	шилл.	пенс.
при цене	4	0	0	240	0	0	480	0	0
пшеницы в	4	0	8	247	0	0	473	0	0
	4	10	0	255	0	0	465	0	0
	5	2	10	264	5	0	455	15	0

При предположении, что первоначальный капитал фермера равнялся 3 тыс. ф. ст., прибыль на его капитал, будучи в первом случае равной 480 ф. ст., составит 16%. Когда его прибыль падает до 473 ф. ст., она составляет 15,7%, когда она падает до

465 ф. ст. ....	15,5%
456 » » .....	15,2%
445 » » .....	14,8%

Но норма прибыли упадет еще больше, потому что капитал фермера, следует это вспомнить, состоит в значительной мере из

<sup>1</sup>180 кварталов пшеницы будут делиться при выше указанных изменениях в стоимости хлеба в следующих пропорциях между землевладельцами, фермерами и рабочими:

Цена квартера			Рента в	Прибыль в	Заработная	Итого
ф.ст.	шилл.	пенс.	пшенице	пшенице	плата в пшенице	
4	0	0	нет никакой	120,2 кв.	60,0 кв.	180
4	4	8	10 кв.	111,7 »	58,3 »	
4	10	0	20 »	103,4 »	56,6 »	
4	16	0	30 »	95,0 »	55,0 »	
5	2	10	40 »	86,7 »	53,3 »	

И при тех же обстоятельствах денежная рента, заработная плата и прибыль будут составлять:

Цена квартера			Рента			Прибыль			Зараб. плата			Итого		
ф.ст.	шилл.	пенс.	ф.ст.	шилл.	пенс.	ф.ст.	шилл.	пенс.	ф.ст.	шилл.	пенс.	ф.ст.	шилл.	пенс.
4	0	0	нет никакой			480	0	0	240	0	0	720	0	6
4	4	8	42	7	6	473	0	0	247	0	0	762	7	6
4	10	0	90	0	0	465	0	0	255	0	0	810	0	0
4	16	0	144	0	0	456	0	0	264	0	0	864	0	0
5	2	10	205	13	4	455	150	0	274	5	0	925	13	4

сырых произведений, как его хлеб и сено, невымолоченная пшеница и ячмень, лошади и коровы; и цена их повысится, как только повысится цена продуктов. Его абсолютная прибыль упадет с 480 ф. ст. до 445 ф. ст. 15 шилл.; но если по только что указанной мною причине его капитал возрастет с 3 тыс. до 3200 ф. ст., то при цене хлеба в 5 ф. ст. 2 шилл. 10 пенс. его прибыль будет ниже 14%.

Если фабрикант тоже вложил в свое дело 3 тыс. ф. ст., то он будет вынужден вследствие повышения заработной платы увеличить свой капитал, чтобы иметь возможность вести дело в прежнем разmere. Если его товары продавались раньше за 720 ф. ст., то они будут и впредь продаваться по этой же цене, но заработная плата труда, которая раньше составляла 240 ф. ст., поднимается при цене хлеба в 5 ф. ст. 2 шилл. 10 пенс. до 274 ф. ст. 5 шилл. В первом случае у него оставалось в качестве прибыли с 3 тыс. ф. ст. 480 ф. ст., во втором — он получит всего 445 ф. ст. 15 шилл. прибыли на возросший капитал, и, следовательно, его прибыль должна соответствовать изменившейся норме прибыли фермера.

Товары, на цене которых не отражалось бы в большей или меньшей степени повышение цены сырых произведений, встречаются очень редко, потому что получаемый от земли сырой материал входит в состав большинства товаров. Цены всех таких товаров, как ситец, холст и сукно, поднимутся вместе с повышением цены пшеницы, но они поднимутся потому, что на сырой материал, из которого они изготовляются, затрачивается больше труда, а не потому, что фабрикант больше платит рабочим, которых он нанимает для изготовления этих товаров.

Во всех этих случаях цены товаров повысятся потому, что на них затрачивается больше труда, а не потому, что труд, который затрачивается на них, имеет более высокую стоимость. Цены драгоценных вещей, цены изделий из железа, жести и меди не поднимутся, потому что в состав их не входит никакой сырой материал, получаемый с поверхности земли.

Могут сказать, что я принимал за доказанное то, что денежная заработная плата поднимается вместе с повышением цены сырых произведений, но что это вовсе не является необходимым следствием, поскольку рабочий может довольствоваться меньшими житейскими удобствами. Действительно, заработная плата труда могла раньше стоять на высоком уровне и может вынести некоторое понижение. Если так, то падение прибыли будет задержано. Но нельзя допустить, чтобы денежная цена заработной платы упала или оставалась неподвижной при постепенном возрастании цен предметов насущной необходимости. И потому можно считать доказанным, что при обычных обстоятельствах не может иметь места никакое длительное повышение цен предметов на-

сущной необходимости, которое не вызвало бы или которому не предшествовало бы повышение заработной платы.

Одинаковое, или почти одинаковое, действие на прибыль произвело бы и повышение цен других предметов жизненной необходимости, на которые расходуется заработная плата труда помимо пищи. Необходимость платить возросшую цену за эти предметы заставит рабочего требовать большей заработной платы, а все, что увеличивает заработную плату, необходимо уменьшает прибыль. Но предположим, что повысились цены шелка, бархата, мебели и разных других товаров, которые рабочему не требуются, и что повышение это произошло вследствие того, что на них расходуется больше труда. Отразится ли это на прибыли? Конечно, нет: ведь на прибыли не может отразиться ничего, кроме повышения заработной платы; шелк и бархат не потребляются рабочими, и потому повышение их цен не может повышать заработной платы.

Следует помнить, что я говорю о прибыли вообще. Я уже заметил, что рыночная цена товара может превышать его естественную или необходимую цену, потому что он может быть произведен не в таких обильных размерах, каких требует новый спрос на него. Это, однако, лишь временное явление. Высокая прибыль на капитал, вложенный в производство такого товара, будет, естественно, привлекать капиталы в данную отрасль промышленности, а как только будут доставлены необходимые фонды и количество товара увеличится в надлежащей степени, цена его упадет, и прибыль в данной отрасли придет в соответствие с общим уровнем. Падение общей нормы прибыли вовсе не несовместимо с частичным повышением прибыли в отдельных отраслях. Именно благодаря неравенству прибыли капитал и перемещается из одного занятия в другое. Таким образом, в то время как общая прибыль падает и для нее постепенно устанавливается более низкий уровень вследствие повышения заработной платы и увеличивающейся трудности снабжения возрастающего населения предметами насущной необходимости, прибыль фермера может в течение короткого промежутка времени быть выше прежнего уровня. Точно так же какая-либо отрасль внешней и колониальной торговли может получить на некоторое время необычайный толчок для развития; но допущение этого факта ничуть не обесценивает теорию, в силу которой прибыль зависит от высокой или низкой заработной платы, а заработная плата — от цены предметов жизненной необходимости, цена же последних — главным образом от цен на пищу, потому что количество всех других потребных предметов может быть увеличено почти беспредельно.

Следует также помнить, что цены на рынке постоянно изменяются, и прежде всего в связи со сравнительным состоянием

спроса и предложения. Хотя сукно может быть поставлено по 40 шилл. за ярд и дать обычную прибыль на капитал, цена его может подняться до 60 или 80 шилл. вследствие общей перемены моды или какой-либо другой причины, которая неожиданно и сразу усилит спрос на него или уменьшит предложение. Фабриканты сукна будут временно пользоваться необычной прибылью, но капитал, естественно, станет притекать в эту отрасль промышленности, пока спрос и предложение не уравновесятся снова, а тогда цена сукна опять упадет до 40 шилл. — до его естественной или необходимой цены. Точно таким же образом с каждым возрастанием спроса на хлеб цена его может подняться так высоко, что будет давать фермеру прибыль выше средней. Если плодородная земля имеется в изобилии, то цена хлеба опять упадет до прежнего уровня после того, как на производство его будет затрачено требуемое количество капитала, и прибыль опять вернется к своей прежней норме; но если плодородная земля не имеется в изобилии, если для производства добавочного количества требуется больше капитала и труда, чем прежде, то цена поднимется, и фермер, вместо того чтобы постоянно получать большую прибыль, окажется вынужденным довольствоваться меньшей нормой ее как неизбежным последствием повышения заработной платы, вызванного повышением цен на предметы насущной необходимости.

Итак, прибыль имеет естественную тенденцию падать, потому что с прогрессом общества и богатства требующееся добавочное количество пищи получается при затрате все большего и большего труда. К счастью, эта тенденция, это, так сказать, тяготение прибыли, приостанавливается через повторные промежутки времени благодаря усовершенствованиям в машинах, применяемых в производстве предметов жизненной необходимости, а также открытиям в агрономической науке, которые позволяют нам сэкономить часть труда, требовавшегося раньше, и таким образом понизить цену предметов первой необходимости рабочего. Повышение цены предметов жизненной необходимости и заработной платы труда имеет, однако, свой предел: как только заработная плата будет равна (как в приведенном раньше случае) 720 ф. ст., т.е. всей выручке фермера, должен наступить конец накоплению; никакой капитал не может тогда давать какой-либо прибыли, и не может быть никакого спроса на добавочный труд, а следовательно, и численность населения достигнет своей наивысшей точки. В действительности задолго до этого периода весьма низкая норма прибыли остановит всякое накопление, и почти весь продукт страны, за вычетом платы рабочим, станет собственностью землевладельцев и сборщиков десятины и налогов.

Таким образом, положив в основу вычисления прежний очень несовершенный расчет, мы увидим, что, когда хлеб будет стоить

20 ф. ст. за квартал, весь чистый доход страны будет принадлежать землевладельцам, потому что тогда то же количество труда, которое первоначально было необходимо для производства 180 кварталов, будет необходимо для производства 36 (20 ф. ст. : 4 ф. ст. = 180 : 36). Фермер, который произвел 180 кварталов (если таковой отыщется, потому что старый и новый капиталы, вложенные в землю, настолько перемешаются, что их никак нельзя будет различить), будет продавать

180 кварталов по 20 ф. ст. за квартал, или	3 600 ф. ст.
минус стоимость 144 кварталов	в пользу землевладельца в форме ренты, равняющейся разнице между 36 и 180 кварталами
36 кварталов . . . . .	720 ф. ст.
минус стоимость 36 кварталов 10 рабочим . . . . .	720 » »

Итак, на прибыль не остается ничего.

[Я предполагал, что]<sup>1</sup> при этой цене в 20 ф. ст. за квартал рабочие будут по-прежнему потреблять

три квартала в год каждый стоимостью в . . . . .	60 ф. ст.
и что на другие товары они будут расходовать . . . . .	12 » »

Итого на каждого рабочего . . . . . 72 ф. ст. в год

Следовательно, 10 рабочих будут стоить в год 720 ф. ст.

Всеми этими вычислениями я желал только сделать ясным основной принцип, и едва ли надо оговаривать, что все мое вычисление построено на случайно взятых цифрах и может служить только для примера. Я мог бы самым точным образом определить разницу в числе рабочих, необходимом для получения последовательных количеств хлеба, требующихся для растущего населения, а также размеры потребления семьи рабочего, и пр. и пр., но результаты получились бы в сущности те же самые, несмотря на различие порядка цифр. Для большей ясности я старался упростить проблему и потому не принимал в расчет возрастание цены других предметов жизненной необходимости, кроме пищи рабочего. А такое возрастание было бы следствием увеличения стоимости сырых материалов, из которых они сделаны; вздорожание их, конечно, еще более увеличило бы заработную плату и понизило бы прибыль. Я уже сказал, что задолго до того, как такое состояние цен станет постоянным, исчезнет всякое побуждение к накоплению, потому что никто не накапливает иначе, как с целью применять производительно накопленный капитал; ведь только

<sup>1</sup> [Вставка во втором и третьем изданиях.]

при таком употреблении последний влияет на прибыль. Без соответствующего побуждения не может быть накопления, и, следовательно, такое состояние цен никогда не может иметь места. Фермер и фабрикант так же мало могут жить без прибыли, как рабочий без заработной платы. Их побуждение к накоплению будет уменьшаться с каждым уменьшением прибыли. Оно совершенно прекратится, когда их прибыль будет так низка, что не будет давать им надлежащего вознаграждения за хлопоты и риск, которому они необходимо должны подвергаться при производительном применении своего капитала.

Я должен опять оговорить, что норма прибыли будет падать гораздо быстрее, чем я это принимал в своем вычислении. Ибо при той стоимости продукта, какую я принимал при предположенных обстоятельствах, стоимость капитала фермера значительно возросла бы: ведь этот капитал на деле состоит из многих таких товаров, стоимость которых увеличилась бы. Прежде чем цена хлеба поднялась бы с 4 ф. ст. до 12, меновая стоимость капитала фермера, вероятно, удвоилась бы и равнялась бы 6 тыс. ф. ст. вместо 3 тыс. И если его прибыль составляла 180 ф. ст., или 6%, на его первоначальный капитал, то *норма* прибыли в действительности была бы теперь не выше 3%, потому что при 3% 6 тыс. ф. ст. дают 180 ф. ст.; и только на этих условиях мог бы новый фермер, имеющий в кармане 6 тыс. ф. ст., заняться сельским хозяйством.

Многие отрасли промышленности извлекли бы некоторую большую или меньшую выгоду из того же источника. Пивовар, водочный заводчик, фабрикант сукон, фабрикант холста были бы отчасти вознаграждены за уменьшение их прибыли повышением стоимости их запасов сырых и обработанных материалов, но норма прибыли фабрикантов металлических изделий, драгоценных вещей и многих других товаров, а также тех, чей капитал состоит только из денег, полностью подверглась бы падению без какого-либо вознаграждения.

Мы могли бы также ожидать, что, как бы ни уменьшилась норма прибыли на капитал вследствие накопления капитала в земледелии и повышении заработной платы, общая сумма прибыли все же возросла бы. Так, предполагая, что с накоплением каждых новых 100 тыс. ф. ст. норма прибыли будет падать с 20% до 19, 18, 17, постоянно уменьшаясь, можно все же ожидать, что общая сумма прибыли, полученной всеми последовательными владельцами капитала, будет всегда прогрессировать; она будет больше, когда капитал равняется 200 тыс. ф. ст., чем когда он достигает всего 100 тыс., еще больше, когда он составляет 300 тыс. и т.д., возрастая, хотя и в уменьшающемся отношении, с каждым возрастанием капитала. Однако эта прогрессия верна только для известного периода; так, 19% с 200 тыс. составляют больше, чем 20% со 100 тыс., 18% с 300 тыс. — больше, чем 19% с 200 тыс., но

когда накопленный капитал достигнет очень большой суммы и прибыль опять упадет, дальнейшее накопление будет уменьшать сумму прибыли. Предположим, что накопление достигло 1 млн., а прибыль равна 7 %, тогда сумма прибыли составит 70 тыс.; если теперь к миллиону прибавится еще 100 тыс., а прибыль понизится до 6%, то собственники капитала получают 66 млн., или на 4 тыс. меньше, хотя вся сумма капитала возросла с 1 млн. до 1 100 тыс.

Однако пока капитал дает вообще какую-либо прибыль, немислимо такое накопление капитала, которое не сопровождалось бы возрастанием как количества, так и стоимости продукта. Затрата добавочных 100 тыс. ф. ст. не сделает ни одну из частей прежнего капитала менее производительной. Продукт земли и труда страны должен возрасти, и стоимость его увеличится не только на стоимость, добавленную к прежнему количеству продуктов, но и на новую стоимость, которая прибавляется ко всему продукту земли вследствие увеличения трудности производства последней доли его<sup>1</sup>. Однако когда накопление капитала станет очень большим, то, несмотря на это возрастание стоимости, продукт будет распределяться таким образом, что на долю прибыли будет доставаться меньшая стоимость, чем прежде, а на долю ренты и заработной платы большая. Так, при последовательных прибавках к капиталу, совершаемых каждый раз в размере 100 тыс. ф. ст., и при падении нормы прибыли с 20% до 19, 18 и 17 возрастает количество годового продукта, а стоимость его увеличится на сумму более значительную, чем добавочная стоимость, которая должна быть произведена добавочным капиталом. Стоимость продукта повысится с 20 тыс. ф. ст. до 39 тыс. с лишним, затем до 57 тыс. с лишним. А когда затраченный капитал будет, как мы предположили раньше, равен миллиону, то, хотя при прибавке новых 100 тыс. ф. ст. общая сумма прибыли будет в действительности меньше, чем прежде, доход страны увеличится все же больше, чем на 6 тыс. ф. ст. Но это увеличение достанется землевладельцам и рабочим. Они получают больше, чем добавочный продукт, и будут даже по своему положению в состоянии захватить часть прежнего барыша капиталиста. Предположим, что цена хлеба — 4 ф. ст. за квартал и что поэтому, как мы рассчитали раньше, из каждых 720 ф. ст., остающихся фермеру после уплаты ренты, 480 удерживаются им, а 240 уплачиваются его рабочим. Когда цена поднимется до 6 ф. ст. за квартал, он будет вынужден платить своим рабочим 300 ф. ст. и будет удерживать себе в виде прибыли только 420 ф. ст. [он будет вынужден платить им 300 ф. ст., чтобы они имели возможность потреблять то же количество предметов жизненной необходимости, что и прежде, но не

---

<sup>1</sup> [В первом издании сказано было: «каковая новая стоимость всегда прибавляется к ренте».]

более]<sup>1</sup>. Если теперь затраченный капитал так велик, что дает 100 тыс. раз по 720 ф. ст., или 72 млн. ф. ст., то вся сумма прибыли составит 48 млн. ф. ст. при цене пшеницы в 4 ф. ст. за квартал; если же вследствие затраты более значительного капитала будет получено 105 тыс. раз по 720 ф. ст., или 75 600 тыс. ф. ст., то при цене пшеницы в 6 ф. ст. прибыль фактически упадет с 48 млн. до 44 100 тыс., или 105 тыс. раз по 420 ф. ст., а заработная плата повысится с 24 млн. ф. ст. до 31 500 тыс. Заработная плата повысится, потому что по отношению к капиталу будет занято больше рабочих и каждый рабочий будет получать более значительную денежную заработную плату; но положение рабочего, как мы уже показали, будет хуже, потому что он будет располагать меньшим количеством продукта страны. В действительности выиграют одни только землевладельцы; они будут получать более высокую ренту, во-первых, потому, что продукт будет иметь более высокую стоимость, и, во-вторых, потому, что они будут получать значительно возросшую долю [этого продукта]<sup>2</sup>.

Хотя производится более значительная стоимость, но зато и более значительная часть того, что остается за уплатой ренты, потребляется производителями, а именно это, и только это регулирует прибыль. Пока земля дает обильные урожаи, заработная плата может временно повыситься, и производители могут потреблять больше, чем свою обычную долю, но стимул, который таким образом будет дан росту населения, скоро вернет рабочих к их обычному потреблению. Но когда в обработку поступают плохие земли или когда больше капитала и труда затрачивается на старой земле, а количество продукта уменьшается, тогда результат должен быть более постоянным. Более значительная доля той части продукта, которая остается после уплаты ренты и подлежит разделу между собственниками капитала и рабочими, будет уделаться последним. Каждый рабочий может и, вероятно, будет получать абсолютно меньше, но так как будет занято больше рабочих по отношению к величине всего продукта, удерживаемого фермером, то стоимость значительно большей доли всего продукта будет поглощена заработной платой, и, следовательно, на долю прибыли достанется меньшая стоимость меньшей доли. Это будет по необходимости постоянным явлением в силу законов природы, которые ограничили производительные силы земли.

Таким образом, мы снова приходим к тому же заключению, какое пытались установить раньше, а именно, что во всех странах и во все времена прибыль зависит от количества труда, требую-

---

<sup>1</sup> [Слова текста в прямых скобках представляют вставку, сделанную во втором и третьем изданиях.]

<sup>2</sup> [Эти слова прибавлены только в третьем издании.]

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

---

**Д. Кейнс**

**ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ,  
ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ**

**Книга I**

**ВВЕДЕНИЕ**

**ГЛАВА 1**

**Общая теория**

Я назвал эту книгу «Общая теория занятости, процента и денег», акцентируя внимание на определении «общая». Книга озаглавлена так для того, чтобы мои аргументы и выводы противопоставить аргументам и выводам *классической*<sup>1</sup> теории, на которой я воспитывался и которая — как и 100 лет назад — господствует над практической и теоретической экономической мыслью правящих и академических кругов нашего поколения. Я приведу доказательство того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни.

**ГЛАВА 2**

**Постулаты классической  
экономической теории**

Большинство трактатов по теории стоимости и производства посвящено в первую очередь распределению *данного* объема занятых ресурсов между различными сферами и выяснению усло-

---

<sup>1</sup> «Экономисты-классики» — так впервые назвал Маркс направление, объединяющее Рикардо, Джеймса Милля и их предшественников, т. е. основателей теории, нашедшей наиболее яркое выражение в рикардианской экономической системе. Я привык, быть может, в нарушение общепринятого этикета, включать в состав «классической школы» последователей Рикардо, т. е. тех, кто воспринял и развил дальше рикардианское экономическое учение, включая, например, Дж. Ст. Милля, Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу.

вий, которые, предполагая использование этого количества ресурсов, определяют их относительное вознаграждение и относительную стоимость их продуктов<sup>1</sup>.

Вопрос о величине *наличных* ресурсов, т.е. количестве населения, которое может быть занято, объемах естественных богатств и накопленного капитального оборудования часто трактовался описательно. Причем чисто теоретическая сторона проблемы — чем определяется *действительная занятость* наличных ресурсов — редко исследовалась сколько-нибудь детально. Сказать, что она вовсе не исследовалась, было бы, конечно, нелепо. Каждое обсуждение вопроса о колебаниях уровня занятости — а таких обсуждений было много — соприкасалось с этой проблемой. Я имею в виду не то, что данную тему вообще проглядели. Но лежащую в ее основе теорию считали настолько простой и очевидной, что ограничивались, самое большее, лишь упоминанием о ней<sup>2</sup>.

## I

Классическая теория занятости, считавшаяся столь простой и ясной, базировалась, по-моему, на двух основных постулатах, практически принимавшихся без обсуждения, а именно:

---

<sup>1</sup> Такова рикардианская традиция. В отличие от распределения национального дохода Рикардо сознательно отвергал любые попытки анализа его *величины*. В этом он правильно усматривал отличительную черту своей теории. Но его менее проницательные последователи использовали классическую теорию в спорах о факторах, определяющих величину производимого богатства. В письме Мальтусу от 9 октября 1820 г. Рикардо отмечал: «Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства; я же думаю, что ее следовало бы назвать исследованием законов, определяющих распределение произведенного продукта между классами, участвующими в его образовании. В отношении общего количества нельзя установить какого-либо закона, но есть возможность установить сравнительно правильный закон в отношении пропорций. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследования первого вопроса тщетны и обманчивы и что только последний представляет собой истинный предмет науки».

<sup>2</sup> Например, проф. Пигу в «Экономике благосостояния» («Economics of Welfare», 4 th., p.127) пишет: «В ходе всего обсуждения, если только ясно не оговорено противное, не принимается во внимание тот факт, что некоторые ресурсы обычно не используются вопреки воле их владельцев. Это *не влияет на суть доказательства* (выделено мною. — Дж. К.), но упрощает его изложение». Следовательно, в то время как Рикардо отвергал всякую попытку исследовать собственно величину национального дохода, проф. Пигу в книге, специально посвященной проблеме национального дохода, утверждает, будто одна и та же теория применима и в случае, когда налицо вынужденная безработица, и в случае полной занятости.

### **1) Заработная плата равна предельному продукту труда.**

Это означает, что заработная плата занятого лица равна стоимости, которая была бы потеряна, если бы занятость снизилась на одну единицу (за вычетом других издержек, которые отпали бы ввиду этого сокращения производства), с оговоркой, однако, что равенство это может быть нарушено (в соответствии с особыми принципами), если конкуренция и рынки являются несовершенными.

### **2) Полезность заработной платы при данном количестве занятых работников равна предельной тягости труда при той же величине занятости.**

Другими словами, реальная заработная плата как раз достаточна (по оценке самих занятых) для того, чтобы вызвать предложение действительно занятого количества рабочей силы, с той оговоркой, что равенство применительно к каждому отдельному работнику может быть нарушено согласованными действиями членов совокупной рабочей силы, что аналогично несовершенной конкуренции, которая ограничивает значение первого постулата. Тягость здесь следует понимать в том смысле, что она включает любую причину, которая может побудить отдельного человека или группу людей скорее вовсе не работать, чем согласиться на заработную плату, полезность которой для них ниже известного минимума.

Этот постулат совместим с тем, что можно назвать «фрикционной» безработицей. Реалистическое объяснение такой безработицы правильно учитывает несовершенство процесса приспособления, препятствующее достижению непрерывной полной занятости. Речь идет, например, о безработице, порождаемой временным нарушением равновесия в относительных объемах специализированных ресурсов из-за просчетов или непредвиденных изменений в уровне спроса или тем фактом, что переход от одного вида деятельности к другому не может быть осуществлен без некоторого перерыва, так что в нестатическом обществе всегда будет существовать известная величина трудовых ресурсов, не используемых «между двумя работами». Этот постулат допускает, помимо «фрикционной» безработицы, существование также и «добровольной» безработицы, вызванной отказом отдельного работника согласиться на вознаграждение, соответствующее стоимости производимого им продукта с предельной производительностью, — отказом, который может быть связан с особенностями трудового законодательства, с социальными причинами, условиями коллективных договоров, замедленной реакцией на происходящие изменения или же с проявлением простого человеческого упрямства. Но эти две категории — «фрикционная» безработица и «добровольная» безработица — рассматриваются как исчерпывающие. Классические постулаты не допускают возмож-

ности существования третьей категории, которую я ниже определяю как «вынужденную» безработицу.

С отмеченными оговорками названные два постулата определяют, согласно классической теории, объем используемых ресурсов.

Первый дает нам график кривых спроса на труд, а второй — график кривых предложения. Величина занятости определяется, следовательно, точкой, где полезность предельного продукта уравнивает тяжесть труда при предельной занятости.

Отсюда, по всей видимости, следует, что существуют только четыре возможных способа увеличить занятость:

а) улучшить организацию хозяйственной деятельности или повысить надежность предвидения будущего, которое уменьшает «фрикционную» безработицу;

б) понизить предельную тяжесть труда, выраженную той реальной заработной платой, за которую можно располагать дополнительным трудом, что сократит «добровольную» безработицу;

в) увеличить предельную физическую производительность труда в отраслях промышленности, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (если воспользоваться удачным термином проф. Пигу для товаров, от цены которых зависит полезность денежной заработной платы),

или

г) повысить цены товаров, приобретаемых не на заработную плату, по сравнению с ценой товаров, приобретаемых на заработную плату, в связи со сдвигами в расходах лиц, не относящихся к числу наемных работников, от товаров, приобретаемых на заработную плату, к прочим товарам.

В этом и заключается, насколько я понимаю, суть «Теории безработицы» проф. Пигу — единственной книги, в которой дано детальное изложение классической теории занятости<sup>1</sup>.

## II

Можно ли считать вышеуказанные категории исчерпывающими, имея в виду тот факт, что население редко работает столько, сколько оно хотело бы на основе существующей заработной платы? Ведь, по общему признанию, при существующей денежной заработной плате можно было бы, как правило, иметь больше работников, если бы только спрос на труд был выше<sup>2</sup>. Классическая школа увязывает это обстоятельство со своим вторым по-

---

<sup>1</sup> «Теория безработицы» проф. Пигу подробнее рассматривается ниже, в приложении к гл. 19.

<sup>2</sup> См. выше цитату из книги проф. Пигу.

стулатом, утверждая, что, хотя при существующей денежной заработной плате спрос на труд, может быть, и исчерпывается еще до того, как каждый желающий работать за эту плату будет занят, в действительности такая ситуация есть следствие открытого или молчаливого соглашения работников между собой не работать за более низкую плату и что, если бы они согласились на сокращение денежной заработной платы, занятость возросла бы. Если дело обстоит подобным образом, то такая безработица, хотя она внешне и выглядит вынужденной, не является, строго говоря, таковой, и ее следует отнести к упомянутой выше категории «добровольной» безработицы, порожденной условиями коллективных договоров и т.п.

Здесь напрашиваются два замечания. Первое касается действительного отношения рабочих к реальной заработной плате, с одной стороны, и к денежной заработной плате — с другой; теоретически оно не так важно. Но второе имеет принципиальное значение.

Предположим, что работники не согласны заключать контракт о найме при более низкой денежной заработной плате и что понижение существующего уровня денежной заработной платы привело бы — в форме стачек или каким-либо другим образом — к уходу с рынка труда ныне занятых работников. Следует ли отсюда, что сложившийся уровень реальной заработной платы точно измеряет предельную тяжесть труда? Не обязательно. Хотя сокращение существующей денежной заработной платы привело бы к уходу работников, это еще не означает, что падение ценности существующей денежной заработной платы, выраженной в товарах, приобретаемых на заработную плату, оказало бы такое же действие, как если бы оно явилось результатом роста цен на эти товары. Другими словами, при определенных условиях возможно, что работники в своих требованиях исходят из минимума денежной, а не реальной заработной платы. Классическая школа молчаливо допускала, что подобная «перестановка» не вносит существенных изменений в ее теорию. Но это не так. Если предложение труда не является функцией только реальной заработной платы, вся аргументация целиком рушится и вопрос о том, каков будет действительный уровень занятости, остается без ответа<sup>1</sup>. Классическая школа, по-видимому, недоучитывает того, что если предложение труда не является функцией одной лишь реальной заработной платы, то кривая предложения труда должна изменяться с каждым изменением цен. Отсюда следует, что метод классической школы тесно связан с ее весьма специальными допущениями и не применим к объяснению более общего случая.

Повседневный опыт, несомненно, доказывает, что положе-

---

<sup>1</sup> Этот пункт подробно рассматривается ниже, в приложении к гл. 19.

ние, когда работники добиваются (в известных пределах) определенной денежной, а не реальной заработной платы, вовсе не абстрактная возможность, а нормальный случай. Работники обычно противятся сокращению денежной заработной платы, но они не прекращают работы всякий раз, когда поднимаются цены товаров, приобретаемых на заработную плату. Иногда говорят, что со стороны работников нелогично противиться понижению денежной заработной платы и не противиться понижению реальной заработной платы. На основании изложенного ниже (см. с. 144) это, может быть, и не столь уж нелогично, как кажется с первого взгляда. Как мы увидим дальше, к счастью, дело обстоит именно так. Опыт показывает, что фактически поведение работника, логично оно или нет, именно таково.

Более того, утверждение, будто причиной безработицы во время депрессии является добровольное увольнение работников, не согласных с понижением денежной заработной платы, не находит ясного подтверждения в фактах. Мало правдоподобно, будто безработица в Соединенных Штатах в 1932 г. была порождена не то настойчивым отказом работников согласиться на понижение денежной заработной платы, не то их настойчивыми требованиями реальной заработной платы выше того уровня, который могла обеспечить производительность экономической системы. Объем занятости испытывал сильные колебания без каких-либо заметных изменений в минимальной реальной заработной плате, требуемой работниками, или в производительности их труда. Работники во время депрессии никак не более требовательны, чем во время бума, — совсем наоборот. И физическая их производительность не меньше. Эти факты, известные из опыта, служат основанием *Prima facie*, чтобы поставить под вопрос пригодность анализа классической школы.

Было бы интересно статистически изучить действительную взаимосвязь между изменениями денежной и реальной заработной платы. Когда дело идет об изменениях, характерных для отдельной отрасли промышленности, можно ожидать, что реальная заработная плата будет изменяться в том же направлении, что и денежная заработная плата. Но в случае изменения общего уровня заработной платы будет установлено, как я думаю, что изменения реальной заработной платы, происходящие одновременно с изменениями денежной заработной платы, совершаются обычно не в том же, а почти всегда в противоположном направлении. Иными словами, будет установлено, что при росте денежной заработной платы реальная заработная плата падает, и наоборот. Происходит это потому, что для коротких периодов падающая денежная заработная плата и растущая реальная заработная плата, каждая по независимым от другой причинам, будут, вероятно, сопровождать уменьшение занятости, а работники скорее готовы согласиться на урезку заработной платы, когда занятость

снижается. И все же реальная заработная плата в этих условиях неизбежно растет из-за увеличения предельного дохода от использования прежнего объема капитального оборудования при уменьшении количества производимой продукции.

Если бы на самом деле было верно, что существующая реальная заработная плата является минимумом, ниже которого невозможно ни при каких обстоятельствах добиться увеличения занятости по сравнению с текущим моментом, тогда вынужденной безработицы, оставляя в стороне фрикционную безработицу, не было бы вовсе. Однако абсурдно рассматривать подобную ситуацию как типичную. Обычно при существующей денежной зарплате имеется больше желающих получить работу, чем занято в данный момент. Это верно даже тогда, когда цены товаров, приобретаемых на заработную плату, растут и, следовательно, реальная заработная плата падает. Если это так, то эквивалент существующей денежной заработной платы в товарах, приобретаемых на заработную плату, не является точным показателем предельной тягости труда, и тогда второй постулат неправилен.

Но вот еще более серьезное возражение. Второй постулат, по существу, означает, что реальная заработная плата зависит от исхода торга работников с предпринимателем. При этом, конечно, предполагается, что условия соглашения фиксируются в денежном выражении, и допускается даже, что изменения реальной заработной платы, которую работники рассматривают как приемлемую для себя, в известной степени взаимосвязаны с изменениями денежной заработной платы. Тем не менее считается, что складывающаяся подобным образом денежная заработная плата определяет реальную заработную плату. Итак, классическая теория исходит из предположения, что для работников всегда открыта возможность сократить свою реальную заработную плату, согласившись на пониженную денежную заработную плату. Постулат о том, что существует тенденция к приведению реальной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда, основан на допущении, что сами работники могут устанавливать реальную заработную плату, за которую они трудятся, хотя и не от них зависит установление объема занятости при этом уровне заработной платы.

Короче говоря, традиционная теория утверждает, что *соглашение между предпринимателями и работниками определяет реальную заработную плату*; и если при этом предположить свободную конкуренцию между предпринимателями и отсутствие ограничительных соглашений между работниками, то последние могут при желании привести свою реальную заработную плату в соответствие с предельной тягостью труда при данном уровне занятости, который зависит от спроса на рабочую силу, предъявляемого предпринимателями при данной заработной плате. Если же описанная ситуация нереалистична, то нет оснований предпола-

гать существование тенденции к равенству между реальной заработной платой и предельной тягостью труда.

Следует помнить о том, что выводы классической школы рассчитаны на применение ко всем работникам в целом и их значение вовсе не ограничивается утверждением, что отдельное лицо может получить работу, соглашаясь на урезку денежной заработной платы, на которую не соглашались его товарищи. Предполагается, что эти выводы одинаково применимы как к замкнутой, так и к открытой экономической системам и не зависят от особенностей открытой экономической системы или от того влияния, которое оказывает сокращение денежной заработной платы в какой-либо отдельной стране, на ее внешнюю торговлю. Но обсуждение этих аспектов классической теории, конечно, выходит за пределы рассматриваемого нами круга вопросов. Упомянутые выводы не основываются и на косвенных обстоятельствах, связанных с тем, что уменьшение суммы выплачиваемой заработной платы в ее денежном выражении оказывает определенное влияние на банковскую систему и состояние кредита, — влияние, которое мы рассмотрим подробно в гл. 19. Они основываются на уверенности в том, что в замкнутой экономической системе сокращение общего уровня денежной заработной платы будет сопровождаться — во всяком случае, в применении к коротким периодам и с некоторыми второстепенными оговорками — известным, хотя и не всегда пропорциональным, сокращением реальной заработной платы.

Однако положение о том, что общий уровень реальной заработной платы зависит от денежной заработной платы, установленной соглашением рабочих с предпринимателями, вовсе не столь очевидно. Странно, что было сделано так мало попыток доказать это положение или опровергнуть его. Ведь оно в принципе не согласуется с общим смыслом классической теории, которая учит нас, что цены определяются предельными первичными издержками, выраженными в денежной форме, и что нормальная заработная плата в значительной мере определяет эти предельные первичные издержки. По идее, классическая школа должна была бы доказывать, что если денежная заработная плата изменяется, то цены будут изменяться почти в той же пропорции, оставляя реальную заработную плату и уровень безработицы практически на прежнем уровне, причем всякое небольшое повышение или понижение оплаты труда происходило бы за счет или к выгоде других элементов предельных издержек, оставшихся неизменными<sup>1</sup>. Экономисты-классики, однако, отклонились от этого

---

<sup>1</sup> Такая аргументация действительно содержала бы, по моему мнению, большую долю истины, хотя полные результаты изменения денежной заработной платы сложнее, как мы это увидим ниже, в гл. 19.

хода мысли, вероятно, отчасти из-за укоренившегося убеждения, что работники всегда в состоянии определять их собственную реальную заработную плату, и отчасти, может быть, под влиянием представления о том, что цены зависят от количества денег. А вера в то, что работники всегда в состоянии определять свою реальную заработную плату, поддерживалась из-за смешения этого положения с другим, согласно которому работники всегда могут определить, какая реальная заработная плата будет соответствовать *полной* занятости, т.е. *максимально* возможному при данной реальной заработной плате уровню занятости.

Подведем итоги. Имеются два возражения против второго постулата классической теории. Первое возражение относится к действительному поведению рабочих. Падение реальной заработной платы, вызванное ростом цен при неизменной денежной заработной плате, не ведет, как правило, к сокращению размеров предложения труда по сравнению с той численностью фактически занятых работников, которая существовала до повышения цен. В противном случае оказывалось бы, что все безработные, готовые в настоящий момент работать за предлагаемую им заработную плату, откажутся от дальнейших попыток трудоустроиться из-за небольшого роста стоимости жизни. Это весьма странное представление, тем не менее оно лежит в основе «Теории безработицы» проф. Пигу<sup>1</sup> и молчаливо принимается сторонниками ортодоксальной школы.

Другое, более принципиальное возражение, которое в развернутом виде изложено далее, вытекает из того, что мы оспариваем положение, будто общий уровень реальной заработной платы непосредственно определяется характером соглашений о заработной плате. Утверждая, что такие соглашения определяют реальную заработную плату, классическая школа фактически ввела в свою систему аргументации весьма сомнительную предпосылку. Ведь в действительности для совокупной рабочей силы может и не существовать *никакого* способа привести товарный эквивалент денежной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда при существующем объеме занятости. Вполне реальна ситуация, когда у работников в целом не будет никакого средства, пользуясь которым они могли бы сократить *свою реальную* заработную плату до известной величины путем пересмотра совместно с предпринимателями ставок *денежной* заработной платы. В этом суть нашего возражения. Мы пытаемся показать, что общий уровень реальной заработной платы определяется в первую очередь силами совсем другого рода. Выяснение этой проблемы — одна из наших главных задач. Именно здесь мы

---

<sup>1</sup> См. гл. 19, приложение.

сталкиваемся с глубоким недоразумением в понимании того, как же в действительности функционирует экономическая система, в которой мы живем.

### III

Хотя, как часто полагают, борьба за денежную заработную плату между отдельными лицами и группами определяет собой общий уровень реальной заработной платы, в действительности эта борьба имеет иную цель. Поскольку мобильность труда несовершенна и заработная плата может соответствовать особенностям различных видов работ, всякое лицо или группа лиц, которые соглашаются на сокращение денежной заработной платы в сравнении с заработной платой других лиц или групп, пострадает от *относительного* сокращения реальной заработной платы, что является достаточным оправданием для сопротивления такому сокращению. С другой стороны, практически невозможно сопротивляться каждому сокращению реальной заработной платы, вызываемому изменением покупательной силы денег, которое затрагивает одинаковым образом всех работников. Действительно, подобное сокращение реальной заработной платы, как правило, не встречает сопротивления (естественно, если оно не слишком велико). Кроме того, борьба против уменьшения денежной заработной платы в отдельных отраслях промышленности не воздвигает столь же непреодолимого препятствия к увеличению совокупной занятости, как это произошло бы в случае сопротивления любому сокращению реальной заработной платы.

Другими словами, борьба за денежную заработную плату прежде всего влияет на *распределение* совокупной реальной заработной платы между различными группами работников; величина же средней, т.е. получаемой одним работником, реальной заработной платы, как мы увидим, зависит от других причин. Смысл соглашений между определенными группами работников состоит в защите их *относительной* реальной заработной платы, в то время как ее *общий* уровень зависит от воздействия других сил экономической системы.

Следовательно, работники, к счастью, оказываются, хотя и подсознательно, более благоразумными экономистами, чем приверженцы классической школы, так как они противятся сокращениям денежной заработной платы, которые редко или просто никогда не носят всеобщего характера, даже если существующий реальный эквивалент этой заработной платы превышает предельную тягость труда при данном уровне занятости. В то же время они не сопротивляются такому уменьшению реальной заработной платы, которое сопровождает увеличение общей численнос-

ти работающих и не затрагивает относительные размеры денежной заработной платы; исключением могут быть лишь случаи, когда сокращение реальной заработной платы заходит так далеко, что угрожает снизить ее величину ниже предельной тяжести труда при данном объеме занятости. Любой профессиональный союз окажет сопротивление урезке денежной заработной платы, какой бы небольшой она ни была. Но поскольку ни один из них не помышляет о стачке при каждом повышении стоимости жизни, профессиональные союзы не создают препятствий к увеличению совокупной занятости, как это им приписывает классическая школа.

#### IV

Мы должны теперь определить третью категорию безработицы, а именно: «вынужденную» безработицу в узком смысле слова, возможности которой классическая теория вообще не допускает. Под «вынужденной» безработицей мы, конечно, не подразумеваем простого наличия неисчерпанной способности работать. 8-часовой рабочий день может представлять собой безработицу лишь потому, что работа в течение десяти часов отнюдь не лежит за пределами человеческих возможностей. Не следует рассматривать как «вынужденную» безработицу также и уход из сферы труда известного числа работников по той причине, что они не согласны работать за заработную плату ниже определенного реального вознаграждения. Далее, из нашего определения «вынужденной» безработицы целесообразно исключить «фрикционную» безработицу. Поэтому мое определение таково: *люди становятся вынужденно безработными, если при небольшом росте цен товаров, приобретаемых на заработную плату, по отношению к денежной заработной плате совокупное предложение труда работников, готовых работать за существующую денежную заработную плату, так же как и совокупный спрос на труд при этой заработной плате, превышают существующий объем занятости.*

Другое определение, сводящееся, впрочем, к тому же самому, будет дано в следующей главе.

Из этого следует, что равенство между реальной заработной платой и предельной тяжестью труда при данном объеме занятости, которое предполагается вторым постулатом классической школы, соответствует при его реалистическом толковании отсутствию «вынужденной» безработицы. Такое состояние мы будем называть «полной» занятостью. «Фрикционная» и «добровольная» безработица совместимы с «полной» занятостью, определяемой подобным образом. Все это хорошо увязывается, как мы увидим, и с другими характерными чертами классической тео-

рии, которую в лучшем случае можно рассматривать как теорию распределения в условиях полной занятости. Пока действуют классические постулаты, «вынужденная», в указанном выше смысле, безработица не может существовать. Фактическая безработица является поэтому следствием либо временной потери работы при переходе от одного занятия к другому, либо непостоянства спроса на узкоспециализированную рабочую силу, либо это результат влияния профсоюзных «закрытых цехов» на занятость не вовлеченных в профсоюз работников. Упуская из виду специфичность предпосылки, лежащей в основе классической теории, ее сторонники неизбежно приходили к заключению, что фактическая безработица (оставляя в стороне допускаемые исключения) должна в основном порождаться нежеланием безработных принять вознаграждение, соответствующее их предельной производительности. Экономист-классик может сочувствовать тем, кто отказывается согласиться на урезку денежной заработной платы; более того, он допускает, что неразумно заставлять работников приспосабливаться к обстоятельствам временного характера. Однако научная последовательность вынуждает его заявить, что в конечном счете именно этот отказ лежит в основе всех бед.

Вместе с тем очевидно, что поскольку классическая теория приложима лишь к случаю полной занятости, то совершенно неправильно применять ее к анализу «вынужденной» безработицы, если уж таковая возникает (а кто же будет отрицать, что она действительно существует). Теоретики классической школы похожи на приверженцев евклидовой геометрии в неевклидовом мире, которые, убеждаясь на опыте, что прямые, по всем данным параллельные, часто пересекаются, не видят другой возможности предотвратить злосчастные столкновения, как бранить эти линии за то, что они не держатся прямо. В действительности же нет другого выхода, как отбросить вовсе аксиому параллельных линий и создать неевклидову геометрию. Нечто подобное требуется сегодня и экономической науке. Нужно отбросить второй постулат классической доктрины и исследовать механизм действия экономической системы, в которой «вынужденная» безработица в узком смысле вполне возможна.

## V

Подчеркивая наши расхождения с классической системой, мы не должны упускать из виду важный пункт, в котором мы с нею сходимся. Мы принимаем сформулированный выше первый постулат, ограничиваясь теми же самыми оговорками, которые делает и классическая школа. Здесь мы должны остановиться и проанализировать, к чему это ведет.

Принятие первого постулата означает, что при данной организации, оборудовании и уровне техники реальная заработная плата и объем производства (а отсюда и занятость) связаны между собой так, что, как правило, увеличение занятости может произойти лишь одновременно с уменьшением ставок реальной заработной платы. Таким образом, я не оспариваю этого важного факта, который экономисты-классики совершенно правильно считали непреложным. При данном состоянии организации, оборудования и техники реальная заработная плата за единицу труда находится в совершенно определенной (обратной) зависимости от объема занятости. Следовательно, *если* занятость возрастает, то применительно к коротким периодам вознаграждение за единицу труда, выраженное в товарах, приобретаемых на заработную плату, должно, вообще говоря, снизиться, а прибыль увеличиться<sup>1</sup>. Это, впрочем, лишь обратная сторона общеизвестного положения, согласно которому применительно к коротким периодам (когда объем используемого оборудования, состояние технологии и т.п. предполагаются неизменными) промышленность обычно работает в условиях уменьшающейся эффективности от увеличения масштабов производства. Другими словами, предельный продукт в отраслях, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (ими определяется уровень реальной заработной платы), неизбежно уменьшается с ростом занятости. До тех пор пока это предположение справедливо, повышение занятости независимо от способа, каким оно достигнуто, должно вести к снижению предельного продукта, а значит, и выплачиваемой заработной платы, измеряемой в единицах этого продукта.

Но поскольку мы отбросили второй постулат, уменьшение занятости, хотя оно и сопровождается *получением* работником заработной платы, равной по стоимости большему количеству товаров, покупаемых на заработную плату, вовсе не обязательно вызывается *требованием* со стороны работников большего количества этих товаров; готовность же работников согласиться на пониженную денежную заработную плату отнюдь не является лекарством

---

<sup>1</sup> Доказательство этого положения таково: допустим, что занято  $n$  человек, что  $n$ -й работник увеличивает продукцию на один бушель в день и что покупательная сила заработной платы равна одному бушелю в день. Допустим, далее, что  $(n + 1)$ -й работник прибавил бы к объему выпускаемой продукции только 0,9 бушеля в день; в этих условиях занятость не может возрасти до  $(n + 1)$  человек, если цена хлеба не увеличится в сравнении с заработной платой так, чтобы покупательная сила дневной заработной платы составила 0,9 бушеля. Совокупная заработная плата тогда поднимется до  $9/10 (n + 1)$  бушелей по сравнению с прежней величиной в  $n$  бушелей. Следовательно, в подобной ситуации вовлечение в производство одного дополнительного работника неизбежно повлекло бы за собой перераспределение дохода в пользу предпринимателей.

от безработицы. Однако взаимосвязь теории заработной платы и теории занятости, к анализу которой мы теперь подошли, не может быть полностью разъяснена раньше гл. 19 и приложения к ней.

## VI

Со времен Сэя и Рикардо экономисты-классики учили: предложение само порождает спрос; при этом они подразумевали весьма важное, хотя и не слишком четко определенное положение, что вся стоимость продукции должна быть израсходована прямо или косвенно на покупку продуктов.

Эта доктрина ясно выражена в «Началах политической экономии» Дж. Ст. Милля:

«То, что образует собою средства платежа за товары, — это сами товары. Средства каждого лица для оплаты продукции других состоят из тех товаров, которыми оно владеет. Все продавцы неизбежно — и само слово «продавец» это подразумевает — являются покупателями. Если бы внезапно могли удвоить производительные силы страны, то мы удвоили бы предложение товаров на каждом рынке, и тем самым мы одновременно удвоили бы и покупательную силу. Каждый в такой же мере выступил бы с удвоенным спросом, как и с удвоенным предложением, каждый был бы способен купить вдвое больше, потому что каждый мог бы предложить вдвое больше в обмен»<sup>1</sup>.

В конечном счете из этой же доктрины делался вывод: всякий индивидуальный акт воздержания от потребления равнозначен тому, что труд и материальные средства, высвобождаемые из сферы потребления, направляются на производство капитальных благ.

Следующий отрывок из книги Маршалла «Чистая теория национальных стоимостей» весьма точно иллюстрирует традиционный подход к этому вопросу:

«Весь доход человека расходуется на покупку услуг и товаров. При этом обычно говорят, что человек известную долю своего дохода тратит, а другую долю сберегает. Общеизвестная экономическая аксиома состоит, однако, в том, что человек покупает труд и товары на ту долю своего дохода, которую он сберегает, точно так же, как и на ту долю, про которую говорят, что он ее расходует. О человеке говорят, что он расходует, когда хочет получить немедленное удовлетворение от услуг и товаров, которые он покупает. О нем говорят, что он сберегает, когда его действия ведут к тому, что покупаемые им труд и товары обращаются на производство богатства, которое, как ожидается, послужит ему источником удовлетворения различных нужд в будущем»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Mill J. S. Principle of political Economy, Book III.

<sup>2</sup> A. Marshall. Pure Theory of Domestic Value, p. 34.

Нелегко, правда, было бы найти аналогичный отрывок в более поздней работе Маршалла<sup>1</sup>, в работах Эджуорта или проф. Пигу. В наши дни эта доктрина никогда уже не преподносится в такой грубой форме. Тем не менее она все еще лежит в основе всей классической теории, которая без нее просто рухнет. Современные экономисты, пожалуй, поколебались бы примкнуть к Миллю; однако они без тени сомнения принимают выводы, базирующиеся на доктрине Милля. Новейший вариант классической традиции изложен, например, в работе проф. Пигу. Суть его сводится к тому, что теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют.

Современная мысль еще глубже увязла в представлении, из которого следует, что если люди не расходуют свои деньги каким-либо одним образом, то они расходуют их иначе<sup>2</sup>. Послевоенным экономистам редко, правда, удавалось *последовательно* выдерживать эту точку зрения. Их образ мышления пытается учитывать новые тенденции развития хозяйства, явно не совместимые с прежними теоретическими воззрениями<sup>3</sup>. Однако эти экономисты не сделали достаточно далеко идущих выводов и не пересмотрели основ своей теории.

Прежде всего следует отметить, что положения классической теории могли быть применены к тому типу экономики, в кото-

---

<sup>1</sup> Дж. А. Гобсон, процитировав в своей «Физиологии промышленности» вышеприведенные слова Милля, указывает, что Маршалл следующим образом прокомментировал эту же мысль еще в своей «Экономике промышленности» (1879 год изд., р. 154): «Хотя люди располагают покупательной способностью, они могут ею и не воспользоваться». «Но, — продолжает Гобсон, — он не учел кардинальной важности этого факта и, кажется, ограничивал его значение периодами «кризисов». (J. A. Hobson. *Physiology of Industry*, p. 102). Учитывая позднейшие работы Маршалла, это, по-моему, вполне правильная оценка.

<sup>2</sup> См. «Экономику промышленности» («*Economics of Industry*», p. 17) Альфреда и Мэри Маршалл: «Нет ничего хорошего для торговли в том, что платья шьются из быстро изнашивающегося материала. Ведь если бы люди не расходовали свои средства на покупку нового платья, они затратили бы их на предоставление работникам возможности быть занятыми каким-либо другим путем». Читатель заметит, что я опять цитирую раннего Маршалла. Ко времени издания «Принципов» Маршалл достаточно проникся сомнениями, чтобы быть осторожным и уклончивым. Но старые идеи никогда не были отвергнуты или искоренены из основных предпосылок его учения.

<sup>3</sup> Отличительная черта проф. Робинса как раз и состоит в том, что он едва ли не единственный, кто последовательно придерживается своей системы взглядов: его практические рекомендации органически связаны с его теорией.

ром мы действительно живем, лишь благодаря ложной аналогии с некоторого рода безобменной экономикой Робинзона Крузо, где доход, потребляемый или сберегаемый индивидуумами, представляет собой исключительно продукцию *in specie* этой деятельности. Кроме того, вывод, что *издержки* производства всегда покрываются выручкой от продажи, выглядит весьма правдоподобно; его трудно отличить от действительно правильного положения, согласно которому доход, получаемый в целом всеми участниками общественной производительной деятельности, всегда имеет величину, как раз равную *ценности* продукции.

По аналогии предполагается, что действия индивидуума, посредством которых он обогащает себя, не беря как будто бы ничего у кого-либо другого, должны обогатить также и общество в целом; получается поэтому (как в только что приведенной цитате из Маршалла), что акт индивидуального сбережения неизбежно ведет к параллельному акту инвестирования. Ведь, действительно, не подлежит никакому сомнению, что сумма чистых приращений богатства индивидуумов должна быть в точности равной общему чистому приращению богатства общества.

И все-таки те, кто так думает, ошибаются; они пошли на поводу у иллюзии, заставляющей принимать за одно и то же два существенно различных вида деятельности. Суть ошибки — в предположении, будто есть необходимая связь между решением воздержаться от текущего потребления и решением позаботиться о будущем потреблении. В действительности же мотивы, которые определяют последнее, не связаны непосредственно с мотивами, определяющими первое.

Постулат о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции следует рассматривать как «аксиому параллельных линий» классической теории. Из нее следуют и все остальные положения — социальные преимущества частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, теории безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire* в области внешней торговли и многое другое, что нам придется поставить под вопрос.

## VII

В этой главе мы показали зависимость классической теории от следующих взаимосвязанных положений:

- 1) реальная заработная плата равна предельной тяжести труда при существующей занятости;
- 2) не существует такого явления, как вынужденная безработица;
- 3) предложение само порождает спрос в том смысле, что сово-

купная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства и занятости.

Эти три положения неразрывны, так как они лишь вместе верны или неверны и каждое из них логически включает два других.

## ГЛАВА 3

### Принцип эффективного спроса

#### I

Для начала нам необходимо ввести несколько понятий, точный смысл которых будет раскрыт позднее. Предположим, что рассматриваемый промежуток времени, состояние техники, занятость наличных трудовых ресурсов и уровень издержек производства неизменны. В этих условиях предприниматель, нанимающий определенное число работников, осуществляет расходы двоякого рода. Прежде всего это средства, которые он выплачивает факторам производства (исключая других предпринимателей) за их текущие услуги, — то, что мы будем называть *факториальными издержками* при данном уровне занятости. Во-вторых, это средства, которые он выплачивает другим предпринимателям за покупаемые у них товары, а также усилия, которые он прилагает, загружая оборудование, а не оставляя его в бездействии, — то, что мы будем называть *издержками использования* при данном уровне занятости<sup>1</sup>. Превышение стоимости произведенной продукции над факториальными издержками и издержками использования составляет прибыль, или, как мы будем называть ее, *доход* предпринимателя. То, что для предпринимателя является факториальными издержками, с точки зрения факторов производства есть, конечно, их собственный доход. Таким образом, факториальные издержки и предпринимательская прибыль образуют вместе то, что мы определим как совокупный доход, получаемый при данном уровне занятости. Предпринимательская прибыль является, естественно, величиной, которую предприниматель стремится максимизировать, когда принимает решение о найме работников. В тех случаях, когда анализ экономической конъюнктуры мы проводим с позиций предпринимателя, совокупный доход (т.е. факториальные издержки *плюс* прибыль), получаемый при данном объеме занятости, целесообразно называть *выручкой* от этой занятости.

С другой стороны, совокупная цена предложения<sup>2</sup> продукции

<sup>1</sup> Точное определение издержек использования будет дано в гл. 6.

<sup>2</sup> Не следует смешивать (см. ниже) с ценой предложения единицы продукции в обычном смысле слова.

при данном объеме занятости есть ожидаемая выручка, которая как раз и побуждает предпринимателя предъявить спрос на труд, равный именно этому уровню занятости<sup>1</sup>.

Следовательно, если предположить, что состояние техники, объем применяемых ресурсов и удельные (на одного работника) факториальные издержки неизменны, то уровень занятости как на отдельном предприятии или в одной отрасли, так и в целом по хозяйству зависит от суммы выручки, которую предприниматели рассчитывают получить за соответствующую продукцию<sup>2</sup>. Предприниматели будут стараться довести объем занятости до уровня, при котором они надеются иметь наибольшее превышение выручки над факториальными издержками.

Обозначим совокупную цену предложения продукции при за-

---

<sup>1</sup> Читатель заметит, что я вычитаю издержки использования как из *выручки*, так и из *совокупной цены* предложения данного объема продукции, так что оба эти понятия очищены от издержек использования. В то же время вся сумма, уплачиваемая покупателями, включает, конечно, все издержки пользования. Подробное объяснение, почему удобнее поступать именно так, будет дано в гл. 6. Дело в том, что совокупная выручка и совокупная цена предложения, очищенные от издержек использования, могут быть определены точно и недвусмысленно. Напротив, издержки использования зависят, очевидно, кроме всего прочего, от достигнутого в промышленности уровня интеграции и от объема взаимных покупок предпринимателей друг у друга. Невозможно определить всю сумму, уплачиваемую покупателями, с *включением* издержек использования так, чтобы она была независима от этих факторов. Аналогичные трудности возникают даже при определении цены предложения для индивидуального производителя. Когда же речь идет о цене предложения для *продукции в целом*, угроза значительного повторного счета становится реальной. Если интерпретировать введенные нами понятия как включающие издержки использования, то преодолеть эти трудности можно, лишь предположив, что предприниматели объединены в две различные группы в зависимости от того, производят они потребительские товары или капитальные блага. Это весьма путаное и сложное предположение, которое к тому же никак не соответствует действительности. Если же совокупная цена предложения определена как очищенная от издержек использования, подобные трудности не возникают. Все же я советую читателю ознакомиться с более полным анализом этого вопроса в гл. 6 и в приложении к ней.

<sup>2</sup> Предприниматель, которому нужно принять практическое решение о размерах производства, не имеет, конечно, совершенно точного представления о том, какова будет выручка от продажи данного объема продукции. Он руководствуется несколькими гипотезами различной степени вероятности и точности. Поэтому я понимаю под ожидаемой им выручкой ту предполагаемую выручку, которая, если бы она была известна наверняка, привела бы к тем же самым действиям, как и тот конгломерат неясных и различных возможностей, который в реальной жизни определяет представление предпринимателя относительно будущей конъюнктуры.

нятости  $N$  человек через  $Z$ ; взаимосвязь между  $Z$  и  $N$ , которую можно записать в форме  $Z = \phi(N)$ , назовем *функцией* совокупного предложения<sup>1</sup>. Выручку, ожидаемую предпринимателями при занятости  $N$  человек, обозначим через  $D$ ; взаимосвязь между  $D$  и  $N$ , которую можно записать в форме  $D = f(N)$ , назовем *функцией совокупного спроса*.

Если для данной величины  $N$  ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т.е. если  $D$  больше, чем  $Z$ , то предприниматели будут стремиться увеличить занятость сверх  $N$  (если даже конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек) до такой величины  $N$ , при которой  $Z$  стало бы равным  $D$ . Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения. Именно в этой точке ожидаемая предпринимателями прибыль будет наибольшей. Величину  $D$  в той точке кривой функции совокупного спроса, где она пересекается с функцией совокупного предложения, назовем *эффективным спросом*. Последующие главы будут посвящены главным образом исследованию различных факторов, от которых зависят обе эти функции; ведь в этом и состоит сущность общей теории занятости, выяснение которой является нашей целью.

Классическая доктрина, категорически утверждающая, что «предложение само порождает спрос», подразумевает в качестве своей необходимой предпосылки особое отношение между этими двумя функциями. Утверждение «предложение порождает свой собственный спрос» должно означать равенство  $f(N)$  и  $\phi(N)$  при любой величине  $N$ , т.е. для всех уровней производства и занятости, так что при росте  $Z (= \phi(N))$ , соответствующему росту  $N$ ,  $D (= f(N))$  должно увеличиться на ту же самую величину, что и  $Z$ . Классическая теория предполагает, другими словами, что совокупная цена спроса (или выручка) всегда приспосабливается к совокупной цене предложения. Выходит, что, какова бы ни была величина  $N$ , выручка  $D$  равна совокупной цене предложения  $Z$ , соответствующей той же величине  $N$ . Это означает, что объем эффективного спроса вместо того, чтобы соответствовать определенной точке равновесия, представляет собой бесконечный ряд одинаково приемлемых величин. Уровень занятости является тогда неопределенным; известно лишь, что предельная тягость труда составляет его верхний предел.

Если подобный подход к анализу экономической конъюнктуры верен, то конкуренция между предпринимателями всегда вела бы

<sup>1</sup> В гл. 20 функция, близкая к указанной выше, будет названа функцией занятости.

к расширению занятости до уровня, при котором общее предложение продукции переставало бы быть эластичным; иными словами, когда дальнейший рост эффективного спроса больше не мог бы сопровождаться каким-либо ростом продукции. Очевидно, это состояние и соответствует полной занятости. В предшествующей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения работников. К другому, хотя и равнозначному определению мы пришли теперь: полная занятость — это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т.е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Итак, закон Сэя (совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для любого объема продукции) равносильно предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости. Если же закон, связывающий функции совокупного спроса и предложения, в действительности не таков, тогда это означает, что жизненно важную главу экономической теории предстоит еще только написать; без этого все споры о факторах, определяющих общий уровень занятости, остаются бесплодными.

## II

Краткое изложение теории занятости, разработанной в следующих главах, вероятно, полезно изложить читателю уже на данной стадии, даже если кое-что останется пока непонятным. Терминология, которой придется пользоваться, будет в свое время определена более тщательно. Пока мы предполагаем, что денежная заработная плата и другие факториальные издержки на единицу занятого труда постоянны. Это упрощение, от которого мы позже откажемся, введено исключительно с целью облегчить изложение материала. Общий ход доказательства остается совершенно одинаковым независимо от того, подвержены изменениям денежная заработная плата и другие факториальные издержки или нет.

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 за-

нятости. 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 (мы покажем это), 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.

Следовательно, при данной склонности к потреблению и данных размерах новых инвестиций будет существовать только один уровень занятости, совместимый с равновесием, поскольку всякий другой уровень приведет к несовпадению совокупной цены предложения и совокупной цены спроса. Этот уровень не может быть *большим*, чем полная занятость, т.е. реальная заработная плата не может быть меньше, чем предельная тягость труда. Но, вообще говоря, нет основания ожидать, что он будет *равен* полной занятости. Эффективный спрос, сочетающийся с полной занятостью, — это специальный случай, реализующийся только при условии, если склонность к потреблению и стремление инвестировать находятся в определенном соотношении. То частное соотношение, которое отвечает предпосылкам классической школы, является в известном смысле оптимальным. Но оно может существовать лишь тогда, когда текущие инвестиции (случайно или преднамеренно) обуславливают спрос, как раз равный излишку совокупной цены предложения продукции по сравнению с затратами общества на потребление в условиях полной занятости.

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 предъ-

являют спрос, зависит от ожидаемых расходов общества на потребление  $D_1$  и от ожидаемых расходов общества на новые инвестиции  $D_2$ .  $D = D_1 + D_2$  и есть то, что мы ранее определили как *эффективный спрос*.

4. Поскольку  $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$ , где  $\varphi$  — функция совокупного предложения, а  $D_1$  — как было показано выше, в п. 2, 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  $\varphi$ , б) от склонности к потреблению  $\chi$  и в) от объема инвестиций  $D_2$ . Это и есть суть общей теории занятости.

6. Каждой величине  $N$  соответствует определенная предельная производительность труда в отраслях промышленности, производящих товары, приобретенные на заработную плату. Это соотношение и определяет величину реальной заработной платы. Пункт 5 поэтому требует оговорки, что  $N$  не может превысить уровень, при котором реальная заработная плата снижается до равенства с предельной тягостью труда. Другими словами, не все изменения совместимы с нашей временной предпосылкой о постоянстве денежной заработной платы. Поэтому для полной формулировки нашей теории впоследствии необходимо отказаться от этой предпосылки.

7. Согласно классической доктрине, в соответствии с которой  $D = \varphi(\bar{N})$  для всех значений  $N$ , уровень занятости является нейтрально равновесным для всех значений  $N$ , не достигающих максимума. Тем самым фактически вводится предположение, что силы конкуренции между предпринимателями могут рассчитывать объем занятости до максимальной величины. Только в этой точке, по классической теории, может существовать устойчивое равновесие.

8. Когда растет занятость,  $D_1$  будет увеличиваться, но не в той же мере, что и  $D$ , так как с ростом дохода уровень потребления хотя и повышается, но не в той же степени. Именно в этом психологическом законе следует искать ключ для решения наших практических проблем. Ведь из него следует, что чем выше уровень занятости, тем значительнее будет разрыв между совокупной ценой предложения ( $Z$ ) соответствующей продукции и суммой ( $D_1$ ), которую предприниматели могут рассчитывать получить обратно в результате расходов потребителей. Поэтому при неизменной склонности к потреблению занятость не может расти, если одновременно  $D_2$  не растет и не заполняет увеличивающийся разрыв между  $Z$  и  $D_1$ . Следовательно — если только не принять специальных предпосылок классической теории о существовании сил, которые каждый раз, как повышается занятость,

приводят к увеличению  $D_2$ , причем в размерах, достаточных для заполнения увеличивающегося разрыва между  $Z$  и  $D$ , — экономическая система может пребывать в устойчивом равновесии с  $N$ , меньшим, чем полная занятость; это равновесие соответствует точке пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения.

Итак, размер занятости не определяется предельной тягостью труда, измеряемой величиной реальной заработной платы, с той, однако, оговоркой, что объем предложения труда при данной реальной заработной плате соответствует *верхней границе* потенциально возможного уровня занятости. Склонность к потреблению и объем новых инвестиций совместно определяют объем занятости, который, в свою очередь, совершенно определенным образом связан с величиной реальной заработной платы. Если склонность к потреблению и объем новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной заработной плате, а реальная заработная плата, соответствующая состоянию равновесия, будет *больше*, чем предельная тягость труда при этом же состоянии равновесия.

Проведенный анализ дает нам ключ к объяснению парадокса бедности среди изобилия. Одна лишь недостаточность эффективного спроса может привести и часто приводит к прекращению роста занятости еще *до того*, как будет достигнут уровень полной занятости. Недостаточность эффективного спроса будет мешать росту производства, несмотря на то что предельный продукт труда все еще превышает величину предельной тягости труда при данном уровне занятости.

Более того, чем богаче общество, тем сильнее тенденция к увеличению разрыва между фактическим и потенциальным объемом производимой продукции, следовательно, тем более очевидны и возмутительны недостатки экономической системы. Дело в том, что бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскивать значительно более широкие возможности для инвестирования с тем, чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов. Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит это общество сокращать объем производимой продукции, пока оно, несмотря на свое потенциальное богатство, не станет настолько

бедным, что значительно сократившийся излишек дохода над потреблением придет в соответствие с его слабым побуждением к инвестированию.

Более того, в богатом обществе слабее не только предельная склонность к потреблению<sup>1</sup>. Ввиду большей величины ранее накопленного капитала перспективы дальнейших инвестиций здесь менее благоприятны (за исключением случаев, когда норма процента не снижается достаточно быстро). Мы подходим, следовательно, к теории процента и к выяснению причин, почему его норма не падает автоматически до нужного уровня. Эти вопросы будут рассмотрены в книге четвертой.

Таким образом, анализ склонности к потреблению, определение предельной эффективности капитала и теория процента — вот три главных пробела в нашем теперешнем знании, которые необходимо заполнить. Когда это будет сделано, мы увидим, что теория цен займет подчиненное место в нашей общей теории. Кроме того, мы убедимся, что деньги играют существенную роль в теории процента, и попытаемся раскрыть особые свойства денег, отличающие их от прочих товаров.

### III

Идея, будто мы можем спокойно пренебречь функцией совокупного спроса, представляет принципиальную черту рикардианской теории, лежащей в основе того, чему нас учили на протяжении более чем ста лет. Мальтус, правда, страстно возражал против доктрины Рикардо о невозможности недостатка эффективного спроса, однако тщетно. Мальтус не сумел четко объяснить, как и почему эффективный спрос может быть недостаточным или избыточным. Он только ссыался на факты, правда, общеизвестные, и не разработал собственной теории. Рикардо покорила Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию. Не только его теория была принята Сити, государственными деятелями и академическим миром, но даже самый спор прекратился. Альтернативная точка зрения совершенно исчезла, и ее просто перестали обсуждать. Великая загадка эффективного спроса, за решение которой столь рьяно взялся было Мальтус, улетучилась из экономической литературы. Вы ни разу не найдете упоминания о ней во всех сочинениях Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу — авторов, которым классическая теория обязана своим наиболее зрелым поглощением. Она могла жить лишь укрдкой,

---

<sup>1</sup> Это понятие будет определено ниже, в гл. 10.

в подполье, на задворках у Карла Маркса, Сильвио Гезеля или майора Дугласа.

Полнота победы рикардианской теории — явление весьма любопытное и даже загадочное. Связано это с тем, что теория Рикардо во многих отношениях весьма подошла той среде, к которой она была обращена. Она приводила к заключениям, совершенно неожиданным для неподготовленного человека, что, как я полагаю, только увеличивало ее интеллектуальный престиж. Рикардианское учение, переложенное на язык практики, вело к суровым и часто неприятным выводам, что придавало ему оттенок добродетели. Способность служить фундаментом для обширной и логически последовательной надстройки придавала ему красоту. Властям импонировало, что это учение объясняло многие проявления социальной несправедливости и очевидной жестокости как неизбежные издержки прогресса, а попытки изменить такое положение выставляло как действия, которые могут в целом принести больше зла, чем пользы. То, что оно оправдывало в определенной мере свободную деятельность индивидуальных капиталистов, обеспечивало ему поддержку господствующей социальной силы, стоящей за властями предрекающими.

Однако, хотя сама доктрина в глазах ортодоксальных экономистов не подвергалась до последнего времени ни малейшему сомнению, ее явная непригодность для целей научных прогнозов значительно подорвала с течением времени престиж ее адептов. Профессиональные экономисты после Мальтуса оставались явно равнодушными к несоответствию между их теоретическими выводами и наблюдаемыми фактами. Это противоречие не могло ускользнуть от рядового человека; не случайно он стал относиться к экономистам с меньшим уважением, чем к представителям тех научных дисциплин, у которых теоретические выводы согласуются с данными опыта.

Корни прославленного *оптимизма* традиционной экономической теории, приведшего к тому, что экономисты стали выступать в роли Кандидов, которые, удалившись из мира для обработки своих садов, учат, что все к лучшему в этом лучшем из миров, лишь бы предоставить его самому себе, лежат, на мой взгляд, в недооценке значения тех препятствий для процветания, которые создаются недостаточностью эффективного спроса. В обществе, которое функционировало бы в соответствии с постулатами классической теории, действительно была бы налицо естественная тенденция к оптимальному использованию ресурсов. Весьма возможно, что классическая теория представляет собой картину того, как мы хотели бы, чтобы общество функционировало. Но предполагать, что оно и в самом деле так функционирует, — значит оставлять без внимания действительные трудности.

## Книга II

# ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ

### ГЛАВА 4

#### Выбор единиц измерения

##### I

В этой и следующих трех главах мы попытаемся внести ясность в некоторые запутанные вопросы, не столь уж тесно связанные с теми проблемами, рассмотрению которых специально посвящено наше исследование. Таким образом, эти главы представляют собой известное отступление, которое задержит на некоторое время развитие нашей основной темы. Указанные вопросы рассматриваются здесь только потому, что в других работах они не получили той трактовки, которую я мог бы считать соответствующей потребностям моего исследования.

Три трудности больше всего мешали мне при написании этой книги, и я не мог четко сформулировать свои мысли, пока не нашел известного разрешения этих проблем; речь идет о следующих вопросах: во-первых, выбор единиц измерения, пригодных для исследования экономической системы в целом; во-вторых, роль, которую в экономическом анализе играют предположения, и, в-третьих, определение дохода.

##### II

Тот факт, что единицы измерения, которыми обычно пользуются экономисты, неудовлетворительны, можно проиллюстрировать на примерах концепции национального дохода, запаса реального капитала и общего уровня цен.

1. Национальный доход в соответствии с определением Маршалла и проф. Пигу<sup>1</sup> измеряет объем текущего производства, или реальный доход, а не ценность продукции, или денежный доход<sup>2</sup>. Далее, в известном смысле он зависит от размеров *чистой* продукции, так сказать, от чистой прибавки к ресурсам общества, которыми оно располагает для потребления или для сохранения в качестве накапливаемого запаса капитала, — прибавки, созданной текущей хозяйственной деятельностью и воздержанием на

---

<sup>1</sup> См.: A. C. Pigou. *Economics of Welfare* (в особенности Part I, Ch. III).

<sup>2</sup> Хотя для удобства обычно полагают, что реальный доход, образующий национальный доход, ограничивается теми товарами и услугами, которые можно купить за деньги.

ной текущей хозяйственной деятельностью и воздержанием на протяжении текущего периода за вычетом потребления реального капитала, существовавшего в начале периода. На этой основе предпринимается попытка возвести здание количественного анализа. Но такое определение может встретить следующее серьезное возражение: совокупный объем производимых обществом товаров и услуг представляет собой разнородный комплекс, который, строго говоря, не может быть измерен, за исключением некоторых специальных случаев, когда, например, все элементы одного набора производимых товаров и услуг содержатся в той же пропорции в другом наборе товаров и услуг.

2. Трудности еще более возрастают, когда при исчислении чистой продукции мы пытаемся измерить чистое прибавление к капитальному оборудованию. Для этого мы должны найти основания для количественного соизмерения новых элементов оборудования, произведенных в течение данного периода, со старыми, вышедшими из строя вследствие износа. Для того чтобы исчислить чистый национальный доход, проф. Пигу вычитает такое потребление капитального оборудования, «которое с достаточным основанием можно считать «нормальным», а практический критерий нормальности — это износ настолько регулярный, чтобы его можно было предвидеть если не в деталях, то по крайней мере в целом»<sup>1</sup>. Но поскольку вычитаемая величина не выражается в деньгах, проф. Пигу вынужден допустить возможность изменений в капитальном оборудовании, измеряемых в натуральном выражении (хотя такие изменения в действительности не имеют места); иначе говоря, он вводит в завуалированном виде изменения в *стоимости*. Более того, он не может также придумать удовлетворительной формулы<sup>2</sup>, с помощью которой можно было бы сопоставлять новое оборудование со старым в тех случаях, когда вследствие изменений в технике они отличаются друг от друга. Я полагаю, что понятие, которое хотел бы сформулировать проф. Пигу, имеет смысл и необходимо для экономического анализа. Но, пока не будет принята удовлетворительная система измерений, точное определение этого понятия — задача неосуществимая. Сравнение одного физического объема продукции с другим и последующее исчисление чистой продукции путем вычитания из новых видов оборудования изношенных старых видов оборудования представляет собой головоломку, о которой можно с уверенностью утверждать, что она не поддается решению.

<sup>1</sup> A. C. Pigou. Economics of Welfare, Part I, Ch. V; «What is meant by maintaining Capital intact» с учетом исправлений, опубликованных в статье в *Economic Journal*, June 1935, p. 225.

<sup>2</sup> См. критические замечания проф. Хайека. — *Economica*, August 1935, p. 247.

3. Хорошо известный, но неизбежный элемент нечеткости, заведомо содержащийся в понятии общего уровня цен, делает самый этот термин совершенно неудовлетворительным с точки зрения анализа причинно-следственных связей — анализа, который должен быть точным.

Но все эти трудности недаром квалифицируются здесь как «головоломки». Они являются «чисто теоретическими», в том смысле, что никогда не мешают деловым решениям и даже не принимаются в расчет при таких решениях. Они не имеют никакого отношения к причинной последовательности экономических явлений; последние достаточно определены и недвусмысленны вопреки статистической неопределенности названных понятий. Естественно поэтому заключить, что понятия эти не только недостаточно точны, но и не так уж необходимы. Между тем в ходе количественного анализа нам, понятно, не следует использовать каких-либо нечетких с количественной точки зрения выражений. В самом деле, при первой же попытке становится ясно (и я надеюсь это показать), что гораздо лучше обойтись без таких выражений.

Тот факт, что два несоизмеримых между собой набора различных предметов сами по себе не могут служить объектом количественного анализа, не мешает, конечно, нам пользоваться приблизительными статистическими сопоставлениями; но мы прибегаем к ним не для точного подсчета, а для того, чтобы составить некоторые более общие суждения. В известных пределах подобные сопоставления могут иметь реальный смысл и практическое значение. И все же если речь идет о таких понятиях, как физический объем чистой продукции и общий уровень цен, то надлежащее место для их использования — это сфера исторического и статистического описания. Указанные понятия следовало бы употреблять с целью удовлетворения исторической или социальной любознательности; в таких случаях обычно прибегают к приблизительным суждениям, да здесь и не нужна та абсолютная точность, какой требует причинный анализ (независимо от того, насколько полно мы знаем действительные значения интересующих нас величин и насколько верно мы можем определить эти значения). Утверждение о том, что чистая продукция теперь больше, а уровень цен ниже, чем десять лет назад или, допустим, год назад, носит такой же характер, как и утверждение, согласно которому королева Виктория была лучшей королевой, но не более счастливой женщиной, чем королева Елизавета, — суждение, не лишенное известного смысла и интереса, но не пригодное для применения дифференциального исчисления. Наши претензии на точность будут смехотворными, если мы будем пытаться использовать такие не вполне четкие, «неколичественные» понятия в качестве основы количественного анализа.

### III

Напомним, что в каждом отдельном случае предприниматель решает вопрос о том, в какой степени использовать имеющееся капитальное оборудование; и, когда мы говорим, что предположение об увеличении спроса, т.е. увеличение функции совокупного спроса, поведет к расширению масштабов совокупного производства, мы в действительности подразумеваем, что фирмы, владеющие капитальным оборудованием, оказываются заинтересованными в том, чтобы сочетать его с занятостью большего количества работников. Если речь идет об индивидуальной фирме или отрасли, производящей однородный продукт, мы, если нам нравится такое выражение, вправе говорить об увеличении или уменьшении продукции. Но, когда мы рассматриваем совокупную деятельность всех фирм, мы можем, оставаясь точными, говорить только об уровне занятости, сочетающемся с наличным количеством оборудования. Понятия совокупного объема производства и соответствующего уровня цен в этом контексте нам не понадобятся, поскольку нас не интересует здесь измерение абсолютного объема текущего совокупного производства, т.е. величины, которая позволяла бы нам сравнивать данный объем совокупной продукции с результатом соединения изменившегося капитального оборудования с другим уровнем занятости. Когда при каких-либо описаниях или приблизительных сравнениях нам потребуется указать на увеличение объема производства, мы должны будем исходить из следующего общего предположения: при заданных размерах капитального оборудования уровень занятости, который сочетается с этим капиталом, может служить удовлетворительным показателем объема выпускаемой продукции. Мы будем исходить из того, что обе эти величины изменяются в одном и том же направлении, хотя в их параллельном движении не всегда соблюдаются одни и те же числовые пропорции.

Поэтому, рассматривая теорию занятости, я буду пользоваться только двумя важнейшими измерениями совокупных объемов: выраженной в деньгах суммой ценностей и объемом занятости. В первом случае единицы измерения оказываются строго однородными, а во втором — они могут быть приведены к однородным. Поскольку соотношения в оплате рабочих и служащих неодинаковых специальностей и различной квалификации сохраняют более или менее стабильный характер, мы можем прибегнуть к такому способу измерения объема занятости: в качестве единицы измерения будем использовать один час неквалифицированного труда, а час квалифицированного труда пересчитаем в соответствии с соотношением между оплатой квалифицированного и неквалифицированного труда. Иначе говоря, если за час квалифицированного труда платят вдвое больше, чем за час неквалифици-

цированного труда, то первый из них будет содержать две единицы. Точность измерения занятости при таком определении достаточна для наших целей. Единицу измерения объема занятости мы будем называть единицей труда, а денежную заработную плату за единицу труда — единицей заработной платы<sup>1</sup>. Итак, если символ  $E$  обозначает совокупную заработную плату (включая жалование, выплачиваемое служащим),  $W$  — единицу заработной платы, а  $N$  — объем занятости, то  $E = N \cdot W$ .

Допущение об однородности предлагаемого труда не противоречит тому очевидному факту, что существуют большие различия в профессиональной квалификации индивидуальных рабочих и в степени их пригодности для различных видов работы. Ведь если вознаграждение работников пропорционально эффективности их труда, то эти различия уже учтены нами, поскольку мы полагаем, что каждый человек реализует свой вклад в совокупное предложение труда пропорционально получаемому им вознаграждению. Если же по мере расширения производства какой-либо фирме приходится нанимать все больше работников и при этом труд дополнительных работников (в расчете на единицу заработной платы) в данном производстве оказывается все менее эффективным, то в этом случае мы сталкиваемся просто с одним из факторов, вызывающих постепенное убывание доходности данного количества капитального оборудования; убывание доходности, измеряемое выпускаемой продукцией, происходит по мере увеличения численности занятых работников. При этом мы исходим из неоднородности, если можно так выразиться, единичных рабочих мест в составе используемого оборудования, полагая, что именно имеющееся оборудование оказывается все менее приспособленным для того, чтобы по мере расширения производства обеспечивать эффективное использование наличных единиц труда (вместо того чтобы рассматривать наличные единицы труда как все менее пригодные для того, чтобы эффективно использовать дополнительные однородные единицы капитального оборудования). Таким образом, в ситуации, когда не существует излишка работников, имеющих специальную квалификацию или достаточный опыт, а использование менее подходящих работников влечет за собой все более высокие затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции), убывание доходности от использования наличного оборудования по мере роста занятости будет происходить быстрее, чем в противоположной ситуации, когда имеет место избыток квалифициро-

---

<sup>1</sup> Пусть символ  $X$  обозначает некоторую величину, выраженную в деньгах; тогда во многих случаях удобнее использовать символ  $X_w$  для обозначения той же самой величины, выраженной в единицах заработной платы.

ванных работников<sup>1</sup>. И даже в предельном случае, когда различные единицы труда обладают настолько высокой специализацией, что совершенно невозможно заменить одну единицу труда другой, не возникает особых затруднений. Просто это значит, что, когда весь наличный специализированный труд уже занят, эластичность предложения при использовании данного оборудования внезапно падает до нуля<sup>2</sup>. Таким образом, наша предпо-

---

<sup>1</sup> Это главная причина, по которой цена предложения выпускаемой продукции повышается по мере расширения спроса даже в тех случаях, когда все еще существует излишек тех видов оборудования, которые ничем не отличаются от оборудования, использовавшегося в процессе производства этой продукции. Предположим, что излишек предложения труда представляет собой объединенный резервуар, в равной мере доступный для всех предпринимателей, и что труд, занятый в том или ином производстве, по крайней мере частично, вознаграждается в пропорции к затраченным усилиям, а вовсе не в строгом соответствии с фактической эффективностью использования этого труда на том или ином рабочем месте (в большинстве случаев подобные предположения оказываются вполне реалистичными). В таком случае снижающаяся эффективность использования труда может служить наглядным примером того, как по мере расширения производства повышается цена предложения, причем этот рост цен не вызван факторами внутренней неэкономичности.

<sup>2</sup> Я не могу сказать, как указанная трудность обычно учитывается при анализе кривых предложения, поскольку те, кто этими кривыми пользуются, не оговаривают с достаточной четкостью свои предпосылки. Вероятно, они исходят из того, что труд, занятый в известной сфере, всегда вознаграждается в строгом соответствии с эффективностью его использования именно в этой сфере. Но это не соответствует действительности. Быть может, наиболее существенное соображение, позволяющее приписать оборудованию различия в эффективности используемого труда, заключается как раз в том факте, что возрастающие излишки, являющиеся результатом увеличения масштабов производства, на практике достаются главным образом владельцам оборудования, а не тем рабочим, труд которых оказывается более эффективным (хотя и они могут извлечь выгоду из более регулярной занятости и более быстрого продвижения по работе). Это означает, что люди, отличающиеся различной производительностью и работающие на одной и той же работе, редко оплачиваются строго пропорционально эффективности их труда. Если же имеет место повышенная оплата за более высокую эффективность, это учитывается моим методом, причем учитывается именно в той мере, в какой сравнительно большая оплата соответствует повышенной эффективности: ведь при исчислении количества занятых единиц труда отдельные рабочие учитываются пропорционально получаемому ими вознаграждению. Мои предпосылки могут породить, очевидно, интересные осложнения, когда приходится иметь дело с кривыми предложения отдельных товаров, поскольку форма этих кривых зависит от спроса на соответствующий труд и со стороны других отраслей. Не считаться с этими осложнениями было бы, как я уже отмечал, нереалистичным. Но у нас нет нужды рассматривать их, когда мы трактуем совокупную занятость, если мы при этом предполагаем, что каждый уровень эффективного спроса определенным

сылка об однородности труда не вызывает трудностей, если только не приходится сталкиваться с большой неустойчивостью в ставках оплаты различных единиц труда. Но даже и с этой трудностью, поскольку она возникает, можно справиться, если предположить, что предложение труда и вид функции совокупного предложения обладают способностью быстро меняться.

Я убежден в том, что многих ненужных осложнений удастся избежать, если при анализе функционирования экономической системы в целом строго ограничиваться двумя единицами измерения — денежной единицей и единицей труда. Вопрос об измерении объема производства тех или иных товаров и отдельных видов оборудования можно оставить для случаев, когда мы рассматриваем изолированно продукцию отдельных фирм или отраслей хозяйства. Расплывчатые же понятия, вроде размеров совокупной продукции, объема всего капитального оборудования и общего уровня цен, пригодятся нам там, где мы будем пытаться проводить некоторые исторические сопоставления, которые в известных (вероятно, весьма широких) пределах заведомо неточны и носят лишь приблизительный характер.

Отсюда следует, что мы будем измерять изменения текущей продукции числом занятых работников (будь то в связи с удовлетворением потребительского спроса или в связи с производством новых видов оборудования) при использовании наличного капитального оборудования. При этом количество занятых квалифицированных работников учитывается пропорционально их вознаграждению. У нас нет надобности сопоставлять такой объем производства с размерами продукции, которая была получена при соединении иного коллектива рабочих с другими элементами капитального оборудования. Для того чтобы предсказать, как предприниматели, владеющие данным оборудованием, будут реагировать на изменения функции совокупного спроса, нет необходимости знать, насколько объем производимой продукции, уровень жизни и общий уровень цен в данной стране сравнимы с теми, которые имели место в другое время или в другой стране.

---

образом однозначно связан с распределением спроса между различными продуктами. Данное предположение может, конечно, оказаться нарушенным в тех случаях, когда распределение спроса дополнительно зависит от конкретных причин, вызвавших изменения спроса. Например, рост эффективного спроса, порожденный увеличением склонности к потреблению, может сочетаться с функцией совокупного предложения, отличной от той, с какой сочеталось бы равное увеличение спроса, вызванное увеличившимся побуждением инвестировать. Все это, однако, относится к области более детального рассмотрения излагаемых здесь общих идей, которое никак не входит сейчас в мои задачи.

## IV

Легко показать, что условия предложения, которые обычно характеризуют с помощью кривой предложения, а также эластичность предложения, выражающая отношение объема продукции к ценам, могут быть измерены посредством двух избранных нами единиц. Будем использовать для этого функцию совокупного предложения, не прибегая к понятию количества продукции (независимо от того, имеем ли мы дело с отдельной фирмой, отраслью промышленности или с хозяйственной деятельностью в целом). Функцию совокупного предложения для данной фирмы можно представить следующим образом:

$$Z_r = \varphi_r(N_r),$$

где  $Z_r$  есть доход, ожидание которого будет стимулировать достижение уровня занятости  $N_r$ . Поэтому если соотношение между занятостью и объемом производства таково, что занятость  $N_r$  обеспечивает продукцию  $O_r$ , где  $O_r = \psi_r(N_r)$ , то отсюда следует, что выражение

$$p = \frac{Z_r}{O_r} = \frac{\varphi_r(N_r)}{\psi_r(N_r)}$$

представляет собой обычную кривую предложения.

Во всех тех случаях, когда речь идет, например, об однородном товаре, для которого выражение  $O_r = \psi_r(N_r)$  имеет определенное значение, функцию  $Z_r = \varphi_r(N_r)$  можно исчислить обычным путем. Это позволит нам потом суммировать разные значения  $N_r$ , тогда как мы не можем прибегнуть к аналогичной операции в отношении  $O_r$ , поскольку  $\sum O_r$  не поддается обычному измерению. Больше того, если мы можем предположить, что в той или иной обстановке данная совокупная занятость однозначно распределяется между различными отраслями промышленности так, что  $N_r$  оказывается функцией от  $N$ , то возможны и дальнейшие упрощения.

## ГЛАВА 5

### Предположения как фактор, определяющий размеры производства и занятость

#### I

Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителей. Однако от затрат производителя (имеющего в виду определенного потребителя) до покупок его продукции конечным потребителем обычно проходит какое-то время — иногда достаточно большой промежуток времени. Между тем

предприниматель (понимая под этим как того, кто непосредственно занимается производством, так и инвестора) должен стараться составить как можно более точные предположения о будущем<sup>1</sup>, которые позволили бы ему судить о том, сколько потребители согласятся заплатить, когда удастся, наконец, предложить (прямо или через посредников) по истечении известного, может быть и долгого, периода времени готовый товар. У предпринимателя нет другого выбора, кроме как руководствоваться такими предположениями, если он вообще хочет заниматься производством, требующим времени.

Подобные предположения, на основе которых принимаются деловые решения, распадаются на две группы, причем одни индивидуальные предприниматели или фирмы специализируются на первом типе расчетов, а другие — на втором. В одном случае предприниматель, начиная производство определенной продукции, намечает цену, которую он рассчитывает получить за эту продукцию после того, как она будет «готова». «Готовой» (с точки зрения предпринимателя) продукция является тогда, когда она пригодна к потреблению или может быть продана на сторону. В другом случае предприниматель рассматривает следующий вопрос: какова может быть ожидаемая структура его будущих доходов, если для того, чтобы приобрести (или, возможно, произвести самому) «готовую» продукцию, он прибегнет к увеличению своего капитального имущества.

Первый тип таких расчетов на будущее мы можем назвать *краткосрочными предположениями*, а второй тип — *долгосрочными предположениями*.

Действия каждой отдельной фирмы, решающей вопрос об объеме дневного<sup>2</sup> производства, будут определяться *краткосрочными предположениями*, т.е. расчетами относительно издержек при различных возможных масштабах производства и ожидаемой выручки от продажи соответствующего количества продукции; впрочем, в случаях, когда речь идет об увеличении капитального оборудования и даже о продаже торговцам, такие краткосрочные предположения в большей мере зависят от долгосрочных (или среднесрочных) предположений других участников хозяйственного процесса. Именно от этих различных расчетов на будущее и

---

<sup>1</sup> О том, как в действительности формируется некий эквивалент таких предположений — ожидаемая выручка от продажи, говорилось в примечании на с. 309.

<sup>2</sup> Слово «дневной» означает здесь такой кратчайший промежуток времени, по истечении которого фирма может снова пересмотреть решение относительно количества рабочих и служащих, которых она хотела бы нанять. Это, так сказать, минимальная эффективная единица экономического времени.

зависит объем занятости, которую предоставляют фирмы. *Фактически достигнутые* результаты производства и продажи продукции влияют на занятость лишь в той мере, в какой они вызывают изменение соответствующих предположений. С другой стороны, в случае, когда фирма должна принять решение о размерах дневного производства, располагая при этом данным количеством капитального оборудования, сырья и полуфабрикатов, на уровень занятости не будут влиять первоначальные предположения, которыми руководствовалась фирма, закупаая в свое время оборудование, а также запас сырья и полуфабрикатов. Таким образом, в каждом отдельном случае, когда приходится принимать решение, наличное оборудование и запасы, конечно, учитываются, но они фигурируют лишь в *текущих* расчетах насчет *предполагаемых* издержек и выручки от продажи.

В обычных условиях *изменение* в предположениях (как краткосрочных, так и долгосрочных) полностью оказывает свое влияние на занятость лишь по истечении значительного промежутка времени. Изменения в занятости, вызванные новыми предположениями, завтра не будут такими же, как сегодня, а послезавтра — такими же, как завтра, и т.д. даже в том случае, если в самих расчетах на будущее и не произойдет дальнейших изменений. В случаях, когда речь идет о краткосрочных предположениях, это происходит потому, что изменения в худшую сторону не бывают, как правило, настолько резкими и внезапными, чтобы вызвать немедленную приостановку всех тех производственных процессов, которые с точки зрения пересмотренных предложений не следовало бы и начинать. А при повороте к лучшему подготовительные работы неизбежно должны потребовать определенного времени, поэтому занятость не может сразу же достигнуть того уровня, который соответствует первоначальным предположениям. Что же касается долгосрочных предположений, то здесь нужно иметь в виду следующие обстоятельства: оборудование, которое не подвергается замене, будет по-прежнему обеспечивать занятость до тех пор, пока оно полностью не износится; если же речь идет об изменении долгосрочных предположений в лучшую сторону, то сначала уровень занятости может оказаться особенно высоким, а впоследствии (когда пройдет время, достаточное для того, чтобы полностью приспособить капитальное оборудование к новым требованиям) уровень занятости может снизиться.

Допустим, что состояние расчетов на будущее остается неизменным в течение всего периода, на протяжении которого влияние предположений на занятость может проявиться в полной мере (так, что совершенно исчезли все те элементы занятости, которых, вообще говоря, и не должно было бы существовать, если бы нынешнее состояние предположений сохранялось всег-

да), тогда сложившийся устойчивый уровень занятости можно назвать длительной занятостью<sup>1</sup>, соответствующей данному состоянию расчетов на будущее. Конечно, предположения могут меняться настолько часто, что фактический уровень занятости никогда не будет успевать достигнуть той длительности, которая соответствует распространенным в настоящее время расчетам на будущее. И тем не менее всякому состоянию расчетов на будущее соответствует определенный уровень длительной занятости.

Начнем с того, что рассмотрим процесс приспособления к длительному состоянию в результате такого изменения расчетов на будущее, которое не нарушается и не прерывается каким-либо дальнейшим изменением этих предположений. Будем считать для начала, что изменению расчетов на будущее соответствует новая длительная занятость, которая оказывается больше предшествовавшей. Такие изменения на первых порах, как правило, существенно отражаются на масштабах использования сырья и материалов. Иными словами, в начале следующего периода это поведет к изменению объема работы на предшествующих стадиях производственного процесса, тогда как выпуск потребительских товаров и объем занятости на последующих стадиях, на которых производство было начато еще до того, как изменились предположения, в основном останутся теми же, что и раньше. На складывающиеся отношения, конечно, может повлиять существование к началу рассматриваемого периода незавершенного производства; все же, несмотря на все вероятные модификации, можно полагать, что в первое время прирост занятости будет очень скромным. С течением времени, однако, занятость будет возрастать. Больше того, легко представить себе условия, которые на известной стадии вызовут ее увеличение даже *выше* уровня длительной занятости. Процесс накопления капитала, вызванный новыми расчетами на будущее, может привести к большей занятости, а также и к большему текущему потреблению, чем те, которые установятся после того, как будет достигнуто длительное состояние. Следовательно, изменение в расчетах на будущее может привести к постепенному *crescendo* в уровне занятости вплоть до определенного максимума, а затем к постепенному снижению до нового длительного уровня. То же самое может произойти даже и в том случае, когда новый длительный уровень

---

<sup>1</sup> Нет необходимости, чтобы уровень длительной занятости был *неизменным*, потому что условия, сохраняющиеся продолжительное время, необязательно носят статичный характер. Например, устойчивый рост богатства или населения может образовать элемент неизменных предположений. Единственное условие, которое следует оговорить, состоит в том, чтобы распространенные сейчас расчеты на будущее смогли сложиться заблаговременно.

занятости *совпадает* со старым и когда изменение представляет собой лишь сдвиг в сфере потребления, который приводит к устареванию некоторых существующих производственных процессов и применяемых в них видов оборудования. Рассмотрим, наконец, случай, когда новый длительный уровень занятости оказывается ниже, чем старый; тогда занятость может в течение переходного периода временно упасть *ниже* нового длительного уровня. Таким образом, один лишь сдвиг в расчетах на будущее, постепенно меняя свое воздействие на экономические процессы, может вызвать колебания той же формы, какая свойственна циклическим колебаниям. Изменения этого рода я рассмотрел в моем «Трактате о деньгах» в связи с вопросом о накоплении или расходовании запасов оборотного и ликвидного капитала в результате изменения перспектив.

Происходящий без помех процесс перехода к новому длительному уровню занятости, вроде того, который был описан выше, может, конечно, модифицироваться в тех или иных деталях. Однако действительный ход событий оказывается еще сложнее. Дело в том, что состояние расчетов на будущее все время подвергается изменениям, так что новые предположения как бы накладываются на старые прежде, чем влияние предшествовавших изменений вполне исчерпалось. Поэтому экономический механизм в каждый данный момент испытывает влияние многих взаимно переплетающихся факторов, связанных с различными прошлыми состояниями расчетов на будущее.

## II

Необходимо выяснить связь всего вышесказанного с вопросом, который нас сейчас интересует. Из изложенного следует, что уровень занятости, существующий в любой момент времени, зависит в некотором смысле не только от текущего состояния расчетов на будущее, но также и от различных предположений в течение минувшего периода. Однако прошлые предположения, действие которых еще не полностью исчерпало себя, воплощены в имеющемся в наличии капитальном оборудовании, т.е. имуществе, существование которого предпринимателю необходимо учитывать, принимая свои текущие решения; только в этом смысле как бы овеществленные к настоящему времени прошлые предположения влияют на решения, принимаемые сегодня. Значит, несмотря на все сказанное выше, можно считать, что нынешняя занятость может быть верно описана с помощью текущих предположений в сочетании с имеющимся в наличии к настоящему времени капитальным оборудованием.

В ходе анализа почти всегда требуется учитывать в явном виде

нынешние долгосрочные предположения. Однако часто можно без ущерба для дела опускать ссылки на те или иные *краткосрочные* предположения, поскольку на практике процесс пересмотра расчетов на близкое будущее происходит постепенно и носит непрерывный характер; изменения краткосрочных предположений чаще всего зависят от фактически достигнутых результатов, так что влияния ожидаемых и фактически достигнутых результатов перекрещиваются, «перекрывают» друг друга. Ведь, хотя продукция и занятость определяются расчетами производителя на близкое будущее, а не итогами прошлой деятельности, результаты самого последнего периода обычно играют преобладающую роль в определении расчетов на будущее. Было бы слишком сложно заново пересматривать все расчеты каждый раз, когда начинается очередной производственный процесс. Да это было бы и пустой тратой времени, так как большая часть условий обычно не претерпевает столь значительных изменений изо дня в день. Поэтому предприниматели действуют вполне благоразумно в тех случаях, когда они основывают свои предположения на предпосылке, согласно которой большинство достигнутых результатов сохранится и в последующий период (за исключением лишь тех областей, в которых можно с полным основанием ждать перемен). Таким образом, на практике влияние на занятость выручки, реализованной от продажи продукции последнего времени, в большой степени переплетается с влиянием, которое оказывает выручка от предполагаемых результатов продажи продукции текущего цикла производства. Прогнозы предпринимателей чаще постепенно меняются под влиянием достигнутых результатов, чем в предвосхищении ожидаемых сдвигов<sup>1</sup>.

Тем не менее не следует забывать о том, что если речь идет о производстве товаров длительного пользования, то расчеты предпринимателя на близкое будущее основываются на долгосрочных предположениях инвестора, а сама природа расчетов на отдаленное будущее такова, что их невозможно проверять в свете достиг-

---

<sup>1</sup> Такое подчеркивание роли предположений, существующих в момент, когда принимается решение о размерах производства, согласуется, как я думаю, с точкой зрения г-на Хоутри, в соответствии с которой на масштабы материальных производственных затрат и на уровень занятости оказывает влияние накопление запасов *до того*, как цены упали или разочарование в результатах производства нашло выражение в уже понесенных потерях (по сравнению с предварительными расчетами). Ведь накопление нераспроданных запасов (или сокращающееся поступление предварительных заказов) — это и есть как раз те факты, которые скорее всего вызовут изменение масштабов материальных производственных затрат по сравнению с тем, что имело бы место, если бы данные сводок о продажах за предшествующий период не критически распространялись на будущее.

нутых за короткие промежутки времени результатов. Кроме того, как будет показано в гл. 12, где мы более подробно рассмотрим долгосрочные предположения, расчеты на отдаленное будущее подвержены внезапному пересмотру. Поэтому, прибегая к приблизительной характеристике нынешних расчетов на отдаленное будущее, нельзя упускать вопрос о влиянии текущих долгосрочных предположений или ограничиться использованием фактически достигнутых результатов.

## ГЛАВА 6

### Определение дохода, сбережений и инвестиций

#### І. Доход

В течение определенного периода времени производитель продает готовую продукцию потребителям или другим предпринимателям на сумму, которую мы обозначим через  $A$ . Он затрачивает также известную сумму, обозначаемую через  $A_1$ , на покупку готовой продукции у других предпринимателей. К концу периода он располагает капитальным оборудованием на сумму  $G$ , причем в состав этой величины мы включаем также и остаток незавершенного производства, или оборотный капитал и запасы готовой продукции.

Некоторую часть суммы  $A + G - A_1$  следует, однако, отнести не за счет деятельности данного периода; она характеризует накопление капитального оборудования к началу периода. Поэтому для того, чтобы определить *доход* текущего периода, надо вычесть из  $A + G - A_1$  известную сумму, которая так или иначе представляет стоимость части капитального оборудования, как бы «унаследованной» от предшествующего периода. Проблема определения дохода будет решена, как только мы найдем удовлетворительный способ рассчитать сумму, подлежащую вычету.

Рассчитать вычитаемую величину можно двумя способами, причем каждый из этих способов имеет самостоятельное значение: один из них связан с производством, а другой — с потреблением. Рассмотрим последовательно эти способы.

1. Текущая ценность  $G$  капитального оборудования к концу периода представляет собой чистый результат деятельности предпринимателя, который содержал и улучшал это оборудование на протяжении рассматриваемого периода путем закупок у других предпринимателей или осуществления соответствующих работ на своих собственных предприятиях; с другой стороны, указанное имущество подвергалось износу и обесценению при использовании его для производства продукции. Если бы предпринима-

тель решил *не* пользоваться им для производства, он должен был бы все же затратить на содержание и улучшение этого имущества некую сумму денег. Предположим, что в этом случае он израсходовал бы на содержание и улучшение имущества некую оптимальную сумму  $B_1$  и что в результате таких расходов имущество стоило бы в конце периода  $G_1$ . Это значит, что  $G_1 - B_1$  представляет собой максимальную чистую ценность, которую можно было бы сохранить от предшествующего периода, если бы указанное имущество не было использовано для выпуска продукции  $A$ . Излишек этой потенциальной ценности имущества  $G - A_1$  есть мера того, чем пришлось так или иначе пожертвовать для производства продукции  $A$ . Назовем величину

$$(G_1 - B_1) - (G - A_1),$$

которой измеряются потери ценностей, связанные с производством продукции  $A$ , *издержками использования*<sup>1</sup> при производстве продукции  $A$ . Эти издержки использования будут обозначаться символом  $U_1$ . Сумму, которую предприниматель выплачивает владельцам других факторов производства и которая составляет, с точки зрения владельцев, их доход, мы будем называть *факториальными издержками*, относящимися к продукции  $A$ . Сумму факториальных издержек  $F$  и издержек использования  $U$  мы будем называть *первичными издержками производства продукции  $A$* .

Мы можем теперь определить *доход*<sup>2</sup> предпринимателя как превышение ценности готовой продукции, проданной в течение известного периода, над первичными издержками производства. Иначе говоря, величина дохода предпринимателя предполагается соответствующей масштабу производства, которое он стремится максимизировать, т. е. его валовой прибыли в обычном понимании этого термина, вполне отвечающем здравому смыслу. Поскольку доход остальной части общества равен факториальным издержкам предпринимателей, совокупный доход равен  $A - U$ .

При таком определении дохода он представляет собой совершенно конкретную величину. Более того, поскольку предприниматель стремится максимизировать предполагаемое превышение именно этого дохода над выплатами владельцам прочих факторов производства, когда он принимает решение относительно масштабов использования указанных факторов производства, — как раз такой доход фигурирует в причинно-следственной зависимости, определяющей размеры занятости.

<sup>1</sup> Некоторые дальнейшие замечания относительно издержек использования приводятся в приложении к этой главе.

<sup>2</sup> В отличие от чистого дохода предпринимателя, который мы определим ниже.

Можно себе представить, конечно, ситуацию, в которой  $G - A_1$  превысит  $G_1 - B_1$  так, что издержки использования составят отрицательную величину. Это может, например, случиться, если мы выделим рассматриваемый отрезок времени таким образом, что производственные затраты на протяжении указанного периода будут все время увеличиваться, тогда как изготовление возросшей продукции все еще не будет закончено и она не будет продана. Это может случиться и тогда, когда мы рассматриваем отрасль, в которой процессы интеграции зашли настолько далеко, что предприниматели сами изготавливают большую часть нужного им оборудования, и совокупные результаты деятельности такой отрасли характеризуются чистым инвестированием. Поскольку, однако, издержки использования принимают отрицательное значение лишь тогда, когда предприниматели увеличивают свое капитальное оборудование, изготавливая его собственными силами, мы можем полагать, что для хозяйства, где элементы капитального оборудования изготавливаются в большинстве случаев не теми фирмами, которые их используют, в обычной ситуации издержки использования представляют собой положительную величину. Более того, трудно представить случай, когда предельные издержки использования, связанные с увеличением  $A$ , т. е.  $\frac{dU}{dA}$  не были бы положительной величиной.

Целесообразно здесь же упомянуть, предвосхищая последнюю часть этой главы, что для общества в целом совокупное потребление ( $C$ ) на протяжении того или иного периода равно  $\sum (A - A_1)$ , а совокупные инвестиции ( $T$ ) равны  $\sum (A - U)$ . Кроме того, величина  $U$  представляет собой, с точки зрения отдельного предпринимателя, его дезинвестиции, а величина  $-U$  — его инвестиции, т. е. уменьшение чистой ценности его капитального имущества (за исключением того, что он покупает у других предпринимателей). Таким образом, в полностью интегрированном хозяйстве (в котором  $A_1 = 0$ ) потребление равно  $A$ , а инвестиции равны  $U$ , т. е.  $G - (G_1 - B_1)$ . Небольшое усложнение приведенной формулы, связанное с дополнительным учетом величины  $A_1$ , вызвано лишь желанием установить общий метод, применяемый и для тех случаев, когда производство не интегрировано.

Далее, эффективный спрос представляет собой просто совокупный доход (или выручку), который предприниматели рассчитывают получить (включая суммы, которые они выплатят владельцам других факторов производства в качестве доходов) в соответствии с тем уровнем текущей занятости, который они решают предоставить. Функция совокупного спроса выражает отношение между различными гипотетическими уровнями заня-

тости и выручкой, которую предполагается получить от продажи соответствующих количеств продукции, а эффективный спрос представляет собой такое значение функции совокупного спроса, которое оказывается фактически реализуемым. Будучи непосредственно связанным с условиями предложения, это значение соответствует уровню занятости, при котором предприниматель может максимизировать размер ожидаемой прибыли.

Приведенная система определений обладает также следующим преимуществом: предельная выручка (или доход) оказывается в таком случае равной предельным факториальным издержкам. В результате мы приходим к тем же положениям, определяющим отношение между рассчитываемой описанным выше способом предельной выручки и предельными факториальными издержками, какие были сформулированы экономистами, игнорировавшими существование издержек использования или принимавшими их равными нулю и приравнивавшими цену предложения<sup>1</sup> предельным факториальным издержкам<sup>2</sup>.

2. Обратимся теперь ко второму из упомянутых способов определения дохода. До сих пор мы имели дело с той частью изменения в ценности капитального имущества к концу периода (по сравнению с его началом), которая возникала в результате *добро-*

<sup>1</sup> По-моему, в случае если мы игнорируем проблему определения издержек использования, то и *цена предложения* остается понятием недостаточно определенным. Этот вопрос подробнее рассматривается в приложении к данной главе, где я доказываю, что и в тех случаях, когда речь идет о цене совокупного предложения, исключение издержек использования из цены предложения иногда может считаться допустимым, однако оно совершенно недопустимо при рассмотрении цены предложения единицы продукции отдельной фирмы.

<sup>2</sup> Например, будем считать, что  $Z_w = \varphi(N)$ , или, что то же самое,  $Z_w = W \cdot \varphi(N)$ , представляет собой функцию совокупного предложения (где  $W$  — единица заработной платы и  $W \cdot Z_w = Z$ ). Тогда, поскольку выручка от продажи предельного продукта равна предельным факториальным издержкам в каждой точке кривой совокупного предложения, мы можем записать:

$$\Delta N = \Delta A_w - \Delta \bar{A}_w = \Delta Z_w = \Delta \varphi(N),$$

откуда вытекает, что  $\varphi'(N) = 1$ . В случаях, когда отношение факториальных издержек к расходам на заработную плату представляет постоянную величину и когда функция совокупного предложения для каждой фирмы (число которых предполагается постоянным) не зависит от количества людей, занятых в других отраслях промышленности, члены вышеприведенного уравнения, которое применяется для каждого отдельного предпринимателя, могут быть суммированы по всем предпринимателям. Это означает, что если заработная плата постоянна, а другие факториальные издержки находятся в постоянном отношении к сумме выплачиваемой заработной платы, то функция совокупного предложения будет линейной, причем угол наклона прямой может оказаться численно равным величине, обратной уровню денежной заработной платы.

вольных решений предпринимателя, стремившегося довести до максимума свою прибыль. Но могут быть в дополнение к этому и *вынужденные* потери (или, наоборот, приращения) ценности капитального оборудования вследствие действия тех факторов, которые неподконтрольны предпринимателю и не связаны с его текущими решениями, например, из-за изменения рыночных цен, физического или морального износа оборудования или разрушений в результате таких катастроф, как войны или землетрясения. Некоторая доля этих вынужденных потерь, поскольку они неизбежны, не является, вообще говоря, непредвиденной; это относится, скажем, к потерям вследствие старения капитального имущества независимо от его использования, а также «нормальный», по выражению проф. Пигу, износ, т.е. износ «настолько регулярный, что его можно предвидеть — если не в деталях, то по крайней мере в целом». К этой категории мы можем добавить также те потери для общества в целом, которые являются настолько регулярными, что обычно рассматриваются как «страхуемый риск». Отвлечемся временно от того факта, что сумма ожидаемых потерь зависит от выбора момента, когда производятся расчеты на будущее; обесценение оборудования, оказывающееся неизбежным, хотя и не неожиданным, иначе говоря, превышение издержек использования предполагаемым обесценением, будем называть *добавочными издержками* и обозначать их символом *V*. Вряд ли нужно подчеркивать, что это определение отличается от определения добавочных издержек, данного Маршаллом, хотя основная идея, заключающаяся в том, чтобы принять в расчет определенную часть ожидаемого обесценения, которая не включается в состав первичных издержек производства, сходна в обоих случаях.

В связи с этим при исчислении *чистого дохода* и *чистой прибыли* предпринимателя принято вычитать оцениваемую величину добавочных издержек из его валового дохода и валовой прибыли, как они были определены выше. Ведь в тот момент, когда предприниматель решает, сколько ему можно истратить и сберечь, психологическое влияние добавочных издержек на него оказывается фактически таким же, как если бы эта сумма просто вычиталась из его валовой прибыли. Когда предприниматель выступает в качестве *производителя*, решающего, использовать или нет свое оборудование, он исходит прежде всего из величины первичных издержек производства и валовой прибыли, как они были определены выше. Но когда речь идет о нем как о *потребителе*, добавочные издержки воздействуют на его поведение совершенно таким же образом, как если бы они были частью первичных издержек производства. Поэтому мы не только максимально приблизимся к обычному словоупотреблению, но сможем также перейти к понятиям, имеющим непосредственное отношение к величине потребления, если, определяя совокупный *чистый доход*, будем вычитать из суммы выручки не только издержки ис-

пользования, но и добавочные издержки, так что совокупный *чистый доход* окажется равным  $A - U - V$ .

Остается еще рассмотреть изменения в ценности оборудования, вызванные непредвиденными изменениями рыночных цен, необычайно интенсивным износом или разрушениями в результате катастроф. Такого рода изменения являются одновременно и вынужденными, и, в более широком смысле, непредвиденными. Фактические убытки, проходящие по этой статье, мы оставляем без внимания даже при исчислении чистого дохода; такие убытки, списание которых в балансе проводится по счетам капитала, могут быть названы *непредвиденными потерями*.

Роль чистого дохода при анализе *причинно-следственных* зависимостей определяется психологическим влиянием величины  $V$  на размеры текущего потребления, поскольку предполагается, что рядовой потребитель, подсчитывая свой доход и решая, сколько израсходовать из этого дохода на текущее потребление, имеет в виду именно *чистый доход*. Конечно, величина дохода не единственный фактор, обуславливающий его решение относительно текущих расходов. Многое зависит, например, от того, как велики непредвиденные доходы или непредвиденные потери, проводимые по счету капитала. Но есть разница между добавочными издержками и непредвиденными потерями. Изменения первых обычно влияют и на предпринимателя *совершенно так же*, как изменения в его валовой прибыли. Именно превышение выручки от текущих продаж над *суммой* первичных издержек производства и добавочных издержек влияет на решения предпринимателя о расходах на потребление; размеры непредвиденных потерь (или дополнительных доходов) при этом, конечно, тоже принимаются в расчет, но они значительно уступают первому из перечисленных факторов по силе своего воздействия. Непредвиденные потери отнюдь не оказывают того же влияния, что равные им по величине добавочные издержки.

Необходимо, однако, напомнить, что граница между добавочными издержками и непредвиденными потерями, т.е. между теми неизбежными потерями, которые, как мы считаем, должны проходить по счетам прибылей и убытков, и теми непредвиденными потерями (доходами), которые следует проводить по счету капитала, является в значительной мере условной или психологической; подобное различие просто зависит от того, каков общепринятый критерий для исчисления добавочных издержек. Ведь не существует какого-то критерия, позволяющего однозначно определить добавочные издержки, поэтому и их размеры всегда зависят от выбора метода исчисления. В момент, когда оборудование впервые изготовлено, ожидаемые добавочные издержки выражаются вполне определенной величиной. Однако, когда такое оборудование в последующие годы подвергнется переоценке, разме-

ры ожидаемых добавочных издержек на протяжении остающегося срока службы оборудования могут оказаться иными в результате изменения наших расчетов на будущее. Непредвиденные потери капитала представляют собой, таким образом, дисконтируемую разность между первоначально исчисленной ожидаемой величиной всех предстоящих издержек и пересмотренной суммой этих издержек.

Широко распространенный принцип бухгалтерского учета в фирмах, одобренный государственными налоговыми ведомствами, состоит в том, что сумма добавочных издержек и издержек использования устанавливается в момент приобретения оборудования и сохраняется неизменной в течение всего срока службы этого оборудования независимо от последующих изменений в расчетах на будущее. В таком случае добавочные издержки за какой-либо период будут определяться как излишек этой заранее фиксированной величины над фактической суммой издержек использования. Преимущество такого метода состоит в следующем: он гарантирует, что непредвиденные доходы или потери на протяжении полного срока службы всего оборудования в целом будут равны нулю. Однако в некоторых случаях вполне целесообразно также пересматривать размеры своих списаний добавочных издержек через произвольные интервалы времени, например ежегодно, и устанавливать их каждый раз заново в соответствии со стоимостью оборудования на момент переоценки и текущими предположениями. В коммерческой практике обычно пользуются либо одним, либо другим из этих методов. Четкости изложения, вероятно, будет способствовать следующее разграничение: первоначальные предположения о добавочных издержках, когда оборудование используется впервые, назовем *исходными добавочными издержками*, а ту же величину, пересчитанную на основе текущей ценности оборудования и текущих расчетов на будущее, — *текущими добавочными издержками*.

Таким образом, самое точное количественное определение, которое практически мы можем дать добавочным издержкам, состоит в том, чтобы считать такими издержками вычет из валового дохода, который делает типичный предприниматель при оценке своего *чистого* дохода, когда он имеет в виду объявить дивиденд (если речь идет об акционерном обществе) или определить размеры своего текущего потребления (если речь идет об индивидуальном предпринимателе). Поскольку такое определение отнюдь не исключает непредвиденных потерь или доходов, проводимых по счету капитала, в сомнительных случаях лучше относить потери именно на счет капитала и причислять к добавочным издержкам только такие затраты, которые безусловно относятся к этой категории. Дело в том, что при «чрезмерном» увеличении затрат, списываемых по счетам капитала, нетрудно прибегнуть к соот-

ветствующей корректировке, предположив, что такие списания оказывают большее влияние на уровень текущего потребления, чем следовало бы считать при другом методе учета.

Можно заметить, что наше определение *чистого дохода* очень близко подходит к определению *дохода*, данному Маршаллом, когда он решил следовать методам исчисления дохода, которые используют налоговые инспекторы, и — если характеризовать определение Маршалла, в самых общих чертах — относить в разряд дохода все то, что при установлении величины подоходного налога обычно считают базой обложения. Ведь основания классификации, принятой инспекторами по подоходному налогу, можно считать результатом самых тщательных и широких исследований, какие проводились вплоть до настоящего момента для выяснения того, что на практике принято считать чистым доходом. Это определение соответствует также последнему определению национального дохода, предложенному проф. Пигу<sup>1</sup> (если рассматривать выраженную в деньгах ценность чистого продукта).

И все же надо признать, что понятие чистого дохода, основанное на несколько расплывчатом критерии, который те или иные ведомства могут по-разному толковать, оказывается недостаточно четким. Например, проф. Хайек высказал мнение, что индивидуальный владелец капитальных благ может стремиться к поддержанию дохода, который он извлекает из своего владения этими благами, на постоянном уровне. Поэтому такой владелец, по мнению проф. Хайека, не станет свободно расходовать свой доход на потребление до тех пор, пока не отложит сумму, достаточную для компенсации любого снижения дохода, приносимого инвестициями, независимо от причин, вызывающих такое снижение<sup>2</sup>. Я сомневаюсь в том, чтобы такой индивидуум существовал, но, очевидно, против подобного допущения нельзя выдвигать теоретических возражений: оно содержит один из вариантов возможной психологической интерпретации критерия чистого дохода. Однако, когда проф. Хайек вслед за этим заключает, что понятия сбережения и инвестирования страдают той же неопределенностью, он может быть прав только в том случае, когда под этими терминами подразумеваются *чистые сбережения* и *чистые инвестиции*. Понятия *сбережения* и *инвестирования*, относящиеся к теории занятости, свободны от этого недостатка и, как мы уже показали выше, поддаются объективному определению.

Таким образом, ошибочно все сводить к роли *чистого дохода*, который имеет отношение только к решениям относительно размеров потребления; кроме того, воздействие чистого дохода до-

---

<sup>1</sup> См. *Economic Journal*, June 1935, p. 235.

<sup>2</sup> См.: *The Maintenance of Capital. Economica*, August 1935, p. 241 ff.

вольно трудно отделить от влияния на масштабы потребления, оказываемого другими факторами. Нельзя упускать из виду, как это часто делается, понятие *дохода* в собственном смысле слова, поскольку именно такое понятие имеет прямое отношение к решениям, затрагивающим размеры текущего производства; при этом понятие дохода продолжает оставаться совершенно недвусмысленным.

Приведенные определения дохода и чистого дохода намеренно максимально приближены к общепринятому словоупотреблению. Необходимо поэтому сразу же напомнить читателю, что в моем «Трактате о деньгах» я особым образом определял понятие дохода. Своеобразие моего прежнего определения было связано с трактовкой той части совокупного дохода, которая поступает предпринимателям, поскольку я рассматривал не вырученную от их текущих операций фактическую прибыль (будь то валовую или чистую) и не прибыль, на которую предприниматели рассчитывают, решая приступить к текущим операциям. Речь шла о доходе, который можно было бы в известном смысле назвать нормальной или равновесной прибылью (такое определение, как я теперь полагаю, было недостаточно четким, поскольку оно не учитывало полностью возможность изменения размеров производства). Если исходить из моего прежнего определения, то в результате оказывается, что сбережение превышает инвестирование на величину, равную разности между нормальной прибылью и фактической прибылью. Боюсь, что такое употребление терминов породило значительную путаницу, особенно в случае, когда речь шла о связях между сбережением и другими процессами. Дело в том, что указанные заключения (и, в частности, выводы относительно превышения сбережений над инвестициями) могли бы считаться справедливыми лишь при условии, что соответствующие понятия используются в том же особом смысле, в каком их употреблял я. Между тем к упомянутым терминам часто прибегали при более широком обсуждении вопроса, что предполагало их прежнюю, обычную трактовку. По этой причине, а также и потому, что старые термины больше не нужны мне для точного выражения мыслей, я решил отбросить эти понятия, весьма сожалея о путанице, которую они породили.

## II. Сбережение и инвестирование

Сталкиваясь с терминологическим столпотворением, приятно найти хотя бы одну твердую точку опоры. Насколько я могу судить, все согласится с тем, что *сбережение* представляет собой превышение дохода над потребительскими расходами. Таким образом, всякие сомнения по поводу содержания, вкладываемого в

понятие термина *сбережение*, должны относиться либо к определению *дохода*, либо к определению *потребления*.

*Доход* мы определили выше. Расход на потребление в течение известного периода должен означать ценность товаров, проданных потребителям в течение этого периода. Правда, здесь мы вновь сталкиваемся со следующим вопросом: что подразумевать под покупателем-потребителем? Любое сколько-нибудь обоснованное определение границы между покупателями-потребителями и покупателями-инвесторами сможет достаточно хорошо послужить нам при условии, что оно будет последовательно использоваться. Вопрос о том, правильно ли, например, рассматривать покупку автомобиля как потребительскую, а покупку дома как инвестиционную, уже неоднократно обсуждался, и мне нечего здесь добавить. По всей видимости, такой критерий должен соответствовать тому, как мы проводим границу между потребителем и предпринимателем. Этот вопрос мы уже молчаливо предполагали разрешенным, когда определили  $A_1$  как ценность товаров и услуг, которые один предприниматель покупает у другого. Отсюда вытекает, что расход на потребление может быть достаточно четко определен как  $\sum (A - A_1)$ ,  $\sum A$  представляет собой

*все продажи в течение известного периода* и  $\sum A_1$  — *все продажи одних предпринимателей другим*. В дальнейшем обычно будет удобней опускать знак  $\sum$  и обозначать через  $A$  всю совокупность различного рода продаж, через  $A_1$  — совокупность продаж одних предпринимателей другим и через  $U$  — совокупные издержки использования у предпринимателей.

Поскольку мы определили теперь и *доход*, и *потребление*, отсюда, естественно, следует и определение *сбережения* как превышения дохода над потреблением. Если принять во внимание, что доход равен  $A - U$ , а потребление составляет  $A - A_1$ , нетрудно видеть, что сбережение равно  $A_1 - U$ . Подобно этому можно определить *чистое сбережение* как превышение *чистого дохода* над потреблением; оно равно  $A_1 - U - V$ .

Из нашего определения дохода сразу же следует и определение *текущих инвестиций*. Мы должны подразумевать под ними текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода. Ясно, что текущие инвестиции равны тому, что мы выше определили как сбережение. Ведь это и есть та часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления. Выше мы видели, что в результате производственной деятельности за какой-либо период предприниматели реализуют готовую продукцию, имеющую ценность  $A$ ; к концу периода, на протяжении которого предприниматели произвели и продали продукцию на сумму  $A$  и закупили у других предпринимателей товары и услуги на сумму  $A_1$ , их

капитальное имущество оказывается частично потребленным и его ценность уменьшается на величину  $U$  (или, наоборот, вследствие улучшения этого имущества его ценность увеличилась на величину  $-U$ , когда  $U$  имеет отрицательное значение). В течение того же самого периода времени готовая продукция на сумму  $A - A_1$  пошла на потребление. Излишек  $A - U$  над  $A - A_1$ , а именно величина  $A_1 - U$ , представляет собой ценность дополнительного капитального имущества, появившегося в результате производственной деятельности данного периода; следовательно, указанная величина характеризует размеры инвестиций на протяжении рассматриваемого периода. Аналогичным образом определяются *чистые инвестиции* за данный период. Для этого из величины  $A_1 - U - V$ , представляющей собой *чистый* прирост капитального имущества, вычитается сумма того нормального уменьшения ценности капитала, которое имеет место помимо списаний вследствие его использования и помимо непредвиденных изменений в ценности оборудования, проводимых по счету капитала.

Хотя общая сумма сбережений представляет собой совокупный результат действия множества отдельных потребителей, а величина инвестиций — совокупный результат действия индивидуальных предпринимателей, эти две величины должны быть равны между собой, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением. Больше того, приведенное заключение никоим образом не зависит от каких-либо тонкостей или деталей данного выше определения дохода. Коль скоро мы договорились о том, что доход равен ценности текущей продукции, которая не используется для потребления, а сбережения равны превышению дохода над потреблением — причем все эти термины употребляются в том значении, которое соответствует здравому смыслу, а также традиционному употреблению их значительным большинством экономистов, — равенство сбережений и инвестиций вытекает отсюда само собой. Короче говоря:

$$\begin{aligned} \text{доход} &= \text{ценность продукции} = \text{потребление} + \text{инвестиции,} \\ \text{сбережения} &= \text{доход} - \text{потребление,} \\ \text{отсюда сбережения} &= \text{инвестиции.} \end{aligned}$$

Следовательно, *любой* набор определений, удовлетворяющий указанным выше условиям, ведет к тем же самым заключениям. Только отвергнув одно из этих соотношений, можно оспаривать сделанный вывод.

Равенство между величиной сбережений и размерами инвестиций вытекает из *двустороннего* характера сделок между производителем, с одной стороны, и потребителем или покупателем капитального имущества — с другой. Доход представляет собой превышение выручки, которую предприниматель получает за продаваемую им продукцию, над издержками использования; но ведь вся эта продукция, очевидно, должна быть продана либо по-

требителям, либо другим производителям, а текущие инвестиции каждого предпринимателя равны разности между ценностью оборудования, которое он купил у других предпринимателей, и его собственными издержками использования. Отсюда следует, что совокупное превышение дохода над потреблением, которое мы называем сбережениями, не может отличаться от увеличения ценности капитального имущества, которое мы называем инвестициями. Подобным образом обстоит дело и с соотношением между чистыми сбережениями и чистыми инвестициями. Ведь сбережения — это, по существу, просто остаток дохода после того, как осуществлены расходы на потребление. Решение потреблять и решение инвестировать совместно определяют величину дохода. Если мы исходим из того, что решение об инвестировании удалось претворить в жизнь, это предполагает либо сокращение потребления, либо расширение дохода. Таким образом, сам процесс инвестирования как таковой всегда означает, что остаток, или разность, который мы называем сбережением, также обнаруживает увеличение на соответствующую сумму.

Можно, конечно, представить участников экономического процесса настолько *tete monte* в их решении сберечь и соответственно инвестировать именно такую сумму, что это помещает установлению равновесных цен, при которых могут состояться сделки. В этом случае наши определения оказались бы неприменимыми, так как продукция не имела бы определенной рыночной ценности и цены безостановочно меняли бы свою величину в интервале от нуля до бесконечности. Опыт свидетельствует, однако, о том, что с подобной ситуацией фактически не приходится сталкиваться и что обычно обнаруживающиеся психологические реакции участников экономического процесса позволяют достичь точки равновесия, в которой готовность покупать оказывается в соответствии с готовностью продавать. Рыночная ценность продукции является в одно и то же время необходимым условием для определения величины денежного дохода и достаточным условием для того, чтобы общая сумма, которую лица, откладывающие сбережения, решили накопить, была равна общей сумме, которую инвесторы намерены использовать в качестве капиталовложений.

Наши представления обо всем этом станут более четкими, если в своих рассуждениях мы будем исходить из решений о размерах потребления (или о воздержании от потребления), а не из намерений относительно размеров сбережений. Решение вопроса о том, потреблять или не потреблять, действительно зависит от индивидуума; так же обстоит дело и с решением вопроса, инвестировать или нет. А размеры совокупного дохода и совокупного сбережения представляют собой *результат* действий многих индивидуумов, которые свободно решают, потреблять или нет и со-

ответственно инвестировать или нет. Однако ни одна из этих величин не может принимать каких-то особых значений, которые определялись бы некими самостоятельными решениями, не связанными с решениями, касающимися размеров потребления и инвестиций. В соответствии с этим в ходе последующего изложения мы будем употреблять понятие *склонность к потреблению* вместо понятия *склонность к сбережению*.

## Приложение к главе 6

### Об издержках использования

#### I

Издержки использования, по моему мнению, имеют очень важное значение для классической теории стоимости, что часто упускается из виду. О них можно сказать больше, чем это необходимо или уместно в данной работе. В данном приложении в порядке отступления мы все же несколько подробнее рассмотрим этот вопрос.

Издержки использования предпринимателя в соответствии с приведенным выше определением равны  $A_I + (G' - B') - G$ , где  $A_I$  — сумма покупок данного предпринимателя у других предпринимателей,  $G$  — фактическая ценность его капитального оборудования к концу периода,  $G'$  — ценность, которую это оборудование могло бы иметь в конце периода, если бы предприниматель воздержался от использования своего капитального оборудования и затратил бы оптимальную сумму  $B'$  на его техническое обслуживание и улучшение. Тогда  $G - (G' - B')$ , т. е. увеличение ценности принадлежащего предпринимателю капитального оборудования по сравнению с той чистой ценностью указанного имущества, которую он «унаследовал» от предыдущего периода, представляет собой текущие инвестиции предпринимателя в его капитальное оборудование. Будем обозначать такие инвестиции символом  $I$ . Таким образом,  $U$  — издержки использования, связанные с продажей продукции  $A$ , равны  $A_I - I$ , где  $A_I$  характеризует сумму закупок у других предпринимателей, а  $I$  — текущие инвестиции данного предпринимателя в свое собственное капитальное оборудование. Стоит лишь немного вдуматься в смысл приводимых определений, и станет понятно, что все это диктуется простым здравым смыслом. Некоторой части платежей данного предпринимателя другим предпринимателям противостоит сумма его текущих инвестиций в его собственное капитальное оборудование, а остаток представляет собой дополнительную сумму (кроме всех выплат владельцам факторов производства), которой ему пришлось пожертвовать для того, чтобы произвести

всю проданную продукцию. Обратившись к другим способам описания рассмотренных выше соотношений, читатель сможет убедиться в преимуществах приведенного метода определения дохода и издержек: таким образом удастся обойти ряд неразрешимых (да и ненужных) проблем бухгалтерского учета. На мой взгляд, не существует других способов четко выделить текущую выручку от продажи продукции. Допустим, что какая-либо отрасль сама полностью производит все то, что потребляет (или, другими словами, предпринимателю не приходится ничего покупать на стороне); тогда  $A_1 = 0$ . В этом случае издержки использования будут представлять собой просто эквивалент текущих деинвестиций, связанных с использованием капитального оборудования. Но и в этом случае приведенная выше система определений обладает следующим преимуществом: ни на одной ступени анализа мне не приходится сталкиваться с проблемой распределения факториальных издержек между проданными товарами и остающимся к концу периода оборудованием. Следовательно, независимо от того, в какой мере производство в рамках данной фирмы носит комбинированный характер, мы можем полагать, что уровень занятости, обеспечиваемый этой фирмой, определяется единым общим решением; такой подход вполне соответствует действительно существующей тесной взаимосвязи между выпуском продукции, продаваемой на протяжении текущего периода, и всем ходом производства.

Кроме того, понятие издержек использования позволяет нам более четко, чем обычно принято, определить в краткосрочном плане цену предложения единицы продукции, которую фирма предназначает для продажи. Ведь на протяжении коротких промежутков времени цена предложения оказывается равной сумме предельных факториальных издержек и предельных издержек использования.

В современной теории стоимости считается общепринятым, что на протяжении коротких промежутков времени цена предложения равна лишь предельным факториальным издержкам. Не приходится и говорить, однако, что такое суждение может оказаться правильным лишь в тех случаях, когда предельные издержки использования равны нулю или когда имеется в виду специфическое определение цены предложения, — определение, не включающее предельные издержки использования, подобно тому как выше при определении «выручки» и «совокупной цены предложения» мы просто не учитывали совокупные издержки использования. Таким образом, при рассмотрении *совокупной продукции* как единого целого иногда удобно исключить из рассмотрения издержки использования. Однако наш анализ просто лишится всякой связи с действительностью, если мы попытаемся применить подобный метод (как это обычно делается, хотя и специаль-

но не оговаривается) к продукции отдельной отрасли или индивидуальной фирмы, поскольку тем самым понятие «цена предложения» товара совершенно отрывается от любого употребления термина «цена» в повседневной жизни. Подобное словоупотребление может лишь породить путаницу.

По-видимому, просто предполагалось, что, когда речь заходит о «цене предложения» единицы продукции, которую та или иная индивидуальная фирма предназначает для продажи, не требуется никаких разъяснений: это понятие настолько очевидно, что не понадобится специально его анализировать. В действительности, однако, и при изучении покупок данного предпринимателя у других фирм, и при рассмотрении процессов потребления капитального оборудования, связанных с выпуском предельного продукта, неизбежно возникает целый ряд сложных вопросов, от решения которых зависит определение дохода. В самом деле, будем полагать, что из выручки от продажи дополнительной единицы продукции уже исключены предельные затраты на покупки товаров и услуг у других фирм — покупки, которые связаны с выпуском этой дополнительной единицы продукции. Даже в этом случае мы не можем определить цену предложения рассматриваемой фирмы до тех пор, пока не примем во внимание предельные дезинвестиции, обусловленные использованием принадлежащего фирме капитального оборудования для выпуска дополнительной единицы продукции. И если бы даже рассматриваемая фирма обеспечивала себя всем необходимым, то и тогда было бы неправильным полагать предельные издержки использования равными нулю; иначе говоря, нельзя было бы полностью игнорировать существование предельных дезинвестиций, связанных с тем, что капитальное оборудование фирмы используется для производства предельного продукта.

Вместе с тем, вводя в рассмотрение такие понятия, как «издержки использования» и «добавочные издержки», мы можем более четко выявить соотношение между долгосрочной ценой предложения и краткосрочной ценой предложения. Издержки производства, исчисляемые на протяжении длительного периода, разумеется, должны включать не только предполагаемые первичные издержки производства, пересчитанные в соответствии со средним сроком службы оборудования, но также и сумму денег, необходимую для того, чтобы возместить основные виды добавочных издержек. Иными словами, долгосрочные издержки производства равны предполагаемой сумме первичных издержек производства и добавочных издержек. Далее, для того, чтобы фирма могла получать нормальную прибыль, уровень долгосрочной цены предложения должен превышать исчисляемые таким образом долгосрочные издержки на сумму, определяемую теку-

щей нормой процента по ссудам, которые выдаются примерно на те же сроки и характеризуются аналогичной степенью риска; такой доход исчисляется в процентном отношении к ценности капитального оборудования. Или, если мы предпочитаем рассматривать стандартную «чистую» норму процента, нам придется включить в состав долгосрочных издержек еще один, третий, компонент — денежную сумму, необходимую для того, чтобы компенсировать возможные непредвиденные отклонения действительной выручки от ожидаемого валового дохода; такие затраты мы могли бы назвать *издержками риска*. Таким образом, долгосрочная цена предложения оказывается равной сумме первичных издержек производства, добавочных издержек, издержек риска и расходов на оплату процентов; и при анализе долгосрочной цены предложения можно прибегнуть к разложению ее на указанные компоненты. С другой стороны, краткосрочная цена предложения равна *предельным* первичным издержкам производства. В связи с этим, покупая оборудование или изготавливая его на своих предприятиях, предприниматель должен рассчитывать на то, что он сможет покрыть свои добавочные издержки, издержки риска и расходы на оплату процентов за счет разности между предельными и средними первичными издержками производства. Из сказанного следует, что в ситуации долгосрочного равновесия излишек предельных первичных издержек производства над средней величиной тех же издержек равен сумме добавочных издержек, издержек риска и расходов на оплату процента<sup>1</sup>.

Объем продукции, при котором предельные первичные из-

---

<sup>1</sup> Такое определение долгосрочных различий между предельными и средними первичными издержками базируется на удобном предположении, согласно которому кривая предельных первичных издержек производства на всем своем протяжении при любых изменениях объемов производства сохраняет непрерывность. Однако эта предпосылка часто не соответствует действительности; на практике могут существовать одна или несколько точек разрыва, особенно в тех случаях, когда мы достигли уровня производства, соответствующего полной технической мощности установленного оборудования. В такой ситуации не удастся в полной мере использовать методы анализа предельных приращений; при этом цена может *превысить* предельные первичные издержки, при этом последние исчисляются применительно к небольшому *сокращению* производства. (Аналогичным образом часто можно столкнуться с нарушением непрерывности, двигаясь по пути сокращения размеров производства; иначе говоря, точка разрыва может обнаружиться при уменьшении объема продукции *ниже* некоторой величины.) Такое нарушение непрерывности может иметь важное значение при анализе краткосрочной цены предложения в условиях долгосрочного равновесия: ведь в этом случае, рассматривая возможности производства с помощью наличного оборудования, мы должны принять во внимание возможность существования разрыва в точке, соответствующей полной технической мощности. Отсюда

держки производства в точности равны сумме средних первичных издержек производства и добавочных издержек, в нашем анализе играет особую роль: это, так сказать, переломный пункт с точки зрения итогов, отражаемых по балансам хозяйственной деятельности фирмы. Указанный уровень характеризуется чистой прибылью, равной нулю; при дальнейшем сокращении объема производства предприниматель терпит чистый убыток.

Добавочные издержки, которые приходится предусматривать помимо первичных издержек производства, в большой мере зависят от вида используемого оборудования. Выделим в связи с этим два крайних случая:

1. Некоторая часть расходов по содержанию оборудования всегда должна осуществляться *pari passu* с их использованием (например, в случае смазки машин). Такие расходы (помимо закупок на стороне) включаются в состав факториальных издержек. Если по техническим условиям вся сумма текущих амортизационных отчислений должна списываться таким образом, тогда размеры издержек использования (отвлекаясь от закупок на стороне) должны быть равны по величине и противоположны по знаку сумме добавочных издержек. А в условиях долгосрочного равновесия предельные факториальные издержки должны превышать среднюю величину на сумму издержек риска и расходов на оплату процентов.

2. Некоторая часть уменьшения ценности оборудования имеет место только тогда, когда это оборудование используется. Соответствующие расходы включаются в издержки использования, если только они не покрываются (как в вышеуказанном случае) *pari passu* в процессе использования оборудования. Если бы потери в ценности оборудования могли происходить только таким путем, то добавочные издержки были бы равны нулю.

Стоит отметить, что предприниматель не станет использовать в первую очередь самые устаревшие и наименее эффективные виды оборудования просто потому, что издержки использования окажутся при этом невелики. Дело в том, что более существенное влияние, чем низкие издержки использования, может оказывать сравнительно меньшая эффективность этих видов оборудования, иными словами, высокий уровень факториальных издержек. Предприниматель предпочитает использовать ту часть своего оборудования, для которой издержки использования *плюс* факториальные издержки, рассчитанные на единицу продукции, ока-

следует, что в условиях длительного равновесия краткосрочная цена предложения может оказаться больше, чем предельные первичные издержки производства (исчисляемые по отношению к *небольшому уменьшению* размеров продукции.)

зываются наименьшими<sup>1</sup>. Отсюда следует, что каждому данному объему продукции соответствуют те или иные издержки использования<sup>2</sup>. Однако не существует однозначного соответствия между такими совокупными издержками использования и предельными издержками использования, если под последними мы понимаем приращение издержек использования, вызванное увеличением объема производства.

## II

Издержки использования представляют собой одно из звеньев, связывающих настоящее с будущим. Решая вопрос о размерах производства, предприниматель должен делать выбор между использованием его оборудования в настоящее время и хранением этого оборудования (с тем чтобы использовать его в будущем). Именно предполагаемая величина будущих выгод, которыми мы жертвуем, применяя оборудование в текущем производстве, определяет издержки использования, а предельная величина этих жертв вместе с предельными факториальными издержками и ожидаемой предельной выручкой определяет размеры производства данной фирмы. Как же тогда предприниматели исчисляют издержки использования, относящиеся к отдельному производственному циклу?

Мы определили издержки использования как уменьшение ценности оборудования, вызванное использованием этого оборудования, по сравнению с той ценностью, которой оно бы располагало, если бы не участвовало в производственном процессе; при этом принимались во внимание затраты по содержанию и улучшению капитального имущества, которые представлялись экономически целесообразными, а также расходы на закупку товаров и услуг других предпринимателей. Из сказанного вытекает,

---

<sup>1</sup> Поскольку к числу факторов, влияющих на размеры издержек использования, относится ожидаемый будущий уровень заработной платы, уменьшение единицы заработной платы, которое участники хозяйственной жизни считают кратковременным, приведет к тому, что факториальные издержки и издержки использования будут меняться в различных пропорциях. Таким образом, указанные изменения повлияют на то, какие именно виды оборудования будут использоваться, а также, возможно, и на уровень эффективного спроса (поскольку факториальные издержки и издержки использования могут различным образом воздействовать на процессы, определяющие уровень эффективного спроса).

<sup>2</sup> Издержки использования технических мощностей, которые впервые введены в эксплуатацию, не всегда можно считать независимыми от общего объема производства (см. ниже). Иначе говоря, когда меняются размеры выпускаемой продукции, это может самым серьезным образом отразиться на уровне издержек использования.

что для определения издержек использования следует рассчитать дисконтированную величину в будущем дополнительного ожидаемого дохода, который мог бы быть получен позднее, если бы оборудование не было использовано в настоящее время. Указанная сумма должна быть по меньшей мере равна дисконтированной на сегодняшний день ожидаемой экономии, связанной с тем, что отказ от текущего использования капитального имущества позволяет «отодвинуть» сроки замены старого оборудования новым; однако она может и превышать размеры такой экономии<sup>1</sup>.

Допустим, что не существует излишка или чрезмерного запаса капитального имущества и ежегодно выпускаются аналогичные новые единицы оборудования в дополнение к существующим мощностям (или для замены старого оборудования); ясно, что в таком случае можно исчислять предельные издержки использования исходя из того, насколько сокращаются в случае использования оборудования сроки его службы или его эффективность, и из величины текущих издержек, требующихся для замены старого оборудования новым. Однако в ситуации, в которой имеет место излишнее оборудование, уровень издержек использования зависит также от процента и от текущих (т.е. пересчитанных на данный момент) добавочных издержек за период, на протяжении которого, как можно предположить, излишняя масса оборудования «рассосется» в результате замены выбывающих из строя орудий производства и других процессов. В результате этого расходы на оплату процентов и текущие добавочные издержки косвенным образом входят в исчисление издержек использования.

Наиболее простую и понятную форму исчисления издержек принимает тогда, когда факториальные издержки равны нулю, например, в случае наличия чрезмерного запаса сырья, скажем, меди; принципы таких расчетов я описал в своей книге «Трактат о деньгах» (т. II, гл. 29). Рассмотрим предполагаемую стоимость меди на различные наиболее поздние даты — ряд величин, которые определяются темпами «рассасывания» излишнего запаса и постепенным приближением стоимости меди к ожидаемым нор-

---

<sup>1</sup> Дисконтированная величина ожидаемого дохода будет превышать экономию, связанную с отсрочкой замены оборудования, в тех случаях, когда распространены предположения, согласно которым в последующий период можно будет получить доход, превышающий нормальный; и когда, однако, не предполагается, что такие доходы удастся получить на протяжении достаточно длительного промежутка времени, вследствие чего экономически неоправданным представляется выпуск нового оборудования (или просто не хватает времени для производства указанного оборудования). Текущие издержки использования равны максимальной из дисконтируемых величин ожидаемого дохода, суммируемых на протяжении всего последующего периода.

мальным издержкам производства. Текущая стоимость или издержки использования тонны избыточной меди будут равны наибольшей величине, которую можно получить, вычитая из ожидаемой ценности тонны меди на какую-либо в будущем дату расходы на оплату процентов и текущие добавочные издержки на тонну меди на протяжении периода между сегодняшним днем и рассматриваемой будущей датой.

Аналогичным образом определяются издержки использования коммерческого судна, завода или машины, когда имеет место излишек этих видов капитального имущества; в этом случае издержки использования равны ожидаемой величине дисконтированной восстановительной стоимости, причем в расчет входит период от сегодняшнего дня и до того времени, когда излишек данного вида капитального оборудования, вероятно, «рассосется», а норма дисконта определяется затратами на выплату процентов и текущими добавочными издержками.

До сих пор мы исходили из предположения, согласно которому выбывающие единицы оборудования в соответствующее время замещаются совершенно идентичными новыми единицами. Если же новое оборудование будет отличаться от того, которое должно быть списано, в таком случае издержки использования старых единиц будут составлять известную долю издержек использования новых (т.е. того оборудования, которое будет изготовлено взамен демонтируемого), причем эта доля определяется сравнительной эффективностью обоих видов оборудования.

### III

Читатель может заметить, что в тех случаях, когда оборудование не является устарелым, а просто на протяжении некоторого времени оказывается в избытке, разность между фактическими издержками использования этого капитального оборудования и его нормальной ценностью (иными словами, его ценностью в условиях, когда не существует излишнего имущества) зависит от ожидаемой продолжительности периода, на протяжении которого обнаружившийся избыток оборудования полностью «рассосется». Если при этом отдельные единицы оборудования имеют различный возраст и не наблюдается явного преобладания единиц с каким-либо одинаковым сроком службы, так что элементы капитального оборудования выбывают из строя более или менее равномерно, тогда предельные издержки использования не обнаружат тенденции к сильному падению, разве только избыток оборудования окажется уж очень большим. В случае общего кризиса уровень предельных издержек использования будет зависеть от того, сколько времени, по мнению предпринимателей, продлит-

ся этот кризис. Поэтому повышение цены предложения после того, как конъюнктура начинает улучшаться, может частично объясняться резким увеличением предельных издержек использования вследствие их переоценки в соответствии с новыми предположениями.

Иногда утверждают вопреки мнению, высказываемому представителями деловых кругов, что планы организованного демонтажа излишних предприятий не могут дать желаемого повышения цен, если они не будут применяться ко *всем без исключения* излишним заводам. Но концепция издержек использования позволяет показать, что демонтаж, скажем, половины излишних заводов может привести к немедленному повышению цен. Ведь такая политика с приближением момента полной утилизации позволит повысить предельные издержки использования и вследствие этого увеличивает текущую цену предложения. Таким образом, деловые круги, по всей видимости, интуитивно используют понятие издержек использования, хотя они и не формулируют таких рассуждений в четком виде.

При высоком уровне добавочных издержек излишки оборудования обуславливают снижение издержек использования. Более того, когда имеются такие излишки, предельные факториальные издержки и предельные издержки использования едва ли будут значительно превышать средний уровень этих издержек. При наличии обоих этих условий существование излишнего оборудования, вероятно, приведет к тому, что хозяйственные операции предпринимателей будут приносить чистые убытки, причем такие убытки, по всей вероятности, будут велики. И конечно, переход от застоя к получению нормальной прибыли не произойдет неожиданно, а в тот момент, когда излишки оборудования полностью «рассосутся». По мере того как излишки становятся меньше, издержки использования будут постепенно увеличиваться; превышение предельных факториальных издержек и предельных издержек использования над средним уровнем этих издержек также может постепенно возрасти.

#### IV

В «Принципах экономики»<sup>1</sup> Маршалла часть издержек использования включена в состав первичных издержек производства под названием «дополнительного износа оборудования и сооружений». Но Маршалл не приводит никаких соображений о том, как исчислить издержки, проводимые по этой статье, и каково их значение. Проф. Пигу в своей «Теории безработицы»

---

<sup>1</sup> См.: A. Marshall. Principles of Economics, 6th ed., p. 360.

(с. 42) прямо формулирует предположение, согласно которому предельными дезинвестициями в оборудование, связанными с выпуском предельного продукта, можно, вообще говоря, пренебречь: «Различия в размерах износа оборудования и в затратах на оплату труда непроизводительных работников, вытекающие из неодинакового объема производства, не принимаются во внимание, так как, вообще говоря, они имеют второстепенное значение»<sup>1</sup>. Соображение о том, что дезинвестиции в оборудование, связанное с выпуском предельного продукта, равны нулю, на самом деле чрезвычайно широко распространено в новейших экономических теориях. Однако эта проблема предстает перед нами каждый раз, когда приходится точно формулировать, что же мы подразумеваем под ценой предложения индивидуальной фирмы.

Выше уже указывались причины, по которым расходование средств на сохранение бездействующего предприятия во многих случаях действительно может привести к снижению предельных издержек использования (особенно во время кризиса, скорого окончания которого не предвидится). Тем не менее очень низкие издержки использования, связанные с выпуском предельного продукта, характерны вовсе не для короткого отрезка времени как такового, а лишь для особых ситуаций и типов оборудования — для тех случаев, когда издержки содержания бездействующих предприятий оказываются очень высокими, и для тех случаев нарушения равновесия, когда обнаруживается очень быстрый моральный износ оборудования или громадный его излишек; эти тенденции обнаруживаются особенно отчетливо, если существование большего количества избыточного оборудования сочетается с высоким удельным весом сравнительно новых заводов.

В применении к сырью необходимость учета издержек использования очевидна; если тонна меди использована сегодня, ее нельзя использовать завтра, и ценность, которую медь имела бы для целей завтрашнего дня, явно следует учесть, ведь она образует часть предельных издержек. Однако при этом в литературе упускается из виду следующий факт: медь — это просто наиболее яркий пример; нечто подобное происходит всякий раз, когда те или иные элементы капитального имущества используются для производства. Было бы совершенно нереалистичным полагать, что сырье, при рассмотрении которого нам всегда приходится учитывать дезинвестиции, связанные с его использованием, на-

---

<sup>1</sup> Хоутри обратил внимание на то, что цена предложения в рассуждениях проф. Пигу отождествляется с предельными затратами на заработную плату; это обстоятельство, по мнению Хоутри, делает значительно менее убедительной аргументацию проф. Пигу. — См. *Economica*, May 1934, p. 145.

столько уж отличается от основного капитала, что в последнем случае можно просто пренебречь соответствующими дезинвестициями. Несоответствие между таким допущением и реальными фактами становится особенно очевидным в нормальных условиях, когда непременно происходит обновление устаревших элементов оборудования, и использование орудий производства приближает момент, когда становится необходимой их замена.

Теоретические понятия издержек использования и добавочных издержек обладают следующими преимуществами: они не только применимы к основному капиталу, но полностью сохраняют силу при анализе оборотного и ликвидного капиталов. Существенная разница между сырьем и основным капиталом состоит не в том, что при анализе первого следует употреблять понятия издержек использования и добавочных издержек, а при анализе второго эти понятия оказываются неприменимыми; в действительности различие между ними заключается в том, что доход на ликвидные формы капитала носит единовременный характер, тогда как доход на основной капитал, который состоит из предметов длительного пользования и лишь постепенно изнашивается, включает издержки использования, начисленные в течение нескольких следующих друг за другом периодов, и прибыли, полученные на протяжении этих периодов.

## ГЛАВА 7

### Содержание категорий сбережения и инвестирования: дальнейший анализ

#### I

В предшествующей главе *сбережения и инвестиции* были определены так, что по своей величине они должны были совпадать, поскольку с точки зрения всего общества они представляют собой просто различные стороны одного и того же явления. Некоторые современные авторы дают, однако, такие специфические определения этих терминов, при которых сбережения и инвестиции не обязательно оказываются равными между собой (это относится также и к моей работе «Трактат о деньгах»). В то же время другие авторы, не предпослав своим рассуждениям каких-либо определений, просто исходят из предположения, что сбережения и инвестиции могут не совпадать между собой. Поэтому для того, чтобы установить отношение между тем, что было сказано выше, и другими суждениями об этих терминах, полезно будет рассмотреть некоторые из наиболее часто встречающихся вариантов использования указанных терминов.

Насколько я знаю, никто не спорит против понимания сбере-

жения как превышения дохода над тем, что затрачено на потребление. Понимать под этим термином что-нибудь другое, конечно, не имело бы смысла: это просто вело бы к путанице. Нет также большого расхождения во взглядах насчет того, что понимать под расходом на потребление. Таким образом, различия возникают либо в определении *инвестиций*, либо в определении *дохода*.

## II

Начнем с *инвестиций*. При обычном словоупотреблении под этим понимают покупку одним лицом или корпорацией какого-либо имущества, старого или нового. Иногда этот термин ограничивают покупкой ценных бумаг на фондовой бирже. Но можно также говорить об инвестициях при покупке, например, дома или машины, а также при накоплении запасов готовой продукции или незавершенного производства. Вообще говоря, новые инвестиции в отличие от реинвестиций означают покупку капитального имущества всякого рода за счет дохода. Если мы считаем продажу этого имущества отрицательными инвестициями, иначе говоря, дезинвестициями, то мое определение вполне согласуется с обычным словоупотреблением, поскольку операции с объектами прежних инвестиций (иначе говоря, перепродажа этого имущества) взаимно «погашаются». Мы должны, понятно, сделать поправку на заключение займов и погашение долгов (включая изменения в объеме кредита или размерах денежного обращения). Но, поскольку для общества в целом увеличение или уменьшение общей суммы денежных обязательств, принадлежащих кредиторам, всегда точно соответствует изменению совокупной задолженности заемщиков, эти величины также взаимно погашаются, когда мы рассматриваем общие размеры инвестиций. Таким образом, если предположить, что доход в обычном смысле слова соответствует тому, что в этой книге названо чистым доходом, то совокупные инвестиции в общепотребительном смысле слова совпадают с моим определением чистых инвестиций, т.е. увеличения чистой ценности всех видов капитального имущества — увеличения, исключаяющего те изменения в ценности старого капитального имущества, которые уже были приняты во внимание при исчислении чистого дохода.

Поэтому инвестиции, определенные таким образом, включают всякий прирост ценности капитального имущества независимо от того, состоит ли последнее из основного, оборотного или ликвидного капитала. Другие определения инвестиций (если отвлечься от вопроса о различиях между инвестициями и чистыми инвестициями) отличаются главным образом тем, что не включа-

ют какую-либо (или какие-либо) из перечисленных категорий капитала.

Например, Хоутри, который придает особое значение изменениям в размерах ликвидного капитала, т.е. непреднамеренным увеличениям (или уменьшениям) запаса непроданных товаров, предложил в качестве возможного варианта определение инвестиций, которое не включает изменения этого рода. В таком случае излишек сбережений над инвестициями соответствовал бы непреднамеренному увеличению запаса непроданных товаров, т.е. увеличению ликвидного капитала. Однако Хоутри не убедил меня в том, что следует подчеркивать значение именно этого фактора. При такой постановке вопроса, как у него, ударение делается на изменениях, которые невозможно было заранее предвидеть, в отличие от тех, которые — правильно или нет — рассчитываются заранее. Хоутри считает, что ежедневные решения предпринимателей об изменении размеров их продукции по сравнению с предшествующим днем зависят от движения запасов непроданных товаров. Конечно, когда речь идет о производстве потребительских товаров, указанный фактор играет важную роль в решениях предпринимателей. Но я не вижу основания исключать влияние и других факторов на их решения; поэтому я предпочитаю подчеркивать общее изменение эффективного спроса, а не только ту часть изменений, которая отражается в увеличении или уменьшении не проданных за предшествующий период запасов. Что же касается основного капитала, то увеличение или уменьшение неиспользуемых производственных мощностей оказывает на решения о размерах производства такое же влияние, как увеличение или уменьшение нераспроданных запасов, и я не вижу, как при помощи метода, предлагаемого Хоутри, можно учесть воздействия этого по меньшей мере столь же важного фактора.

Термины «формирование капитала» и «потребление капитала», которые употреблялись представителями австрийской школы экономистов, по всей вероятности, не совпадают ни с понятиями «инвестиции» и «дезинвестиции», ни с понятиями «чистые инвестиции» и «чистые дезинвестиции», как они были определены выше. В частности, о потреблении капитала говорят в тех случаях, когда совершенно явно отсутствует уменьшение чистой ценности капитального имущества, как оно было определено выше. Мне, однако, не удалось найти ссылку на какой-либо источник, в котором значение этих терминов было бы четко объяснено. Утверждение, согласно которому, например, формирование капитала происходит там, где имеет место удлинение периода производства, не очень способствует выяснению вопроса.

### III

Мы подходим теперь к вопросу о расхождении между сбережением и инвестированием, которые вытекают из специфических определений дохода и, следовательно, превышения дохода над потреблением. Примером может служить использование этих терминов в моей книге «Трактат о деньгах». Как я уже объяснил выше, определение дохода, которое я тогда давал, существенно отличается от определения, приводимого в данной работе, поскольку доходом предпринимателей я считал не те прибыли, которые они фактически получали, а их «нормальные» (с определенной точки зрения) прибыли. Поэтому, говоря о превышении сбережений над инвестициями, я подразумевал ситуацию, возникающую при таких размерах производства, когда прибыль, которую предпринимателям приносит принадлежащее им капитальное оборудование, оказывается ниже нормальной. А в тех случаях, когда речь шла об увеличившемся превышении сбережений над инвестициями, я имел в виду положение, когда фактически реализуемая сумма прибыли настолько сокращается, что предприниматели под влиянием этого уменьшают объем производства.

Теперь я полагаю, что уровень занятости (а следовательно, и размеры производства и реального дохода) устанавливается предпринимателем под влиянием стремления довести до максимума его нынешнюю и будущую прибыль (учет издержек использования при этом определяется выбором такого варианта использования оборудования, который мог бы обеспечить ему максимальный доход в течение всего срока службы этого оборудования). Уровень же занятости, при котором прибыль предпринимателя окажется максимальной, зависит от функции совокупного спроса, определяемой, в свою очередь, тем, как он расценивает перспективы выручки, складывающиеся при различных возможных соотношениях между потреблением и инвестициями. В моем «Трактате о деньгах» понятие изменений в размерах превышения инвестиций над сбережениями (как они там определены) служило для описания изменений в размерах прибыли, хотя в той книге я еще не проводил четкого различия между ожидаемой и фактической прибылью<sup>1</sup>. Я доказывал, что изменения в величине превышения инвестиций над сбережениями выступают в качестве движущей силы, определяющей переход к новому уровню производства. Таким образом, хотя приводимая в этой книге аргументация и является (как я теперь думаю) гораздо более точной и четкой, по существу, она может считаться просто развитием

---

<sup>1</sup> Я исходил тогда из того, что текущая реализованная прибыль определяет и текущие ожидания прибыли.

ранее высказывавшихся взглядов. Если изложить эту новую аргументацию на языке моего «Трактата о деньгах», то она выглядела бы следующим образом: ожидания роста превышения инвестиций над сбережениями при прежнем уровне занятости и производства породят у предпринимателей заинтересованность в повышении занятости и увеличении выпуска продукции. Смысл как моих прежних, так и теперешних рассуждений заключается в следующем: я пытался доказать, что объем занятости определяется оценками эффективного спроса со стороны предпринимателей, а предполагаемое увеличение инвестиций по отношению к сбережениям, как оно было определено в «Трактате о деньгах», служит критерием увеличения эффективного спроса. Но изложение этих проблем в моем «Трактате о деньгах» было, конечно, довольно путанным и неполным по сравнению с предлагаемым здесь дальнейшим развитием вопроса.

Д. Х. Робертсон определяет сегодняшний доход как сумму *вчерашнего* потребления и инвестиций, так что сегодняшние сбережения в соответствии с этими определениями равны вчерашним инвестициям *плюс* превышение вчерашнего потребления над сегодняшним. При таком подходе выясняется, что сбережения могут превысить инвестиции, причем размеры превышения сбережений над инвестициями будут равны разности между вчерашним доходом (в моем понимании) и сегодняшним доходом. Следовательно, когда Робертсон пишет о существовании превышения сбережений над инвестициями, он имеет в виду буквально то же самое, что и я, когда говорю, что доход падает; превышение сбережений в его системе определений совершенно тождественно уменьшению дохода в моем понимании. Если текущие предположения действительно всегда определяются достигнутыми в прошлом результатами хозяйственной деятельности, то складывающийся на сегодняшний день эффективный спрос был бы равен вчерашнему доходу. В таком случае метод Робертсона можно было бы считать альтернативным подходом (точнее было бы, вероятно, назвать его первым приближением): ведь, по существу, он пытается сформулировать то же жизненно важное с точки зрения причинно-следственного анализа разграничение, которое старался провести я, подчеркивая разницу между эффективным спросом и доходом<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См. статью Робертсона «Сбережение и накопление» («Saving and Hoarding». — *Economic Journal*, September 1933, p. 399), а также дискуссию, в которой принимали участие Робертсон, Хоутри и я (эта дискуссия опубликована в *Economic Journal*, December 1933, p. 658).

## IV

Мы переходим теперь к гораздо менее ясным идеям, ассоциирующимся с таким понятием, как «вынужденные сбережения». Скрывается ли за этим термином какое-нибудь определенное содержание? В моем «Трактате о деньгах»<sup>1</sup> я уже рассматривал некоторые более ранние случаи употребления этого термина; там отмечалось, в частности, что понятие «вынужденные сбережения», использовавшееся рядом авторов, в чем-то сходно с разностью между инвестициями и «сбережениями» (в прежнем определении последнего термина, дававшемся в работе «Трактат о деньгах»). Теперь, однако, я уже не уверен в том, что действительно между этими понятиями обнаруживается столь большое сходство, как я тогда полагал. Во всяком случае, теперь я уверен в том, что «вынужденное сбережение» и аналогичные термины, употреблявшиеся в самое последнее время (например, проф. Хайеком и проф. Робинсоном), не находятся в прямой связи с разностью между инвестициями и «сбережением» в том смысле, какое я придавал этим понятиям в моем «Трактате о деньгах». И хотя упоминавшиеся авторы не разъяснили точного значения, в котором они употребляли этот термин, ясно, что «вынужденное сбережение» в их понимании — явление, непосредственно проистекающее из изменений в количестве денег или объеме банковского кредита и измеряемое указанными величинами.

Совершенно очевидно, что изменения размеров производства и уровня занятости должны привести к изменениям величины дохода, измеряемого в единицах заработной платы, а изменение единицы заработной платы вызовет не только перераспределение дохода между должниками и кредиторами, но и изменение общей суммы денежного дохода. Ясно, наконец, что в каждом из этих случаев станет (или по крайней мере может стать) иной и общая сумма сбережений. Иначе говоря, поскольку переход к иной массе обращающихся денег, оказывая влияние на норму процента, может вызвать изменения в совокупной величине дохода и его распределении (мы покажем это позднее), такие процессы могут косвенным образом повлечь за собой изменения в сумме сбережений. Но такие изменения соответствуют смыслу термина «вынужденные сбережения» ничуть не больше, чем любые другие изменения в общей сумме сбережений под влиянием других обстоятельств. При этом мы не в состоянии провести границу между обоими видами сбережений до тех пор, пока не установим, какую же сумму сбережений при данных условиях следует считать нормальной или «стандартной». Более того, масштабы увеличения или уменьшения общей суммы сбережений, вызываемых данным

<sup>1</sup> См. J. M. Keynes. Treatise on Money, v. 1, p. 171, footnote.

изменением массы обращающихся денег, как мы увидим далее, отнюдь не постоянны; соотношение, складывающееся между этими величинами, в высшей степени изменчиво и зависит от многих других факторов.

Таким образом, термин «вынужденное сбережение» остается лишенным смысла до тех пор, пока мы не выберем некоторую «стандартную» норму сбережения. Если мы примем (и это может быть вполне целесообразно) в качестве «нормы» размер сбережений, соответствующий устойчивому состоянию полной занятости, то наше определение будет иметь следующий вид: «вынужденное сбережение есть превышение действительных сбережений над тем, что сберегалось бы, если бы в состоянии длительного равновесия существовала полная занятость». Такую формулировку можно считать достаточно определенной; но все дело в том, что определяемые таким образом избыточные вынужденные сбережения представляют собой редкое и очень неустойчивое явление, и, напротив, вынужденный *недостаток* сбережений соответствует обычному положению вещей.

В интересных «Заметках о развитии доктрины вынужденного сбережения» проф. Хайека<sup>1</sup> показано, что именно в этом и состояло первоначальное значение термина. Понятие «вынужденное сбережение», или «вынужденная бережливость», было впервые введено Бентамом; при этом он определенно указывал, что имеет в виду последствия увеличения массы обращающихся денег (в сравнении с количеством товаров, продаваемых за деньги) в условиях, когда «все рабочие руки заняты, и заняты наиболее выгодным образом»<sup>2</sup>. При таких обстоятельствах, как указывал Бентам, реальный доход не может быть увеличен, и, следовательно, добавочные инвестиции, предпринимаемые в связи с переходом к новому состоянию, предполагают вынужденную бережливость «за счет национального комфорта и национальной справедливости». Все авторы, писавшие об этом в XIX в., фактически имели в виду то же самое. Но попытки распространить это совершенно ясное понятие на ситуации, в которых не достигнут уровень полной занятости, неизбежно наталкиваются на ряд трудностей. Верно, конечно, что (вследствие убывающей доходности при увеличении числа занятых рабочих и служащих, использующих данный объем капитального оборудования) любое увеличение занятости предполагает некоторые жертвы, выражающиеся в сокращении реального дохода тех, кто уже раньше был занят. Однако попытку отнести эти потери за счет увеличения инвестиций, которым может сопровождаться увеличение занятости, вряд ли стоит считать плодотворной. Во всяком случае, мне не приходи-

---

<sup>1</sup> См.: *Quarterly Journal of Economics*, November 1932, p. 123.

<sup>2</sup> См. *Ibid.*

лось встречать каких-либо высказываний современных авторов, занимавшихся проблемой «вынужденного сбережения», в которых указанное понятие распространялось бы на условия, когда занятость возрастает. Они, по-видимому, обычно упускают из виду, что распространение введенного Бентамом понятия вынужденной бережливости на ситуацию, в которой не достигнут уровень полной занятости, требует по крайней мере специальных объяснений или оговорок.

## V

Широко распространенное представление о том, будто сбережения и инвестиции, определенные в прямом соответствии со смыслом этих слов, могут различаться между собой по величине, объясняется, как я думаю, «оптической иллюзией», возникающей вследствие того, что отношения между индивидуальным вкладчиком и банком, где помещен его вклад, носят по внешней видимости односторонний характер, тогда как на самом деле такие отношения являются двусторонними. Предполагается, что вкладчик и его банк могут каким-то образом сговориться между собой о проведении операции, в результате которой сбережения в банковской системе просто исчезли бы (иначе говоря, они оказались бы вовсе утраченными с точки зрения инвестирования), или, напротив, что банковская система в состоянии создать такие возможности инвестирования, которым не соответствуют никакие сбережения. Но ведь никто не может сберечь, не приобретая при этом активов в какой-либо форме, *будь то* наличные деньги, долговые обязательства *или* капитальные блага; никто не может также приобрести имущества, которым бы он раньше не владел, если только имущество равной стоимости не окажется вновь произведенным либо же если кто-нибудь другой не расстанется с имуществом той же ценности, которым он располагал раньше. В первом случае сбережению соответствуют новые инвестиции; во втором случае кто-то другой должен сократить свои сбережения на равную сумму. Ведь в последнем случае соответствующее уменьшение богатства должно быть вызвано такими размерами потребления, которые превышают доход, а не списанием по счету капитала, отражающим изменение ценности капитальных имуществ, потому что в данном случае он вовсе не сталкивается с какими-либо потерями в ценности того имущества, которое он раньше имел. Сумма, которую он получает, в точности соответствует текущей ценности его имущества, и тем не менее владельцу имущества не удастся полностью сохранить указанную сумму в форме какого-либо богатства; иными словами, отсюда следует, что его текущее потребление превысило размеры текущего дохода. Если же с каким-либо имуществом расстанутся банки, значит,

кто-то должен расстаться с частью своих наличных денег. Отсюда следует, что совокупное сбережение индивидуума, о котором идет речь, и всех других, вместе взятых, неизбежно должно быть равным текущим новым инвестициям.

Представления, согласно которым создание кредита банковской системой делает возможным инвестиции, которым не соответствует «никакое подлинное сбережение», возникают лишь в результате искусственного выделения одного из последствий увеличения банковского кредита и игнорирования всех остальных результатов этого процесса. Действительно, допустим, что в дополнение к уже существующим кредитам предприниматель сможет получить от банка новую ссуду, и это позволит ему произвести дополнительные текущие инвестиции, для которых иначе у него не хватило бы денег; в таком случае неизбежно возрастут доходы, причем последние, как правило, увеличиваются на сумму, *большую*, чем величина добавочных инвестиций. В подобной ситуации (если отвлечься от случая, характеризующегося полной занятостью) будет иметь место увеличение не только денежного, но и реального дохода. В таком случае населению будет предоставлен «свободный выбор», как распределить этот прирост дохода между сбережением и расходами; и невозможно представить, чтобы предприниматель, который брал займы деньги с намерением увеличить инвестиции, смог в действительности расширять их более быстрым темпом, чем население увеличивает свои сбережения (если отвлечься от ситуации, когда его инвестиции лишь замещают инвестиции, которые были бы иначе сделаны другими предпринимателями). Дополнительные сбережения, возникающие в результате таких решений, носят ничуть не менее «подлинный» характер, чем любые другие сбережения. Разумеется, никого нельзя заставить держать дополнительные средства, соответствующие новому банковскому кредиту, в форме наличных денег, если только он сам по своему усмотрению не предпочтет хранить именно деньги, а не богатство в другой форме. И все же занятость, доходы и цены не могут не измениться таким образом, чтобы в новой ситуации кто-либо не предпочел держать дополнительную сумму денег. Неожиданное увеличение инвестиций в той или иной сфере может, конечно, привести к возникновению необычных пропорций в формировании совокупных сбережений и инвестиций (хотя подобные отклонения не могли бы иметь места, если бы эти инвестиции были предусмотрены заранее). Верно также и то, что предоставление банковского кредита приводит в действие три тенденции: 1) расширяются размеры производства; 2) увеличивается ценность предельного продукта, выраженная в единицах заработной платы (этот процесс в условиях снижения доходности всегда сопровождается увеличением выпуска продукции), и 3) повышается единица заработной платы, выраженная в деньгах (обычный спутник увеличения занятости). Эти

тенденции, конечно, могут повлиять на распределение реального дохода между различными группами населения. Но эти тенденции присущи росту продукции как таковому, и они проявились бы в такой же мере и в случае, если бы рассматривавшееся расширение производства было вызвано не увеличением банковского кредита, а какими-либо другими факторами. Устранить их можно только при условии, что мы исключим любые действия, способные вызвать повышение уровня занятости. Многое из вышесказанного, однако, предвосхищает результаты дальнейшего исследования.

Таким образом, хотя «старомодные» утверждения, согласно которым сбережение всегда влечет за собой инвестирование, нельзя признать правильно сформулированными и достаточно полными, тем не менее с формальной точки зрения они все же оказываются более правильными, чем новоиспеченные концепции, согласно которым возможны сбережения без инвестиций или инвестиции без «подлинных» сбережений.

Ошибка вытекает из правдоподобного на первый взгляд предположения, будто рост сбережений отдельного лица означает увеличение совокупных инвестиций на равную сумму. Когда индивидуум сберегает, он действительно увеличивает свое собственное богатство. Но нельзя делать отсюда вывод, что он увеличивает и совокупное богатство, ибо возможно, что данный акт индивидуального сбережения окажет влияние на размеры сбережений у других лиц, а следовательно, и на размеры богатства кого-либо другого.

Сбережения каждого индивидуума определяются его «свободным решением» воздержаться от расходования той или иной суммы независимо от того, что он или другие захотят инвестировать, и тем не менее общая величина сбережений оказывается равна общей сумме инвестиций; это объясняется тем, что сбережение, подобное расходованию, есть двусторонний акт. И хотя сумма, которую тот или иной человек сберегает, едва ли может оказать сколько-нибудь заметное влияние на его собственный доход, но воздействие его потребительских расходов на доходы других исключает возможность того, чтобы все одновременно сберегали ту или иную заранее заданную сумму денег. Всякая подобная попытка одновременного сбережения посредством сокращения потребления так повлияла бы на доходы, что она неизбежно вызвала бы к жизни противодействующие факторы. Столь же невозможно для общества в целом, разумеется, и сберечь меньше суммы текущих инвестиций, поскольку всякая попытка такого рода неизбежно привела бы к росту доходов до уровня, при котором суммы, которые отдельные лица предпочитают сберечь, увеличились бы на величину, как раз равную сумме инвестиций.

Все это весьма сходно с тем, как согласуется свобода каждого индивидуума менять, когда бы он этого ни пожелал, размеры на-

ходящейся у него на руках суммы денег с необходимостью равенства между всей суммой денег, которую составляют индивидуальные остатки, и общей суммой наличности, созданной банковской системой. В последнем случае равенство создается тем, что сумма денег, которую люди предпочитают хранить у себя, определенным образом связана с их доходами или с ценами товаров, а особенно с устанавливающимся курсом ценных бумаг, покупка которых выступает в качестве естественной альтернативы хранению наличных денег. Таким образом, доходы и цены указанных товаров неизбежно будут меняться до тех пор, пока совокупная сумма денег, которую отдельные индивидуумы предпочитают держать при установившемся новом уровне доходов и цен, не сравняется с суммой денег, созданной банковской системой. В этом и состоит основное положение денежной теории.

Оба эти положения попросту вытекают из того, что не может быть покупателя без продавца или продавца без покупателя. И хотя отдельный участник экономического процесса, у которого масштабы операций малы по отношению к рынку в целом, может спокойно пренебречь тем обстоятельством, что спрос всегда носит не односторонний, а двусторонний характер, тем не менее было бы нелепо пренебрегать этим, когда речь идет о совокупном спросе. В этом коренная разница между теорией экономического поведения совокупности людей и теорией поведения отдельного участника экономической жизни, ибо только в последнем случае мы можем полагать, что изменения спроса индивидуума не влияют на его собственный доход.

## Книга III

### СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

#### ГЛАВА 8

##### Склонность к потреблению:

##### I — объективные факторы

##### I

Теперь мы можем вернуться к нашей основной теме, от которой мы отклонились в конце первой книги, для того чтобы рассмотреть некоторые общие методологические проблемы и определения. Конечная цель нашего анализа состоит в том, чтобы выяснить, чем определяется объем занятости. Мы уже предварительно установили, что объем занятости соответствует точке пересечения функции совокупного предложения с функцией совокупного спроса. Функция совокупного предложения в основ-

ном зависит от технических условий предложения, и нам потребуются лишь немногие дополнительные пояснения к тому, что об этой функции уже известно. Мы можем не знать точную форму кривой совокупного предложения, однако общие факторы, которые определяют ее поведение, не представляют ничего нового. Мы вернемся к рассмотрению функции совокупного предложения в гл. 20, где мы подробнее изучим обратную функцию — *функцию занятости*. Но основной круг проблем, который вплоть до настоящего времени экономисты недооценивают, — это роль, которую играет функция совокупного спроса; и именно рассмотрению функции совокупного спроса мы посвятим кн. III и IV.

Функция совокупного спроса связывает данный уровень занятости с «выручкой», на получение которой при этом уровне занятости можно рассчитывать. При этом «выручка» состоит из двух компонентов — из суммы, которая при данном уровне занятости расходуется на потребление, и того, что идет на инвестирование. Факторы, управляющие обеими этими величинами, в основном различны. В этой книге мы рассмотрим первую из двух названных величин, т.е. факторы, которые при данном уровне занятости определяют расходы на потребление, затем в четвертой книге мы перейдем к рассмотрению факторов, которые определяют размеры инвестиций.

Поскольку мы здесь занимаемся определением суммы, которая затрачивается на потребление при данном уровне занятости, строго говоря, мы должны были бы рассмотреть функцию, связывающую величину расходов на потребление ( $C_w$ ) с численностью занятых рабочих и служащих ( $N$ ). Более удобно, однако, исследовать несколько иную функцию, а именно функцию, которая связывает потребление, выраженное в единицах заработной платы ( $C_w$ ), с доходом ( $Y_w$ ), *также выраженным в единицах заработной платы и соответствующим уровню занятости  $N$* . На это можно возразить, что  $Y_w$  не является однозначной функцией  $N$ , последняя может меняться в зависимости от различных обстоятельств. Дело в том, что отношение между  $Y_w$  и  $N$  может зависеть (хотя, вероятно, в очень малой степени) от характера занятости. Это означает, что два различных распределения одной и той же совокупной занятости  $N$  между разными сферами труда могут соответствовать различным величинам  $Y_w$ , (вследствие того что функции индивидуальной занятости имеют различную форму, подробнее этот вопрос будет рассмотрен ниже, в гл. 20). При более конкретном рассмотрении этого вопроса можно специально учесть указанный фактор, введя соответствующие поправки. Но в целом можно с достаточным приближением рассматривать  $Y_w$  как величину, однозначным способом зависящую от  $N$ . Поэтому введем понятие *склонности к потреблению* и определим его как функциональную зависимость  $\chi$  между  $\bar{Y}_w$ , т.е. уровнем дохо-

да, выраженного в единицах заработной платы, и  $C_w$ , — той частью указанного дохода, которая затрачивается на потребление, так что

$$C_w = \chi(Y_w) \text{ или } C = W \cdot \chi(Y_w).$$

Сумма, которую общество затрачивает на потребление, очевидно, зависит: 1) частично от величины дохода, 2) частично от других сопутствующих объективных обстоятельств и 3) частично от субъективных потребностей и психологических склонностей и привычек отдельных членов общества, а также от принципов, на основании которых совокупный доход распределяется между участниками хозяйственного процесса (причем распределение это тоже может подвергнуться модификации в случае расширения производства). Мотивы к расходованию сплетаются между собой, и при попытке классифицировать их легко допустить ошибку. Тем не менее для того, чтобы сделать наш анализ более четким, целесообразно расчленить эти мотивы на две большие группы: в первую из них мы будем включать субъективные, а во вторую — объективные факторы. Субъективные факторы, которые мы подробнее рассмотрим в следующей главе, описывают те психологические особенности человеческого характера, а также те общественные привычки и институты, которые, хотя и не являются неизменными, все же едва ли подвержены существенным переменам в течение коротких промежутков времени (за исключением каких-либо выходящих из ряда вон обстоятельств или революционных потрясений). В историческом исследовании или при сопоставлении одной социальной системы с системой другого типа необходимо принимать во внимание характер возможного воздействия, оказываемого изменениями в субъективных факторах на склонность к потреблению. Но в последующем изложении мы будем полагать субъективные факторы заранее данными и будем исходить из того, что склонность к потреблению зависит только от изменений объективных факторов.

## II

К числу основных объективных факторов, оказывающих влияние на склонность к потреблению, по-видимому, нужно отнести следующие.

1. **Изменение единицы заработной платы.** Потребление  $C$ , конечно, в большей мере является (в определенном смысле) функцией *реального* дохода, чем функцией денежного дохода. При данном состоянии техники, вкусов и социальных условий, определяющих распределение доходов, реальный доход каждого человека будет увеличиваться или уменьшаться в соответствии с количеством единиц труда, которыми он мог бы распоряжаться,

иначе говоря, в соответствии с измеренной в единицах заработной платы величиной его дохода, хотя при изменении общего объема продукции его реальный доход все же будет (в связи с убывающей доходностью) расти медленней, чем его доход, измеряемый в единицах заработной платы. В качестве первого приближения мы можем, следовательно, с достаточным основанием предположить, что в тех случаях, когда меняется единица заработной платы, расходы на потребление, соответствующие данному уровню занятости, будут, подобно ценам, изменяться в той же самой пропорции. И все же при некоторых обстоятельствах может оказаться необходимым принять во внимание и влияние на совокупное потребление, которое могут оказывать изменения в распределении данного реального дохода между предпринимателями и рантье — изменения, происходящие в результате перехода от одной единицы заработной платы к другой. Помимо этого, мы уже исключили возможное влияние, оказываемое изменением единицы заработной платы, измеряя склонность к потреблению доходом, выраженным в единицах заработной платы.

**2. Изменение в разнице между доходом и чистым доходом.** Выше мы показали, что размеры потребления больше зависят от чистого дохода, чем от дохода; ведь и само определение чистого дохода строится таким образом, чтобы выделить часть доходов, которую человек имеет в виду, принимая решение о расходовании той или иной суммы на потребление. В данной ситуации соотношение между обоими видами дохода может быть довольно устойчивым в том смысле, что будет существовать однозначная функция, связывающая различные уровни дохода с соответствующими величинами чистого дохода. Если, однако, дело будет обстоять иначе, то той частью изменения в доходе, которая не отражается на размерах чистого дохода, следует пренебречь, поскольку она не окажет влияния на потребление; с другой стороны, надо учитывать изменения в чистом доходе, которые не влекут за собой изменений в величине дохода. Однако, оставляя в стороне исключительные обстоятельства, я не думаю, чтобы этот фактор имел существенное практическое значение. Мы возвратимся к более полному рассмотрению воздействия, которое оказывают на потребление различия между доходом и чистым доходом, в четвертом параграфе данной главы.

**3. Непредвиденные изменения в ценности капитала, не принятые в расчет при исчислении чистого дохода.** Эти изменения оказывают гораздо более важное воздействие на склонность к потреблению, так как они не обнаруживают постоянного, или устойчивого, отношения к величине дохода. Потребление имущих групп может чрезвычайно сильно реагировать на непредвиденные из-

менения в денежной ценности их богатства. Непредвиденные изменения в ценности капитала следует отнести к числу важнейших факторов, способных вызывать изменения в склонности к потреблению в рамках коротких периодов.

**4. Изменения в норме дисконта, или в пропорции обмена настоящих благ на будущее.** Действие этого фактора несколько отличается от влияния, оказываемого нормой процента, так как в первом случае учитываются и будущие изменения покупательной силы денег (в той мере, в какой их удастся предвидеть). Следует принять в расчет все виды риска, как, например, возможность не дожить до того момента, когда будущие блага окажутся доступными для использования, или возможность подвергнуться налоговому обложению конфискационного характера. Все же в порядке приближения мы можем отождествить действие этого фактора с влиянием нормы процента.

Влияние этого фактора на величину потребительских расходов при данном уровне дохода, однако, довольно сомнительно. В классической теории процента<sup>1</sup>, которая основывалась на представлении о том, что норма процента служит фактором, приводящим в равновесие предложение сбережений и спрос на них, удобно было предполагать, что расходы на потребление при прочих равных условиях обнаруживают обратную зависимость от нормы процента, так что всякий рост нормы процента повлечет за собой существенное сокращение потребления. Однако уже давно было признано, что воздействие, в конечном счете оказываемое изменением нормы процента на готовность, с которой люди расходуют на текущее потребление ту или иную часть своего дохода, оказывается сложным и неопределенным: такие изменения приводят в действие противоборствующие тенденции, поскольку некоторые из субъективных стимулов к сбережению приобретают большую силу с ростом нормы процента, тогда как другие мотивы ослабевают. На протяжении длительных промежутков времени существенные изменения нормы процента, вероятно, значительно меняют общественные привычки и влияют, таким образом, на субъективную склонность к расходованию, хотя и трудно заранее предсказать, в каком направлении осуществится такое воздействие. Это удастся выяснить только в свете накопленного опыта. Обычные же кратковременные колебания нормы процента вряд ли оказывают каким-либо путем сильное *непосредственное* влияние на величину расходов. Немногие люди решат изменить свой образ жизни по той причине, что норма процента упала с 5 до 4%, если их совокупный доход остается

---

<sup>1</sup> См. гл. 14.

таким же, как и раньше. Косвенные последствия могут оказаться более значительными, хотя не все эти факторы будут действовать в одном направлении.

Может быть, наиболее существенное влияние, оказываемое изменениями нормы процента на готовность расходовать при данной величине дохода, зависит от влияния этих изменений на повышение или снижение курса ценных бумаг и ценности других видов имущества. Если человек неожиданно сталкивается с увеличением ценности принадлежащего ему капитального имущества, то вполне естественно, что побуждения, толкающие его к текущим расходам, усиливаются, хотя доход, который приносит этот капитал, не увеличился; такие стимулы должны соответственно ослабевать, когда человек сталкивается с падением ценности принадлежащего ему капитального имущества. Но это косвенное влияние уже учтено выше (п. 3). Если оставить в стороне это обстоятельство, главный вывод, который, как мне кажется, вытекает из предшествующего опыта, состоит в следующем: применительно к короткому периоду влияние нормы процента на индивидуальное потребление при данном уровне дохода следует признать второстепенным и сравнительно небольшим (исключение, вероятно, могут составить лишь необычайно сильные изменения нормы процента). Однако в тех случаях, когда норма процента падает до очень низкого уровня, увеличение разрыва между ежегодной рентой, которую можно приобрести за данную сумму денег, и годовыми процентами на эту сумму может оказаться важным источником отрицательного сбережения (поскольку таким путем поощряется практика обеспечения старости путем покупки ренты).

К этой рубрике надо, пожалуй, отнести и встречающиеся иногда ситуации, когда на склонность к потреблению может сильно повлиять состояние полной неизвестности относительно будущего и относительно того, что оно может с собой принести.

**5. Изменения в налоговой политике.** Поскольку на стимулы участников экономического процесса к сбережению влияет предполагаемый доход, указанные стимулы зависят не только от нормы процента, но и от налоговой политики правительства. Подоходный налог, особенно в тех случаях, когда существуют резкие различия в ставках обложения «заработанных» и «незаработанных» доходов, налог на приносимую капиталом прибыль, налог с наследств и другие налоги играют не менее важную роль, чем норма процента. К тому же амплитуда возможных перемен в налоговой политике может быть большей (по крайней мере если речь идет о возможности таких перемен), чем изменения в норме процента. Если налоговая политика преднамеренно используется в качестве инструмента, с помощью которого должно быть до-

стигнуто более справедливое распределение доходов, она будет, конечно, оказывать еще более сильное влияние на увеличение склонности к потреблению<sup>1</sup>.

Мы должны также учитывать влияние на совокупную склонность к потреблению фондов погашения государственной задолженности, создаваемых правительством за счет обычных налогов. Фонды погашения представляют собой своего рода «общественные сбережения», и поэтому политика создания крупных фондов погашения должна вести при прочих равных условиях к уменьшению склонности к потреблению. По этой причине поворот к политике правительства от выпуска государственных займов к образованию фондов погашения (или *vice versa*) может вызвать резкое сокращение (или, наоборот, заметное расширение) эффективного спроса.

6. Изменения предполагаемого отношения между текущим и будущим уровнями дохода. Ради полноты следует отметить также и этот фактор. Но хотя его действие может существенно затронуть склонность к потреблению отдельных участников экономического процесса, для общества в целом такие изменения, по-видимому, взаимно уравниваются. Кроме того, этот фактор, как правило, сопряжен со слишком сильной неопределенностью перспектив и поэтому не может оказать большое влияние.

В результате всего сказанного мы приходим к следующему заключению: в данной обстановке склонность к потреблению может считаться достаточно устойчивой функцией, если исключить влияние изменений денежной единицы заработной платы. На склонность к потреблению могут оказать влияние непредвиденные изменения в ценности капитала. Серьезные изменения в норме процента и в налоговой политике также могут вызвать известные перемены в склонности к потреблению. Другие объективные факторы (хотя их не следует упускать из виду) едва ли могут в нормальных условиях оказывать существенное воздействие на готовность к расходованию денег.

Вследствие того, что при данной общей экономической конъюнктуре расходы на потребление, выраженные в единицах заработной платы, зависят в основном от объема продукции и уровня занятости, мы можем просто объединить все прочие факторы под общим наименованием «склонность к потреблению». Хотя и прочие факторы могут меняться (и об этом не следует забывать), решающей переменной, как правило, оказывается совокупный

---

<sup>1</sup> Можно мимоходом отметить, что влияние налоговой политики на рост богатства часто понималось совершенно неправильно, но мы не можем дать достаточно серьезный анализ таких ошибок, не прибегая к теории процента, которая будет изложена в кн. IV.

доход, выраженный в единицах заработной платы; именно от этой переменной и зависят прежде всего относящиеся к потреблению компоненты функции совокупного спроса.

### III

Если допустить, что склонность к потреблению представляет собой довольно устойчивую функцию, так что объем совокупного потребления в основном зависит от величины совокупного дохода (при измерении обеих величин в единицах заработной платы), и если изменения в самой склонности к потреблению предположительно играют второстепенную роль, то какова же в таком случае нормальная форма функции, связывающей две указанные переменные величины?

Основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход. Это означает, что если, допустим,  $C_w$  характеризует размеры потребления, а  $Y_w$  — доход (причем и то и другое измерено в единицах заработной платы), то  $\Delta C_w$  имеет тот же знак, что и  $\Delta Y_w$ , но величина  $\Delta C_w$  меньше, чем  $\Delta Y_w$ , иначе говоря, значение  $\frac{dC_w}{dY_w}$  положительно и меньше единицы.

Все сказанное в большей степени относится к случаям, когда рассматриваются короткие промежутки времени, например так называемые циклические колебания занятости, в течение которых привычки — их следует отличать от более постоянных субъективных склонностей — еще не успевают приспособиться к изменившимся объективным обстоятельствам. Дело в том, что наибольшее влияние на использование дохода оказывает стремление к поддержанию привычного уровня жизни и человек склонен сберегать именно обнаруживающуюся разность между его фактическими доходами и расходами по поддержанию обычного «жизненного стандарта». Если даже он и стремится приспособить свои расходы к изменению дохода, то все же на протяжении коротких промежутков времени этот процесс не может получить сколько-нибудь полного развития. Поэтому рост дохода на первых порах часто сопровождается увеличением сбережений в больших масштабах, а падение дохода — сокращением сбережений в больших масштабах, чем это имеет место на протяжении длительного периода.

Но независимо от *изменений* в уровне дохода, происходящих в течение коротких промежутков времени, очевидно также, что более высокий абсолютный уровень дохода, как правило, будет вести к увеличению разрыва между доходом и потреблением. Ведь побуждение к удовлетворению неотложных первостепенных нужд человека и его семьи обычно представляет собой более сильный мотив, чем побуждение к накоплению, и последнее только тогда начинает проявляться в полную силу, когда достигнут известный уровень благосостояния. Это ведет к тому, что с ростом реального дохода, как правило, более высоким оказывается *удельный вес* той части дохода, которая направляется в сбережения. Будет ли, однако, эта доля больше или меньше, мы все равно можем видеть основной психологический закон, присущий любому современному обществу, в том, что с ростом реального дохода оно не увеличит своего потребления на всю *абсолютную* сумму прироста и, следовательно, будет сберегаться более значительная абсолютная сумма (если только в то же самое время не произойдут резкие и необычные изменения в действии других факторов). Как мы покажем в дальнейшем<sup>1</sup>, устойчивость экономической системы существенно зависит от преобладающих в хозяйственной практике форм проявления этого закона. Это означает, например, что, если занятость, а вместе с ней и совокупный доход возрастают, *не все* дополнительно занятые рабочие и служащие потребуются для удовлетворения нужд добавочного потребления.

С другой стороны, падение дохода, вызванное уменьшением уровня занятости, если оно заходит достаточно далеко, может привести даже к превышению потребления над доходом не только у отдельных лиц и организаций, использующих для потребления финансовые резервы, накопленные ими в лучшие времена, но и у правительства, которое может оказаться втянутым, вольно или невольно, в бюджетный дефицит или, например, ассигновать средства на помощь безработным за счет полученных займы денег. Таким образом, когда занятость падает до низкого уровня, совокупное потребление снизится на меньшую величину, чем та, на которую сократился реальный доход. Произойдет это как вследствие сохранения обычных привычек индивидуумов, так и вследствие воздействия, оказываемого вероятной политикой правительства. Этим объясняется и следующее обстоятельство: новое состояние равновесия обычно может установиться в пределах относительно небольшой амплитуды колебаний. В против-

---

<sup>1</sup> См. гл. 17

ном случае падение занятости и дохода, раз начавшись, могло бы оказаться необычайно интенсивным.

Этот простой принцип ведет, как будет показано в последующем изложении, к тому же заключению, к которому мы пришли и раньше: уровень занятости может повышаться только *pari passu* с увеличением инвестиций. Иное положение можно наблюдать только в тех случаях, когда изменяется склонность к потреблению. Поскольку при увеличении занятости расходы потребителей растут медленней, чем повышается цена совокупного предложения, увеличение занятости окажется нерентабельным, если только образовавшийся разрыв не будет «заполнен» увеличением инвестиций.

#### IV

Мы не должны недооценивать важности следующего обстоятельства: в то время как занятость представляет собой функцию от предполагаемых потребления и инвестиций, само потребление при прочих равных условиях является функцией от *чистого* дохода и тем самым от *чистых* инвестиций (поскольку чистый доход равен потреблению *плюс* чистые инвестиции). Чем крупнее финансовые отчисления, которые считают необходимым произвести для того, чтобы затем вывести чистый доход, тем менее благоприятным с точки зрения увеличения потребления, а потому и занятости окажется воздействие данного уровня инвестиций.

Если все финансовые отчисления (или добавочные издержки) фактически изо дня в день расходуются на поддержание уже существующих элементов капитального оборудования, то это обстоятельство вряд ли выпадет из поля зрения исследователей. Но когда финансовые отчисления *превышают* фактически осуществленные текущие расходы, не всегда должным образом учитывают влияние этого соотношения на занятость. Между тем сумма такого превышения не используется непосредственно для текущих инвестиций, а тем самым ее как бы не существует и для оплаты потребления. Поэтому указанная сумма должна уравниваться новыми инвестициями, тогда как спрос на новые инвестиции совершенно не зависит от текущего обновления старого оборудования — обновления, осуществляемого за счет накопленных финансовых отчислений. В результате этого фактически осуществляемые новые инвестиции, которые обеспечивают текущий доход, соответственно уменьшаются, и требуется еще более интенсивный спрос на новые инвестиции для того, чтобы сделать возможным данный уровень занятости. Примерно те же соображения применимы и к амортизационным отчислениям, включаемым в состав издержек использования, в той мере, в какой фактически не компенсируется износ старого оборудования.

Рассмотрим, к примеру, жилой дом, который остается заселенным до тех пор, пока он не будет снесен или заброшен. Если известная сумма, списываемая с его стоимости и накапливаемая за счет ежегодной арендной платы, уплачиваемой квартиросъемщиками, не расходуется домовладельцем на ремонтные работы и вместе с тем не рассматривается им как чистый доход, предназначенный для потребления, то такие отчисления — независимо от того, входят ли они в состав  $U$  или  $Y$ , — оказываются фактором, ухудшающим условия занятости в течение всего срока службы дома, до тех пор пока эти средства внезапно не расходуются в один прием, когда дом нужно отстроить заново.

В условиях стационарного функционирования экономики об этом можно было бы и не упоминать, поскольку ежегодные отчисления на амортизацию старых домов в точности «уравновешивались» бы постройкой новых домов взамен тех, которые в этом году завершили срок своей службы. Но подобные факторы могут играть важную роль при нестационарном функционировании экономической системы, особенно на протяжении периода, непосредственно следующего за «приливом» инвестирования в капитальное имущество с длительным сроком функционирования. В этих обстоятельствах весьма крупная доля новых инвестиций может быть поглощена возросшими финансовыми отчислениями — списаниями, отражающими уменьшение ценности уже существующего капитального оборудования; и хотя функционирующее в это время оборудование со временем постепенно изнашивается, далек еще тот момент, когда расходы на их ремонт и восстановление смогут как-то приблизиться к полной сумме производимых финансовых отчислений. В результате доходы не могут подняться выше некоторого довольно низкого уровня, который соответствует сравнительно небольшим масштабам совокупных чистых инвестиций. Таким образом, накопление фондов погашения и т.п. обычно порождает тенденцию к сокращению покупательной способности потребителя задолго до того, как потребность в расходах по обновлению (для которого указанные фонды и предназначаются) вступит в действие. Иными словами, эти фонды уменьшают текущий эффективный спрос и увеличивают его только в том году, когда такое возобновление фактически имеет место. Если влияние этого фактора еще отягощается «финансовым благоразумием», побуждающим предпринимателей списывать первоначальную стоимость капитального оборудования *быстрее*, чем это имущество действительно изнашивается, то накапливающиеся последствия этого процесса могут оказаться очень серьезными.

Например, в Соединенных Штатах к 1929 г. в результате быстрого расширения основного капитала в течение предшествующих пяти лет имело место накопление фондов погашения и амортизационных отчислений для заводов, которые вовсе не

нуждались в обновлении оборудования; указанный процесс накопления принял столь грандиозные масштабы, что потребовался огромный объем новых инвестиций для того, чтобы просто поглотить эти финансовые фонды. Достигнуть же еще большей величины новых инвестиций, необходимой для того, чтобы поглотить новые сбережения, которые богатое общество в состоянии полной занятости склонно было откладывать, оказалось почти невозможно. Одного этого фактора было, по-видимому, вполне достаточно для того, чтобы вызвать кризис. Более того, поскольку в течение кризиса те крупные компании, которые могли еще себе это позволить, продолжали придерживаться стратегии «финансового благоразумия», это оказалось серьезным препятствием для более раннего восстановления.

Можно привести также следующий пример: обратимся к современному (1935 г.) положению Великобритании. Крупные масштабы жилищного строительства и других новых инвестиций, осуществленных на протяжении послевоенного периода, привели к образованию гораздо больших фондов погашения, чем требуется сейчас для финансирования расходов на ремонт и возобновление. Эта тенденция еще более обострилась там, где инвестиции производились местными властями и правительственными организациями, поскольку, по соображениям повышения «надежности» финансов, во многих случаях принято требовать образования фондов погашения, достаточных для того, чтобы списать первоначальную ценность еще за некоторое время до того, как возобновление действительно станет необходимым. В результате, если бы даже частные лица решили целиком израсходовать всю сумму принадлежащих им чистых доходов, то и тогда было бы трудной задачей восстановить полную занятость при наличии огромных фондов погашения, накопленных государственными или полугосударственными организациями на основании их уставов и совершенно не связанных с соответствующими новыми инвестициями. Отчисления в фонды погашения местных органов власти достигли теперь, как я полагаю<sup>1</sup>, ежегодной цифры, превышающей половину того, что они расходуют на все свое новое строительство<sup>2</sup>. Вряд ли министерство здравоохранения, когда оно настаивает на жестких отчислениях в фонды погашения со

---

<sup>1</sup> Соответствующие цифры считаются настолько малоинтересными, что они публикуются с опозданием на два года и больше.

<sup>2</sup> За год, закончившийся 31 марта 1930 г., местные власти израсходовали по статьям капитальных затрат 87 млн. ф. ст., из которых 37 млн. ф. ст. было почерпнуто из фондов погашения и других фондов, накапливаемых в связи с прежними капитальными затратами. За год, закончившийся 31 марта 1933 г., эти цифры соответственно составляли 81 млн. ф. ст. и 46 млн. ф. ст.

стороны местных властей, сознает, насколько оно усугубляет этим проблему безработицы.

Рассмотрим теперь ссуды строительных обществ, выдаваемые для финансирования индивидуального строительства жилых домов; в этом случае желание освободиться от долга раньше, чем дом в действительности потребует восстановления, может побудить домовладельца сберегать больше, чем он это сделал бы при иных условиях. Впрочем, действие этого фактора следует классифицировать скорее как непосредственное сокращение склонности к потреблению, чем как неблагоприятное влияние на размеры чистого дохода. Погашение ипотек по ссудам строительных компаний, которое в 1925 г. составляло в абсолютном выражении 24 млн. ф. ст., возросло до 68 млн. ф. ст. в 1933 г. (для сравнения отметим, что сумма новых ссуд в этом году была равна 103 млн. ф. ст.), а на сегодняшний день эти погашения, вероятно, еще выше.

Статистика продукции дает представление об общих инвестициях, а не о чистых инвестициях; это со всей очевидностью следует из работы Колина Кларка «Национальный доход в 1924—1931 гг.»<sup>1</sup> Кларк показывает, как велика доля амортизации и т.п., которая обычно содержится в общей сумме инвестиций. Например, он рассчитал, что в Великобритании на протяжении 1928—1931 гг.<sup>2</sup> существовали следующие соотношения между общими инвестициями и чистыми инвестициями (надо иметь в виду, что валовые инвестиции, по его определению, вероятно, несколько больше, чем инвестиции по моей терминологии, так как первые могут частично включать издержки использования, а насколько его «чистые инвестиции» соответствуют моему определению этого термина, остается невыясненным):

	В млн. ф. ст.			
	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.
Валовые инвестиции - продукция	791	731	620	482
«Сумма физического износа старого капитала»	433	435	437	439
Чистые инвестиции	358	296	183	43

С. Кузнец пришел примерно к такому же заключению, рассчитав статистические показатели валового накопления капитала в Соединенных Штатах с 1919 по 1933 г. (то, что он именует валовым накоплением капитала, в этой книге называется инвестициями). Реальная величина, которая выделяется в статистике продукции, всегда должна представлять собой валовые инвестиции, а не чистые инвестиции. С. Кузнец столкнулся также с су-

<sup>1</sup> См.: C. Clark. National Income, 1924—1931.

<sup>2</sup> Ibid., p. 117, 138.

существенными трудностями перехода от валовых инвестиций к чистым. «Трудность перехода от валового накопления капитала к чистому накоплению капитала, — пишет он, — другими словами, трудность учета потребления существующих благ длительного пользования, состоит не только в недостатке статистических данных. Само понятие ежегодного потребления благ, когда потребление фактически осуществляется в течение ряда лет, страдает неопределенностью». Поэтому он условно принимает «предположение, согласно которому данные балансов коммерческих фирм о списаниях, характеризующих размеры обесценения и износа имущества, правильно отражают объем потребления уже существующих готовых благ длительного пользования, применяемых этими фирмами»<sup>1</sup>. С другой стороны, он вовсе не принимает во внимание потребление домов и других благ длительного пользования, принадлежащих отдельным лицам. Весьма интересные результаты его подсчетов для Соединенных Штатов можно суммировать следующим образом:

	В млн. долл.			
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.
Валовое накопление капитала (после корректировки на изменение чистой ценности товарно-материальных запасов)	30 706	33 571	31 157	33 934
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию оборудования	7685	8288	8223	8481
Чистое накопление капитала (по определению С. Кузнеця)	23 021	25 283	22 934	25 453

*Продолжение табл.*

	В млн. долл.				
	1929 г.	1930 г.	1931 г.	1932 г.	1933 г.
Валовое накопление капитала (после корректировки на изменение чистой ценности товарно-материальных запасов)	34 491	27 538	18 721	7780	14879
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию оборудования	9010	8502	7623	6543	8204
Чистое накопление капитала (по определению С. Кузнеця)	25 481	19 036	11 098	1237	6675

<sup>1</sup> Эти высказывания заимствованы из бюллетеня № 52 Национального бюро экономических исследований, содержащего краткое предварительное изложение книги, подготовленной С. Кузнецом.

Бросаются в глаза некоторые соотношения между приводимыми в таблице денежными суммами. Так, в течение пятилетия 1925—1929 гг. уровень чистого накопления капитала характеризовался чрезвычайной устойчивостью, так что к концу этого периода он был лишь на 10% больше, чем в начале. Текущие затраты предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию имущества оставались высокими даже в самой низкой точке кризиса. Но метод Кузнецца наверняка должен вести к чрезмерно низкой оценке ежегодного прироста амортизационных отчислений и т.п., так как он полагает, что эти списания не достигают и 1,5% в год (от суммы нового чистого накопления капитала). И самый главный результат — резкое падение чистого накопления капитала после кризиса 1929 г. В 1932 г. оно упало ни много ни мало на 95% по сравнению со *средней* величиной за пятилетие 1925—1929 гг.

\* \* \*

Приведенные выше соображения можно считать некоторым отступлением от основной темы. Но очень важно подчеркнуть, насколько велик тот вычет, который приходится делать из дохода общества, уже владеющего крупным запасом капитала, для того, чтобы определить величину чистого дохода, которым в обычных условиях общество располагает для потребления. Ведь если мы упустим это из виду, мы рискуем недооценить сильное неблагоприятное воздействие, которому склонность к потреблению может подвергаться даже в тех случаях, когда население готово потреблять очень крупную долю чистого дохода.

Давно известно, что потребление представляет собой единственную цель всякой экономической деятельности. Возможности увеличения числа занятых рабочих и служащих неизбежно ограничены масштабами совокупного спроса. Совокупный спрос может быть порожден лишь текущим потреблением (либо же нынешними приготовлениями, обеспечивающими будущее потребление). Предстоящее потребление, которое мы можем заранее обеспечить на выгодных для себя условиях, нельзя бесконечно отодвигать в будущее. Общество в целом не может создать условия для будущего потребления с помощью одних лишь финансовых операций, оно может сделать это только путем расширения физического объема текущего производства. При нашей общественной и коммерческой организации финансовое обеспечение будущего отделено от его реального обеспечения, так что усилия по организации первого из этих видов обеспечения не влекут за собой с необходимостью и другого; поэтому «финансовое благоразумие» обычно будет порождать тенденцию к сокращению совокупного спроса, а тем самым будет, как свидетельствуют многие примеры, оказывать неблагоприятное воздействие на матери-

альное положение населения. Мало того, чем в большей мере мы сумели обеспечить предстоящее потребление, тем труднее найти что-либо в будущем, о чем следовало бы позаботиться в настоящее время, и тем больше оказывается наша зависимость от текущего потребления как источника спроса. Однако чем крупнее наши доходы, тем больше, к несчастью, разница между нашими доходами и нашим потреблением. Таким образом, до тех пор пока не появятся какие-то новые виды хозяйственных операций, не существует, как мы увидим, другого решения задачи, кроме безработицы, которая повлечет за собой такое снижение доходов, что наше потребление будет отставать от нашего дохода не больше чем на эквивалент предназначенной для будущего потребления продукции — продукции, которую выгодно создавать сейчас.

Можно подойти к этому вопросу и следующим образом. Потребление удовлетворяется частью предметами, произведенными в настоящее время, и частью предметами, которые были произведены раньше (иначе говоря, потребление частично удовлетворяется посредством дезинвестиций). В той мере, в какой потребление удовлетворяется последним способом, размеры текущего спроса сокращаются, поскольку соответствующая часть текущих расходов не возвращается в кругооборот и не предстает в форме компонента чистого дохода. Напротив, всякий раз, когда предмет производится в течение данного периода с целью удовлетворения будущего потребления, имеет место расширение текущего спроса. Всякие инвестиции предназначены для того, чтобы раньше или позже иметь своим результатом дезинвестиции соответствующих запасов. Таким образом, размеры новых инвестиций всегда должны быть настолько больше, чем дезинвестиции, чтобы заполнялся разрыв между чистым доходом и потреблением, причем эта проблема становится все более острой по мере увеличения капитала. Новые инвестиции могут производиться в размерах, превосходящих текущие дезинвестиции, лишь в тех случаях, когда можно рассчитывать, что расходы на потребление в *будущем* возрастут. Всякий раз, как только мы обеспечиваем сегодняшнее равновесие путем увеличения инвестиций, мы усугубляем трудности, связанные с обеспечением завтрашнего равновесия. Уменьшение склонности к потреблению в настоящем может только тогда быть приспособлено к общественной выгоде, если в будущем ожидается увеличение склонности к потреблению. Вспомним «Басню о пчелах» — будущие удовольствия совершенно неизбежно порождают *raison d'être* сегодняшних забот.

Любопытно отметить, что общественное мнение осознает неизбежность осложнений в будущем, по-видимому, лишь в тех случаях, когда дело касается *общественных* инвестиций, например строительства дорог, жилых домов и т.п. Обычное возражение против планов увеличения занятости с помощью инвестиций, осуществляемых центральным правительством и муници-

пальными органами, состоит в том, что тем самым создается источник возникновения трудностей в будущем. В таких случаях обычно задают вопрос: «Что вы будете делать, когда построите все дома и дороги, городские общественные здания, электросети, водопровод и т.д. — все то, что может потребоваться тому же самому количеству людей в будущем?» Трудней, однако, осознать, что та же проблема возникает и при осуществлении частных инвестиций, и особенно в ситуации промышленного подъема; ведь в последнем случае намного легче заметить довольно быстрое насыщение спроса на новые фабрики и заводы (когда строительство отдельного нового предприятия поглощает сравнительно небольшую сумму денег), чем насыщение спроса на жилые дома.

В рассмотренных примерах (так же как и во многих академических дискуссиях, посвященных теории капитала) ясному пониманию вопроса препятствует недооценка следующего факта: капитал не является некой замкнутой в себе субстанцией, которая существует как бы независимо от потребления. Напротив, всякое ослабление склонности к потреблению, которое, как можно полагать, превращается в постоянную привычку, должно приводить не только к сокращению спроса на потребительские товары, но и к уменьшению спроса на капитал.

## ГЛАВА 9

### Склонность к потреблению: II — субъективные факторы

#### I

Нам остается рассмотреть другую группу факторов, влияющих на величину потребления при данном уровне дохода; мы имеем в виду те субъективные и социальные мотивы, которые определяют размеры расходов при данном совокупном доходе (выраженном в единицах заработной платы) и при данных воздействующих на склонность к потреблению объективных факторах, которые мы уже рассмотрели выше. Поскольку, однако, анализ субъективных факторов не связан с рассмотрением каких-либо существенно новых вопросов, достаточно лишь перечислить наиболее важные моменты, не останавливаясь на этом более подробно.

Существует, вообще говоря, восемь основных стимулов или целей, которые носят субъективный характер; все они побуждают людей воздерживаться от расходования получаемого ими дохода. Речь идет о стремлениях:

1. Образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств.
2. Обеспечить сбережения, поскольку уже теперь можно пред-

усмотреть, что предстоящее отношение между доходами отдельного человека или семьи и его (их) нуждами будет отличаться от отношения, которое сложилось в настоящее время; в качестве примера можно сослаться на накопление сбережений в связи с необходимостью позаботиться о старости, предоставить членам семьи возможность получить образование или содержать иждивенцев.

3. Обеспечить себе доход в форме процента, а также воспользоваться увеличением ценности имущества, поскольку большему реальному потреблению в будущем отдают предпочтение по сравнению с меньшим немедленным потреблением.

4. Иметь возможность постепенно увеличивать свои будущие расходы, так как это соответствует широко распространенному подсознательному желанию видеть в будущем постепенное повышение, а не понижение своего жизненного уровня (даже в том случае, когда сама способность пользоваться жизненными благами может убывать).

5. Наслаждаться чувством независимости и возможностью самостоятельных решений (даже не имея ясного представления или определенных намерений относительно тех или иных конкретных будущих действий).

6. Обеспечить себе *masse de manoeuvre*, позволяющий осуществлять спекулятивные или коммерческие операции.

7. Оставить наследникам состояние.

8. Просто удовлетворить чувство скупости как таковое, иначе говоря, реализовать ни на чем не основанное, но стойкое предубеждение против самого акта расходования денег.

Эти восемь стимулов могут быть названы Осторожностью, Предусмотрительностью, Расчетливостью, Стремлением к лучшему, Независимостью, Предприимчивостью, Гордостью и Скупостью. Можно составить аналогичный список соответствующих стимулов к потреблению, а именно: Желание пользоваться жизнью, Недальновидность, Щедрость, Нерасчетливость, Тщеславие, Мотовство.

Помимо сбережений, накапливаемых отдельными лицами, значительная часть доходов, составляющая, вероятно, от 1/3 до 2/3 всего накопления в современных промышленно развитых странах, таких, как Великобритания или Соединенные Штаты, сберегается центральными правительствами и местными органами власти, коммерческими корпорациями и прочими учреждениями и организациями по мотивам, во многом сходным, но все же не тождественным с теми, которыми руководствуются отдельные лица. Здесь действуют четыре главных мотива:

1. Предприимчивость, иначе говоря, желание обеспечить ресурсы для осуществления дальнейших капиталовложений, не прибегая при этом к долгам или к помощи рынка капиталов.

2. Стремление к лучшему — желание обеспечить себя ликвидными ресурсами на случай непредвиденных обстоятельств, трудностей и депрессий.

3. Стремление к ликвидности — желание обеспечить постепенное возрастание доходов, что, кстати сказать, страхует вышших должностных лиц от критики, так как возрастание доходов в результате накопления редко отличают от увеличения прибыли в результате лучшего ведения дел.

4. «Финансовое благоразумие» и стремление к «респектабельности» фирмы. Эти мотивы приводят к накоплению резерва финансовых отчислений в размерах, превышающих издержки использования и добавочные издержки; в результате этого имеющиеся долги погашаются и ценность капитального имущества списывается не с запозданием, а «раньше срока», до того как фирма столкнется с физическим или моральным износом указанного имущества. Интенсивность, с которой реализуется этот мотив, зависит главным образом от размеров используемого капитального оборудования, от характера оборудования и темпов технического прогресса.

Этим стимулам, которые сдерживают расходование части доходов на потребление, в некоторых случаях противостоят иные мотивы — мотивы, которые влекут за собой превышение потребления над доходом. Некоторые из названных выше индивидуальных стимулов к сбережению по самой своей природе предполагают отрицательное сбережение в последующий период. Это относится, например, к сбережениям, накапливаемым в целях содержания семьи или для обеспечения старости. Помощь безработным, которая осуществляется за счет средств, получаемых от размещения займов, лучше всего считать отрицательными сбережениями.

Сила всех этих мотивов будет резко меняться в зависимости от характера существующих инструментов и экономической структуры рассматриваемого нами общества, в зависимости от привычек, создаваемых расовыми особенностями, уровнем образования, условностями, религией, существующими представлениями о морали, в зависимости от преобладающих в настоящее время надежд и прошлого опыта, от масштабов наличных производственных мощностей и их технического уровня, от господствующих форм распределения богатства и установившегося уровня жизни. В настоящей книге мы не будем, однако, рассматривать (кроме отдельных отступлений) результаты далеко идущих социальных изменений или постепенное влияние векового прогресса. Мы будем полагать заранее заданным, так сказать, основной «фон» субъективных стимулов к сбережению и соответственно к потреблению. Поскольку распределение богатства определяется более или менее постоянной социальной структурой общества, оно тоже должно рассматриваться как фактор, подверженный лишь медленному изменению в течение длительного периода, — фактор, который при рассмотрении данной проблемы мы можем считать заранее заданным.

## II

Поскольку, таким образом, основной «фон» субъективных и социальных стимулов меняется сравнительно медленно, а влияние изменений нормы процента и других объективных факторов на протяжении коротких промежутков времени имеет обычно лишь второстепенное значение, из всего сказанного мы можем заключить, что кратковременные изменения в потреблении зависят главным образом от того, с какой быстротой осуществляется переход к новому уровню текущего дохода (измеряемого в единицах заработной платы), а не от изменений в склонности к потреблению при данном уровне дохода.

Мы должны, однако, предостеречь здесь от возможной ошибки. Из сказанного выше действительно следует, что влияние умеренных изменений нормы процента на *склонность* к потреблению обычно невелико. Но это не означает, что изменения нормы процента оказывают лишь небольшое влияние на *фактические* размеры сбережения и потребления. Совсем наоборот. Влияние изменений нормы процента на фактически сберегаемые суммы чрезвычайно важно; но все дело в том, что такое воздействие обычно осуществляется в *направлении, противоположном тому*, какое обычно имеют в виду. Ведь если даже соблазн более крупных будущих доходов, которые обеспечивают переход к более высокой норме процента, привел бы к уменьшению склонности к потреблению, то и в этом случае можно было бы с уверенностью утверждать, что рост процента приводит к сокращению действительно сберегаемой суммы денег. Дело в том, что общая сумма сбережений определяется размерами совокупных инвестиций; рост нормы процента (если только он не компенсируется соответствующим смещением кривой спроса на инвестиции) повлечет за собой падение инвестиций; поэтому повышение нормы процента должно привести к уменьшению доходов до уровня, при котором сбережения сократятся в той же мере, что и инвестиции. Поскольку доходы снизятся на большую абсолютную величину, чем инвестиции, то действительно оказывается верным положение, согласно которому с ростом нормы процента размеры потребления уменьшаются. Но это не означает, что тем самым создаются более широкие возможности для сбережений. Напротив, в этом случае сокращаются *как* сбережения, *так* и расходы на потребление.

Таким образом, если бы даже рост нормы процента побуждал общество сберегать сравнительно *большую часть данного дохода*, мы можем быть совершенно уверены в том, что рост нормы процента (предполагая, что не происходит благоприятных смещений кривой спроса на инвестиции) повлечет за собой сокращение фактических размеров совокупных сбережений. С помощью аналогичных рассуждений мы можем даже определить, насколько

именно при прочих равных условиях рост нормы процента понизит доход. Доходы должны будут упасть как раз настолько, чтобы при заданной склонности к потреблению сбережения снизились на ту же самую сумму, на которую при существующей предельной эффективности капитала уменьшатся инвестиции в результате повышения нормы процента (тот же эффект может быть достигнут в результате соответствующего перераспределения доходов). В следующей главе мы займемся более подробным исследованием этой стороны дела.

Рост нормы процента мог бы побудить нас сберегать больше, если бы наши доходы оставались неизменными. Но раз более высокая норма процента оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиции, то наши доходы не останутся и не могут остаться неизменными. Они неизбежно будут падать до тех пор, пока сокращающиеся возможности сбережения не уравниваются в достаточной степени стимулы к сбережению, создаваемые более высокой нормой процента. Чем больше мы добродетельны, чем больше намеренно руководствуемся чувством бережливости, чем упрямее придерживаемся ортодоксальных правил в сфере национальных финансов, а также в наших личных финансовых операциях, тем больше должны падать наши доходы, когда рост процента увеличивает разрыв между нормой процента и предельной эффективностью капитала. Упрямство может повести только к наказанию, а не к вознаграждению. Таков неизбежный результат.

Таким образом, в конечном счете фактические размеры совокупных сбережений и потребительских расходов не зависят от Осторожности, Предусмотрительности, Расчетливости, Стремления к лучшему, Независимости, Предприимчивости, Гордости или Скупости. Ни добродетель, ни порок не играют здесь никакой роли. Все зависит от того, насколько благоприятна для инвестиций норма процента (сравниваемая с предельной эффективностью капитала)<sup>1</sup>. Но в таком утверждении все же содержится, пожалуй, некоторое преувеличение. Если бы норма процента регулировалась таким образом, чтобы постоянно поддерживать полную занятость, тогда добродетель могла бы быть восстановлена в правах; темпы накопления капитала тогда действительно зависели бы от того, насколько ослаблена склонность к потреблению. Таким образом, дань, которую представители классической экономической теории отдают добродетели, опять-таки вытекает из их молчаливого допущения, будто норма процента всегда именно так и регулируется.

---

<sup>1</sup> В некоторых местах этого раздела мы вплотную подходим к тем вопросам, которые будут более подробно рассматриваться в кн. IV.

## ГЛАВА 10

### Предельная склонность к потреблению и мультипликатор

Мы установили в гл. 8, что занятость может возрастать только *pari passu* с увеличением инвестиций. Мы можем теперь продвигаться дальше в изучении этого соотношения. При данных обстоятельствах может быть установлено определенное соотношение между доходом и инвестициями — будем называть его мультипликатором, — а также допущено некоторое упрощение между совокупной занятостью и занятостью, непосредственно связанной с инвестициями (которую мы будем называть первичной занятостью). 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. Понятие мультипликатора впервые было введено в экономическую теорию Р. Ф. Каном в его статье «Отношение внутренних инвестиций к безработице»<sup>1</sup>. Основное положение, из которого он исходил в этой статье, заключается в следующем: если принять, что склонность к потреблению, а также некоторые другие условия в различных гипотетических обстоятельствах заданы, и если представить себе, что монетарные органы или какие-либо другие государственные органы примут меры, направленные на стимулирование или замедление инвестиций, то изменения в величине занятости окажутся функцией от изменений в сумме чистых инвестиций. Кан видел свою цель в том, чтобы установить общие принципы, с помощью которых можно исчислить количественное отношение между приростом чистых инвестиций и вызываемым им приростом совокупной занятости. Однако прежде, чем перейти к рассмотрению мультипликатора, целесообразно ввести понятие *предельной склонности к потреблению*.

#### I

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. Если, как мы вообще полагаем, с ростом числа единиц труда, затрачиваемых при неизменных размерах капитального

---

<sup>1</sup> R. F. Kahn. The Relation of Home Investment to Unemployment. — *Economic Journal*, June 1931.

оборудования, имеет место убывание доходности, то доход (измеряемый в единицах заработной платы) будет увеличиваться быстрее, чем объем занятости, а последний, в свою очередь, будет возрастать более чем пропорционально величине реального дохода (измеряемого, если это возможно, в натуральном выражении).

Реальный доход (измеряемый в натуральном выражении) и доход (измеряемый в единицах заработной платы) будут, однако, увеличиваться и уменьшаться параллельно; это относится к коротким промежуткам времени, в течение которых размеры капитального имущества остаются практически неизменными. Поскольку же реальный доход (в натуральном выражении) может не поддаваться точному измерению, во многих случаях удобней рассматривать доход, выраженный в единицах заработной платы ( $Y_w$ ), как показатель, достаточно точно улавливающий изменения в реальном доходе. В некоторых случаях нам нельзя упускать из виду тот факт, что  $Y_w$ , как правило, возрастает и убывает в большей пропорции, чем реальный доход; но в других случаях то обстоятельство, что они всегда испытывают изменения в одном и том же направлении, позволяет нам беспрепятственно переходить от одной величины к другой.

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  $\Delta C_w$  и  $\Delta Y_w$  имеют одинаковый знак, но  $\Delta Y_w > \Delta C_w$ , где  $C_w$  представляет собой потребление, выраженное в единицах заработной платы. Это лишь повторение положения, уже установленного выше. Поэтому мы можем определить и

*предельную склонность к потреблению* как  $\frac{dC_w}{dY_w}$ . Эта величина иг-

рает весьма существенную роль; она показывает, как очередное увеличение продукции будет разделено между потреблением и инвестициями. Ведь  $\Delta Y_w = \Delta C_w + \Delta I_w$ , где  $\Delta C_w$  и  $\Delta Y_w$  представляют собой соответственно приращения потребления и инвестиций. Таким образом, мы можем записать следующее соотношение:  $\Delta Y_w = k \Delta I_w$ , где величина  $1 - \frac{1}{k}$  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.

## II

Рассматривавшийся Р. Каном мультипликатор несколько отличается от приведенного выше. Будем обозначать мультипликатор Кана символом  $k'$ , этот показатель можно назвать *мультипликатором занятости*, поскольку с его помощью измеряется отношение между увеличением совокупной занятости и приращением первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями. Иными словами, если приращение инвестиций  $\Delta I_w$  ведет к увеличению первичной занятости  $\Delta N_2$  в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, то прирост всей занятости составит  $\Delta N = k' \Delta N_2$ .

Вообще говоря, нет оснований полагать, что  $k = k'$ . Мы не можем считать, что в различных отраслях экономики соответствующие отрезки функции совокупного предложения всегда имеют такую форму, при которой отношение между увеличением занятости в одной группе отраслей к приращению спроса, который оно вызывает, будет тем же самым, что и для другой группы отраслей<sup>1</sup>. Действительно, легко можно представить случай (например, если предельная склонность к потреблению существен-

<sup>1</sup> Более точно это утверждение можно было бы сформулировать следующим образом: допустим, что величины  $e_e$  и  $e'_e$  соответственно характеризуют эластичность численности занятых рабочих и служащих во всей экономике и в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, а  $N$  и  $N_2$  представляют собой численность занятых во всей экономике и в инвестиционных отраслях. В таком случае мы могли бы записать

$$\Delta Y_w = \frac{Y_w}{e'_e \cdot N_2} \Delta N$$

и

$$\Delta I_w = \frac{I_w}{e'_e \cdot N_2} \Delta N_2;$$

так что

$$\Delta N = \frac{e_e}{e'_e} \frac{I_w}{N_2} \frac{N}{Y_w} k' \cdot \Delta N_2$$

и, следовательно,

$$k' = \frac{I_w}{e'_e N_2} \cdot \frac{e_e N}{Y_w} k.$$

Если, однако, нет оснований ожидать, что форма функции совокупного предложения для всей экономики в целом существенно отличается от формы соответствующей функции в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, и можно предположить  $\frac{I_w}{e'_e \cdot N_2} = \frac{Y_w}{e_e} \cdot \frac{N}{N_2}$ , тогда

$$\frac{\Delta Y_w}{\Delta N} = \frac{\Delta I_w}{\Delta N} \quad \text{и поэтому } k = k'.$$

но отличается от средней склонности к потреблению), когда все доводы будут склоняться к тому, что величины  $\frac{\Delta Y_w}{\Delta N}$  и  $\frac{\Delta I_w}{\Delta N_2}$  не равны между собой, поскольку темпы, которыми меняется спрос на потребительские блага, будут сильно отличаться от темпов изменения спроса на капитальные блага. Если бы мы захотели принять во внимание возможные различия в форме соответствующих отрезков кривых, характеризующих функции совокупного спроса для двух названных групп отраслей, то могли бы без особого труда изложить вышеприведенную аргументацию в более общей форме. Но для выяснения интересующего нас вопроса удобнее рассмотреть упрощенный случай, когда  $k = k'$ .

Допустим, что при сложившейся потребительской психологии общества оно потребляет, скажем, 9/10 приращения дохода<sup>1</sup>. Тогда из всего сказанного следует, что мультипликатор будет равен 10 и совокупная занятость, вызванная, например, увеличением общественных работ, окажется в 10 раз больше первичной занятости, обеспечиваемой непосредственно самими общественными работами (при этом предполагается, что не происходит сокращения инвестиций в других сферах). Увеличение занятости может ограничиваться первичной занятостью, непосредственно связанной с расширением общественных работ, только в том случае, если общество, несмотря на наблюдающийся рост занятости, а следовательно, и реального дохода, будет сохранять свое потребление на прежнем уровне. Если же, с другой стороны, общество будет стремиться потратить целиком любое приращение дохода, тогда равновесие не может быть достигнуто ни при каком уровне цен и цены будут расти безгранично. При обычных предположениях относительно поведения участников экономического процесса увеличение занятости только тогда может сопровождаться уменьшением потребления, если в то же самое время происходит изменение в склонности к потреблению — например, во время войны, в результате пропаганды в пользу ограничения личного потребления. И только в этом случае увеличение занятости, которая непосредственно связана с инвестициями, будет сочетаться с неблагоприятными изменениями, которые испытывает занятость в отраслях, производящих потребительские блага.

Все сказанное лишь как бы подытоживает и придает более точное количественное выражение тому, что теперь должно быть понятно читателю из общих соображений. Приращение инвестиций (выраженное в единицах заработной платы) не может иметь места, если участники экономического процесса не готовы уве-

<sup>1</sup> Количества, измеряемые во всех случаях в единицах заработной платы.

личить свои сбережения (также выраженные в единицах заработной платы). Исходя из повседневного опыта, можно предположить, что участники экономического процесса не сделают этого, если их совокупный доход (выраженный в единицах заработной платы) не возрастает. Стремление населения потратить часть своих возросших доходов будет стимулировать расширение производства до тех пор, пока новый уровень (и новое распределение) доходов не обеспечат возможностей для накопления из текущих доходов сбережений, величина которых соответствует увеличившимся размерам инвестиций. Величина мультипликатора показывает, насколько должна возрасти занятость для того, чтобы вызвать такое увеличение реального дохода, которое может побудить участников хозяйственного процесса отложить необходимую сумму добавочных сбережений; значения мультипликатора представляют собой функцию от психологических склонностей населения<sup>1</sup>. 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.

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 (хотя такая болезнь, конечно, могла бы осложниться, если дать ей развиваться). Во втором случае занятость была бы не столь

---

<sup>1</sup> 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.

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. В результате нам приходится в известном смысле иметь дело с отрицательными сторонами обеих обрисованных гипотетических ситуаций, поскольку, с одной стороны, колебания занятости весьма значительны и в то же самое время увеличение инвестиций, необходимое для достижения полной занятости, оказывается слишком большим для того, чтобы его можно было обеспечить без особого труда. К несчастью, колебания были достаточно велики, чтобы замаскировать истинную природу болезни, а между тем указанные колебания настолько серьезны, что их невозможно устранить, не поняв их природу.

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<sup>1</sup>. Но вплоть до этого момента рост цен будет сочетаться с увеличением совокупного реального дохода.

### III

До сих пор мы рассматривали увеличение *чистой* ценности инвестиций. Если мы хотим, не делая особых оговорок, применить все вышесказанное при анализе влияния, которое может оказать, скажем, расширение общественных работ, то мы должны допустить, что их эффект не ослабляется в связи с сокращением инвестиций в других сферах, а также, конечно, что не происходит изменений в склонности общества к потреблению. Р.Кан в указанной выше статье рассматривал главным образом вопрос о том, какие противодействующие факторы могут играть существенную роль и должны быть приняты во внимание; в статье содержится попытка дать им количественную оценку. Ведь в реальной жизни на конечный результат влияют не только тот или иной прирост инвестиций данного вида, но и различные другие факторы. Если, например, правительство занимает добавочно 100 тыс. человек с помощью общественных работ и если мультипликатор (как он был определен выше) равен 4, то нельзя все же

---

<sup>1</sup> См. ниже, гл. 21, с. 378.

с уверенностью утверждать, что совокупная занятость увеличивается на 400 тыс. человек. Дело в том, что политика правительства может оказать противоположное влияние на занятость в других сферах.

Если исходить из соображений, приведенных Р. Каном, то можно предположить, что в современном обществе на конечных результатах будет сказываться влияние ряда существенных факторов, которые не следует упускать из виду. Перечислим эти факторы (хотя первые два из них и не будут вполне понятными до ознакомления с кн. IV).

1. Специфические методы финансирования государственных мероприятий и увеличение суммы активно используемых денежных остатков, сопровождающие расширение занятости и связанный с этим рост цен, могут вызвать повышение нормы процента и тем самым оказать неблагоприятное влияние на процессы инвестирования в других сферах, если только органы, регулирующие денежное обращение, не предусмотрят соответствующих противодействующих мероприятий. Между тем увеличение ценности капитальных благ в то же самое время уменьшит предельную эффективность их использования частными инвесторами; поэтому на самом деле потребуется *уменьшение* нормы процента, чтобы компенсировать неблагоприятное влияние этого процесса.

2. В условиях путаницы, которая часто господствует в умах, правительственная программа, оказывая влияние на степень «уверенности» участников экономического процесса, может повлечь за собой увеличившееся предпочтение ликвидности или снизившуюся предельную эффективность капитала, что опять-таки может замедлить другие инвестиции, если не будут приняты специальные противодействующие меры.

3. В открытой экономической системе с внешнеторговыми связями воздействие мультипликатора возросших инвестиций в некоторой части будет сказываться на занятости не в своей стране, а в иностранных государствах, так что увеличение потребления в какой-то степени ослабит благоприятный внешнеторговый баланс собственной страны. Поэтому если иметь в виду только влияние на внутреннюю занятость, отвлекаясь от занятости во всем мире, то следует соответственно уменьшить численное значение мультипликатора. С другой стороны, наша собственная страна может как бы наверстать известную долю такой «утечки» вследствие того, что мультипликационные процессы, протекающие в другом государстве, оказывают благоприятное воздействие на экономическую активность в нашей стране.

Далее, если речь идет о существенных изменениях, то нужно учесть также прогрессирующее изменение предельной склонности к потреблению, так как отрезок кривой, рассматриваемый при исчислении предельных величин, постепенно смещается, а зна-

чит, меняется и величина мультипликатора. Предельная склонность к потреблению может менять значение с переходом к новому уровню занятости, и весьма вероятно, что чаще всего мы будем наблюдать тенденцию к уменьшению предельной склонности к потреблению по мере роста занятости. Иными словами, по мере того как реальный доход возрастает, общество желает потреблять постоянно уменьшающуюся его часть.

Наряду с упомянутым выше общим правилом имеются также и другие факторы, которые могут оказать влияние на изменение предельной склонности к потреблению, а вместе с тем и на мультипликатор. И эти «прочие» факторы, по всей видимости, обычно усиливают, а не ослабляют действие общего правила. Прежде всего в результате эффекта убывающей доходности в течение коротких периодов увеличение занятости будет порождать тенденцию к увеличению той части совокупного дохода, которая попадает в руки предпринимателей. Между тем предельная склонность к потреблению у предпринимателей, вероятно, меньше, чем средняя склонность к потреблению, исчисленная для общества в целом.

Во-вторых, безработица обычно сочетается с отрицательными сбережениями, которые возникают в результате финансовых операций, проводимых частными лицами или государственными учреждениями; дело в том, что безработные могут жить либо на сбережения (принадлежащие им самим или их друзьям), либо на средства общественной помощи, которая частично финансируется за счет выпуска займов. Обратный приток на работу должен постепенно уменьшать масштабы таких процессов отрицательного сбережения и поэтому быстрее сокращать предельную склонность к потреблению, чем это происходило бы, если бы реальный доход общества увеличивался в той же пропорции при иных обстоятельствах.

Во всяком случае, мультипликатор, вероятно, будет большим для сравнительно малого увеличения чистой суммы инвестиций, чем для значительного приращения. Поэтому там, где имеются в виду существенные изменения, следует исходить из средней величины мультипликатора, основанной на среднем значении предельной склонности к потреблению в пределах того диапазона, о котором идет речь.

Р. Кан рассмотрел вероятные количественные результаты действия некоторых из перечисленных факторов в ряде гипотетических случаев. Но невозможно, конечно, дать достаточно общее решение подобных вопросов. Можно, например, лишь сказать, что типичное современное общество, вероятно, склонно было бы потреблять немногим менее 80% всякого увеличения его реального дохода, если бы оно представляло собой замкнутую экономическую систему, в которой потребление безработных обеспечива-

лось бы за счет соответствующего уменьшения потребления других слоев населения; так что после корректировки, учитывающей влияние всех противодействующих факторов, мультипликатор оказался бы немногим меньше 5. Но в стране, где на внешнюю торговлю приходится, скажем, 20% потребления и где безработные получают за счет займов или аналогичных финансовых операций, скажем, до 50% того, что они нормально потребляют, когда имеют работу, мультипликатор занятости, обеспечиваемой новыми инвестициями того или иного вида, может уменьшиться до 2 или 3. Поэтому одни и те же колебания инвестиций будут сопровождаться гораздо менее резкими колебаниями занятости в стране, где внешняя торговля играет сравнительно большую роль, а помощь безработным финансируется в большой мере за счет займов (как, например, в Великобритании в 1931 г.), чем в стране, в которой эти факторы не играют столь существенной роли (как, например, в Соединенных Штатах в 1932 г.)<sup>1</sup>.

В целом, однако, принцип мультипликатора позволяет дать общий ответ на вопрос о том, каким образом колебания инвестиций, составляющих относительно небольшую долю национального дохода, способны вызвать такие колебания совокупной занятости и дохода, которые характеризуются гораздо большей амплитудой.

#### IV

До сих пор мы предполагали, что изменения в размерах совокупных инвестиций могут быть предусмотрены заблаговременно, так, чтобы отрасли промышленности, изготовляющие потребительские блага, могли развиваться *pari passu* с отраслями, производящими капитальные блага, и цены потребительских благ не испытывали более резких потрясений, чем это вытекает из самого факта увеличения производимой продукции в условиях убывающей доходности.

Однако для большей общности мы должны рассмотреть также случаи, когда первоначальный импульс исходит из расширения производства в отраслях, производящих капитальные блага, причем от такого расширения, которое не было полностью предусмотрено. Ясно, что подобный толчок сможет целиком реализовать свое влияние на занятость только по истечении известного периода времени. Однако при обсуждении данного вопроса я заметил, что этот естественный факт часто приводит к смешению логической теории мультипликатора, правильной применитель-

---

<sup>1</sup> Ср., однако, приводимые ниже оценки, исчисленные по данным американской статистики.

но к любому моменту времени и не требующей специального учета запаздываний во времени, с последствиями расширения производства в отраслях, производящих капитальные блага, эффект которого сказывается лишь постепенно, с временным лагом и только по прошествии определенного промежутка времени.

Связь между этими двумя явлениями станет ясней, если учесть, во-первых, что непредвиденное или не вполне предвиденное расширение производства в отраслях, производящих капитальные блага, не приводит немедленно к такому же увеличению общей суммы инвестиций, а вызывает их постепенный рост и, во-вторых, что оно может вызвать временное отклонение предельной склонности к потреблению от ее обычного значения, за которым, однако, последует постепенное возвращение к «норме».

Таким образом, на протяжении определенного периода расширение производства в отраслях, производящих капитальные блага, через известные промежутки времени вызывает ряд последовательных приращений в общей сумме инвестиций; вместе с тем в последовательные промежутки времени меняются также значения предельной склонности к потреблению, причем эти значения отличаются как от того, чем они были бы, если бы расширение производства было заранее предусмотрено, так и от той величины, которую они будут составлять, когда в обществе установится новый устойчивый уровень совокупных инвестиций. Но в течение каждого отдельного промежутка времени теория мультипликатора сохраняет силу в том смысле, что приращение совокупного спроса равно увеличению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор, численное значение которого определяется предельной склонностью к потреблению.

Для того чтобы четче разграничить две группы указанных факторов, рассмотрим крайний случай, когда расширение занятости в отраслях, выпускающих капитальные блага, оказалось настолько неожиданным, что в первый момент вообще не произошло никакого увеличения производства потребительских благ. В таком случае расширится занятость в отраслях, выпускающих капитальные блага, и те, кто вновь получил работу в указанных отраслях, будут стремиться получить взамен некоторой части своих дополнительных доходов потребительские блага; в результате этого цены потребительских благ будут повышаться до тех пор, пока не будет достигнуто временное равновесие между спросом и предложением. Установлению равновесия будут способствовать повышение цен, побуждающее отложить потребление, перераспределение дохода в пользу «сберегающих» классов (подобное перераспределение доходов оказывается результатом увеличения прибылей в связи с повышением цен) и, наконец, рассасывание запасов под влиянием роста цен. Поскольку равновесие восстанавливается в результате отсрочки в потреблении,

имеет место временное сокращение предельной склонности к потреблению, то есть уменьшается численное значение самого мультипликатора. Поскольку же в ходе установления равновесия рассасываются запасы, это означает, что на протяжении рассматриваемого промежутка времени общая сумма инвестиций увеличивается медленней, чем расширяются инвестиции в отрасли, производящие капитальные блага, или, иначе говоря, подлежащая умножению величина не увеличивается на всю сумму приращения инвестиций в отраслях, выпускающих капитальные блага. Однако с течением времени отрасли, производящие потребительские блага, приспособляются к новому уровню спроса, и тогда (поскольку происходит удовлетворение отложенных потребностей) предельная, а на протяжении некоторого времени оказывается выше обычной, как бы компенсируя ее недостаточность в предшествующий период; в конечном счете предельная склонность к потреблению возвращается к нормальному уровню. В то же время восстановление запасов до их прежней величины приводит к тому, что приращение общей суммы инвестиций временно обгоняет увеличение инвестиций в отраслях, производящих капитальные блага (накопление дополнительного оборотного капитала, связанное с расширением объема производства, также временно действует в том же направлении).

Тот факт, что непредвиденные изменения полностью оказывают свое влияние на размеры занятости лишь по истечении известного промежутка времени, играет существенную роль при решении ряда проблем. В частности, его необходимо принять во внимание при исследовании экономического цикла (подход к анализу этого вопроса излагается в моей работе «Трактат о деньгах»). Но этот факт несколько не подрывает значения теории мультипликатора, как она была изложена в этой книге; несмотря на существование временных лагов, мультипликатор все же может служить мерилom совокупного увеличения занятости, которое, как можно ожидать, повлечет за собой расширение производства в отраслях, выпускающих капитальные блага. Больше того, за исключением тех случаев, когда отрасли, производящие потребительские блага, уже работают почти на полную мощность — так что увеличение продукции требует расширения предприятий, а не только более интенсивного использования имеющегося оборудования, — нет оснований полагать, что потребуется сколько-нибудь значительный промежуток времени, прежде чем занятость в отраслях, выпускающих потребительские блага, не начнет повышаться *pari passu* с занятостью в отраслях, производящих капитальные блага, и численное значение мультипликатора не установится вблизи от его нормального уровня.

Выше уже отмечалось, что чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше величина мультипликатора и, значит, тем больше сдвиги в занятости, вызываемые данным изменением в размерах инвестиций. Кажется, что это может привести нас к следующему парадоксальному заключению: бедное общество, в котором сберегается очень малая доля дохода, подвержено более резким колебаниям, чем богатое общество, где сберегается большая доля дохода и поэтому меньше величина мультипликатора.

Однако подобное заключение упускает из виду различие между влиянием, которое оказывают предельная склонность к потреблению и средняя склонность к потреблению. Хотя при высокой предельной склонности к потреблению данное процентное изменение инвестиций дает *сравнительно* больший мультипликационный эффект, все же в *абсолютном* выражении указанный эффект будет невелик, если и *средняя* склонность к потреблению также высока. Это можно проиллюстрировать следующим числовым примером.

Предположим, что склонность общества к потреблению такова, что до тех пор, пока его реальный доход не превышает продукции, получаемой в результате соединения 5 млн. человек с имеющимися в наличии производственными мощностями, оно потребляет весь свой доход. Допустим также, что из продукции дополнительно занятых 100 тыс. человек оно потребляет 99%, из продукции следующих 100 тыс. — 98%, еще дополнительных 100 тыс. — 97% и т.д. и что при увеличении численности рабочих и служащих до 10 млн. человек достигается полная занятость. Отсюда следует, что, когда занято 5 млн. +  $n \cdot 100$  тыс. человек, значение предельного мультипликатора равно  $\frac{100}{n}$  и инвестируется

$\frac{n(n+1)}{2 \cdot (50+n)}$  процентов национального дохода.

Поэтому, когда занято 5200 тыс. человек, мультипликатор очень велик (он равен 50), но инвестиции представляют собой лишь ничтожную долю — 0,06% текущего дохода. Если даже инвестиции сократятся очень резко, скажем на 2/3, то занятость снизится лишь до 5100 тыс. человек, т.е. примерно на 2%. С другой стороны, когда занято 9 млн. человек, предельный мультипликатор сравнительно мал, а именно 2,5, но инвестиции теперь составляют существенную часть — 9% текущего дохода, и поэтому если инвестиции сокращаются на 2/3, то занятость снизится до 6900 тыс., т.е. на 23%. В пределе, когда инвестиции

падают до нуля, в первом случае занятость снизится только на 4%, тогда как в последнем случае она сократится на 44%<sup>1</sup>.

В приведенном выше примере более бедное из двух сравниваемых обществ оказывается более бедным вследствие более низкого уровня занятости. Но то же самое рассуждение применимо и к случаям, когда бедность обусловлена более низкой квалификацией используемых рабочих и служащих, худшей техникой или меньшими размерами капитального имущества. Таким образом, хотя в бедном обществе размеры мультипликатора сравнительно велики, влияние колебаний в размерах инвестиций на занятость окажется много сильнее в богатом обществе, так как можно предположить, что именно в последнем текущие инвестиции составляют гораздо большую долю текущей продукции<sup>2</sup>.

Из сказанного также со всей очевидностью следует, что при наших предположениях один и тот же прирост численности людей, привлекаемых к осуществлению общественных работ, сможет оказать значительно большее влияние на совокупную занятость, если оно проводится еще в тот период, когда уровень безработицы особенно высок, чем если оно предпринималось бы позднее, когда экономика приближается к уровню полной занятости. Обратимся к приведенному примеру: если в то время, когда занятость упала до 5200 тыс. человек, на общественных работах будет занято дополнительно еще 100 тыс. человек, совокупная занятость возрастет до 6400 тыс. Но если занятость уже составляет 9 млн. человек, прием на общественные работы добавочных 100 тыс. человек вызовет увеличение совокупной занятости только до 9200 тыс. Таким образом, если только сохраняет силу предположение, согласно которому по мере увеличе-

<sup>1</sup> В рассматриваемом примере размеры инвестиций измерялись числом людей, которым они обеспечивают занятость. Поэтому если по мере увеличения занятости будет происходить убывание доходности на единицу занятости, то увеличение инвестиций в два раза при описанном способе измерения будет означать, что в натуральном выражении (если таковое вообще возможно) инвестиции возрастают менее чем в два раза.

<sup>2</sup> В более общей форме отношение темпов изменения совокупного спроса к темпам изменения инвестиций можно выразить следующим образом:

$$\frac{\Delta Y}{Y} / \frac{\Delta I}{I} = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{Y-C}{\Delta Y - \Delta C} = \frac{1 - \frac{C}{Y}}{1 - \frac{dC}{dY}}.$$

По мере того как растет богатство,  $\frac{dC}{dY}$  уменьшается, но снижается и  $\frac{C}{Y}$ .

Таким образом, величина этой дроби возрастает или снижается в зависимости от того, как увеличивается (или уменьшается) потребление: в большей или в меньшей пропорции, чем доход.

ния безработицы все меньшая доля дохода сберегается, во время жестокой безработицы могут многократно «окупаться» даже те общественные работы, финансируемые за счет сокращения расходов на выплату пособий безработным, полезность которых представляется сомнительной. Но то же самое предположение о расширении общественных работ может стать гораздо менее убедительным по мере того, как экономика приближается к уровню полной занятости. Далее. Если правильно наше предположение, согласно которому предельная склонность к потреблению неуклонно падает с приближением к полной занятости, то отсюда следует, что заданное дальнейшее увеличение занятости все труднее обеспечить путем дополнительного увеличения инвестиций.

Было бы нетрудно вычертить график, характеризующий движение предельной склонности к потреблению на каждой стадии промышленного цикла, исходя из статистических данных о совокупном доходе и совокупных инвестициях на последовательные моменты времени, если бы только мы располагали такими данными. Однако в настоящее время наша статистика недостаточно точна (или недостаточно приспособлена к решению данной задачи), поэтому она не позволяет нам пойти дальше весьма приблизительных оценок. Лучше всего, насколько я знаю, для этой цели подходят данные С. Кузнецца, относящиеся к Соединенным Штатам (мы уже ссылались на них выше), хотя и указанные показатели весьма ненадежны. Если сопоставить эти цифры с имеющимися оценками национального дохода, то при всей условности указанных данных они обнаруживают более низкую и вместе с тем более стабильную величину мультипликатора *инвестиции* по сравнению с той, которую я мог бы ожидать. Если выделить изолированно отдельные годы, то результаты оказываются крайне нерегулярными. Но если сгруппировать их попарно, то мультипликатор, по-видимому, составляет меньше 3 и, по всей вероятности, довольно устойчив в области значений, близких к 2,5. Это соответствует предельной склонности к потреблению, не превышающей 60—70%, — цифра, которая кажется вполне согласующейся с условиями бума, но неожиданно и, как мне представляется, неправдоподобно низкой для кризиса. Возможно, однако, что крайний финансовый консерватизм американских акционерных компаний, который проявляется даже в обстановке кризиса, может объяснить это явление. Другими словами, если ремонт и замена оборудования фактически не производятся в соответствующих размерах, так что инвестиции резко сокращаются, а финансовые отчисления для этих целей продолжают накапливаться, то указанные процессы предотвращают рост предельной склонности к потреблению, который имел бы место при иных обстоятельствах. Я подозреваю, что этот фактор мог сыграть серьезную роль в углублении недавнего кризиса в Соединенных Штатах. С

другой стороны, возможно, что статистика несколько преувеличивает падение инвестиций, которые, по имеющимся данным, были в 1932 г. на 75% меньше, чем в 1929 г., в то время как «чис-  
тое накопление капитала» снизилось более чем на 95%. Даже сравнительно небольшое изменение в этих оценках привело бы к существенному изменению в величине мультипликатора.

## VI

Когда существует вынужденная безработица, то предельная тягость труда неизбежно оказывается меньше, чем полезность предельного продукта. В действительности разрыв между ними может достигать значительных размеров. Ведь для человека, который долго оставался безработным, некоторые трудовые затраты не только не будут в тягость, но, напротив, могут доставлять ему удовлетворение. Если согласиться с этим, тогда приведенные выше соображения показывают, каким образом «непроизводительные расходы», финансируемые с помощью займов<sup>1</sup>, могут тем не менее в итоге обогатить общество. Сооружение пирамид, землетрясения, даже войны могут послужить стимулом к увеличению богатства, если воспитание наших государственных деятелей на принципах классической политической экономии не позволяет выбрать какой-либо лучший путь.

Любопытно, что здравый смысл, пытаясь вырваться из пут нелепых теоретических заключений, склонялся к тому, чтобы предпочесть *полностью* непроизводительные доходы, финансируемые с помощью займов, *частично* непроизводительным расходам: ведь о последних, поскольку они не совсем непроизводительные, обычно судят с точки зрения строгих «коммерческих» принципов. Например, решение о помощи безработным, финансируемой за счет займов, как правило, принимают легче, чем решение

---

<sup>1</sup> Во многих случаях удобно пользоваться термином «расходы, финансируемые с помощью займов» («loan expenditure»), подразумевая под этим правительственные инвестиции, финансируемые посредством займов у частных лиц, а также всякие другие текущие правительственные расходы, финансируемые таким образом. Строго говоря, последние следовало бы рассматривать как отрицательные сбережения, но деятельность государственных органов не подвержена влияниям тех же психологических побуждений, которые управляют частными сбережениями. Таким образом, «расходы, финансируемые с помощью займов», — удобное выражение для общего чистого прироста задолженности государственных и местных органов власти независимо от того, проводятся ли эти суммы по счетам капитальных расходов или выступают в форме текущего бюджетного дефицита. В первом случае расходы, финансируемые с помощью займов, обнаруживают свое действие в соответствующем расширении инвестиций, а во втором — в увеличении склонности к потреблению.

о таких расходах на совершенствование техники, которые не окупаются исходя из существующей нормы процента. В то же время рытье ям в земле, известное под названием добычи золота, которое не только не прибавляет ничего к действительному богатству мира, но предполагает к тому же дополнительную тягость труда, рассматривается как лучшее из всех решений.

Если бы казначейство наполняло старые бутылки банкнотами, закапывало их на соответствующей глубине в бездействующих угольных шахтах, заполняло эти шахты доверху городским мусором, а затем, наконец, предоставляло бы частной инициативе на основе хорошо испытанных принципов *laissez-faire* выкапывать эти банкноты из земли (причем, чтобы получить право на такую добычу, требовалось бы, конечно, надлежащим порядком арендовать «банкнотосную» площадь), то безработица могла бы полностью исчезнуть, а косвенным образом это привело бы, вероятно, к значительному увеличению как реального дохода общества, так и его капитального богатства по сравнению с существующими размерами. Разумеется, более целесообразно было бы строить жилые дома и т.п., но если этому препятствуют политические и практические трудности, то и предлагаемый вариант лучше.

Аналогия между подобным вариантом и реальными процессами добычи золота, в сущности говоря, полная. Как показал опыт, в то время когда на доступной глубине можно добыть достаточное количество золота, реальное богатство мира быстро растет, а когда золота на доступных глубинах мало, наступает застой или упадок. Таким образом, золотые рудники чрезвычайно ценны и важны для цивилизации. Так же как расходы на ведение войны оказываются единственной формой огромных затрат, финансируемых с помощью займов, которую государственные деятели считают оправданной, так и добыча золота представляет собой единственный предлог для такого рытья ям в земле, которое банкиры готовы считать здоровым финансовым предприятием. И тот и другой виды деятельности сыграли свою роль в прогрессе за неимением лучшего. Здесь стоит упомянуть также следующее обстоятельство: наблюдающаяся во время кризисов тенденция к росту цены золота (по сравнению с ценами на труд и материалы) помогает конечному восстановлению хозяйственной активности.

И дело не ограничивается вероятным влиянием увеличенного притока золота на норму процента; когда мы сталкиваемся с ситуацией, исключающей увеличение занятости такими средствами, которые позволяют в то же самое время обеспечить рост запаса полезного богатства, сама добыча золота может по двум причинам рассматриваться как чрезвычайно удобная форма инвестиций. Во-первых, добыча золота представляется особенно привлекательной с точки зрения спекулятивных операций, поэтому и решения насчет такой добычи сравнительно меньше зависят от установившейся на рынке нормы процента. Во-вторых, ре-

зультат этой деятельности, а именно рост запаса золота, не оказывает влияния на уменьшение его предельной полезности, как это происходит с другими благами. Поскольку ценность дома зависит от его полезности, каждый следующий построенный дом уменьшает ожидаемую величину доходов, которые могло бы принести строительство новых домов, и поэтому делает менее привлекательными дальнейшие инвестиции такого рода (если только норма процента не снижается *pari passu* с указанным процессом). А плоды, приносимые добычей золота, лишены этого недостатка, и приостановку дальнейшей добычи могло бы вызвать лишь увеличение единицы заработной платы (выраженной в золоте); однако такая ситуация едва ли может иметь место до тех пор, пока уровень занятости существенно не повысится.

Древний Египет был вдвойне счастлив и, несомненно, был обязан своим сказочным богатством тому, что он располагал двумя такими видами деятельности, как сооружение пирамид и добыча благородных металлов, плоды этой деятельности не могли непосредственно удовлетворять нужды человека и не использовались для потребления, а следовательно, и по мере увеличения изобилия они не утрачивали своей ценности. В средние века строили соборы и служили панихиды. Мы теперь столь тщательно взвешиваем каждое решение, прежде чем увеличить «финансовое бремя», которое возлагается на потомство при сооружении домов, предназначенных для наших детей и внуков, что у нас нет таких легких способов избавить себя от страданий, причиняемых безработицей. И нам приходится принимать такие страдания как неизбежный результат применения к деятельности государства тех заповедей, которые наилучшим образом приспособлены для того, чтобы «приносить обогащение» отдельному человеку.

## Книга IV

### ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

#### ГЛАВА 11

##### Предельная эффективность капитала

###### I

Когда человек инвестирует деньги или покупает капитальное имущество, он приобретает право на ряд будущих доходов от продажи соответствующей продукции за вычетом текущих расходов, связанных с ее выпуском, — доходов, которые он ожидает получить в течение срока службы имущества. Этот ряд годовых

доходов  $Q_1, Q_2, \dots, Q_n$  удобно назвать *ожидаемым доходом* от инвестиции.

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.

Читатель должен заметить, что предельная эффективность капитала определяется здесь с точки зрения *ожидаемого дохода и текущей цены* предложения капитального имущества. Она зависит от нормы дохода, которую рассчитывают получить, вкладывая деньги *во вновь* произведенное имущество, а не от ретроспективной оценки того, что принесло инвестирование в отношении к его первоначальной стоимости по данным на конец срока службы имущества.

Если в течение некоторого периода времени происходит увеличение инвестиций в какой-либо данный вид капитала, его предельная эффективность уменьшается по мере того, как растут инвестиции, — отчасти потому, что ожидаемый доход будет падать с ростом предложения данного вида капитала, отчасти же потому, что, как правило, усиление нагрузки на мощности по производству соответствующих капитальных благ вызовет возрастание их цены предложения. Второй из этих факторов обычно более важен при установлении равновесия для коротких промежутков времени, но с рассмотрением более продолжительных периодов возрастает значение первого фактора. Таким образом, для каждого вида капитала мы можем построить график, показывающий, насколько в течение данного периода должны возрасти инвестиции в этот вид имущества, чтобы его предельная эффективность упала до любой заданной величины. Мы можем затем объеди-

нить эти графики для всех различных видов капитала, получив таким образом график, связывающий величину совокупных инвестиций с соответствующей предельной эффективностью капитала в целом. Назовем его графиком инвестиционного спроса, или, иначе, графиком предельной эффективности капитала.

Понятно, что действительная величина текущих инвестиций будет стремиться расти до тех пор, пока не останется больше никаких видов капитального имущества, предельная эффективность которых превышала бы текущую норму процента. Другими словами, величина инвестиций стремится к той точке на графике инвестиционного спроса, где предельная эффективность совокупного капитала равна рыночной норме процента<sup>1</sup>.

То же самое может быть выражено следующим образом. Если  $Q_r$  есть ожидаемый доход от имущества в момент времени  $r$  и  $d_r$  представляет нынешнюю ценность одного фунта стерлингов, предстоящего к получению через  $r$  лет при *текущей норме процента*, то  $\sum Q_r d_r$  есть цена спроса на инвестиции. Их величина достигнет такого уровня, при котором  $\sum Q_r d_r$  сравняется с ценой предложения инвестиций, как она была определена выше. Если же, с другой стороны,  $\sum Q_r d_r$  не достигает цены предложения, тогда текущие инвестиции в имущество, о котором идет речь, не будут осуществлены.

Отсюда следует, что побуждение к инвестированию зависит отчасти от графика инвестиционного спроса и отчасти от нормы процента. Только в конце книги четвертой можно будет дать полную картину факторов, определяющих норму процента во всей их реальной сложности. Однако я прошу читателя уже здесь заметить себе, что ни знание ожидаемого дохода от имущества, ни знание предельной эффективности этого имущества еще не дают нам возможности судить как о норме процента, так и о текущей стоимости имущества. Необходимо вывести норму процента из какого-либо другого источника, и лишь тогда мы сможем оценить стоимость имущества путем «капитализации» его ожидаемого дохода.

<sup>1</sup> Ради простоты изложения я отвлекся от того обстоятельства, что мы имеем дело с комплексами норм процента и учетных ставок, соответствующих различным интервалам времени, которые должны истечь, прежде чем те или иные перспективные выгоды будут действительно получены. Однако нетрудно перестроить аргументацию так, чтобы охватить и этот момент.

## 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 непонятно, 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. Конечно, можно сказать, что десять рабочих снимут больше пшеницы с известного участка земли, если они смогут использовать некоторые добавочные машины; но я не знаю иного способа свести это к понятному арифметическому соотношению иначе, как в стоимостных величинах. Тем не менее в многочисленных дискуссиях по этому вопросу, похоже, затрагивалась главным образом в том или ином смысле физическая производительность капитала, хотя авторы и не выражались достаточно ясно.

Во-вторых, возникает вопрос, является ли предельная эффективность капитала некоторой абсолютной величиной или же она выступает как соотношение. Контексты, в которых она фигурирует, и обыкновение трактовать ее как величину той же размерности, что и норма процента, как будто склоняют к тому, чтобы считать ее соотношением. Однако обычно не разъясняется, соотношение каких именно двух величин имеется в виду.

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, т. е. различие между  $Q_1$  и  $Q_1$ ,  $Q_2$ , ...,  $Q_n$ . Это поднимает целую проблему о роли предположений экономической теории. В большинстве дискуссий о предельной эффективности капитала не уделялось никакого внимания всем членам указанного ряда, помимо  $Q_1$ . Это, однако, нельзя оправдать, разве что оставаясь в рамках статической теории, где все  $Q$  равны. Принятая теория распределения, в которой предполагается, что капитал в каждый *текущий период* времени получает свой

предельный продукт, правомерна лишь для неподвижного состояния. Совокупный текущий доход от капитала не имеет прямого отношения к его предельной эффективности. В то же время текущий доход от предельной единицы капитала (т. е. доход от капитала, участвующий в определении цены предложения продукции) равен предельным издержкам использования, что также не имеет непосредственной связи с предельной эффективностью капитала.

Поражает, как я уже сказал, 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». Ниже дается сводка высказываний, наиболее близко относящихся к данному вопросу, которые я смог найти в его «Принципах»<sup>1</sup>. Для того чтобы передать существо мысли Маршалла, я соединил вместе некоторые фразы, которые в его тексте разделены:

«На какой-либо фабрике добавочные машины стоимостью 100 фунтов стерлингов могут быть применены таким образом, чтобы без дополнительных расходов обеспечить добавочные 3 фунта стерлингов ежегодной чистой выручки фабрики за вычетом амортизации этих машин. Если инвесторы вкладывают капитал всюду, где они рассчитывают получить высокую прибыль, и если, после того как это сделано и равновесие установлено, указанный доход все еще покрывает, притом в точности, расходы по применению этих машин, то мы можем заключить отсюда, что годовая норма процента составляет 3%. Однако примеры такого рода обнаруживают лишь часть тех внутренних сил, которые определяют стоимость. Их невозможно развернуть ни в теорию процента, ни в теорию заработной платы, не впадая в порочный круг... Предположим, что норма процента равна 3% годовых по вполне надежным ценным бумагам и что производство шляп поглощает капитал в 1 млн. фунтов стерлингов. Это означает, что производители шляп могут использовать капитал стоимостью 1 млн. фунтов с такой выгодой, что предпочитают платить за его использование 3% в год, нежели вовсе обойтись без него. Могут существовать машины, от которых промышленники не отказались бы и при 20% годовых. Если же эта норма равна 10%, то было бы использовано больше машин; при 6% — еще больше; при норме 4% — еще больше и, наконец, при норме 3% машин применялось бы еще больше. При том объеме, который таким образом достигнут, предельная полезность оборудования, т. е.

---

<sup>1</sup> См.: A. Marshall. Principles of Economics (6th ed.), p. 519—520.

полезность того оборудования, цена которого как раз покрывает издержки по его применению, измеряется 3%».

Из сказанного ясно, что Маршалл хорошо сознавал, что мы впадаем в порочный круг, когда пытаемся определить, следуя по этой цепи рассуждений, какова же в действительности норма процента<sup>1</sup>. В приведенном отрывке он как будто соглашается с вышеизложенным взглядом, что норма процента определяет уровень, до которого поднимутся новые инвестиции при данном графике предельной эффективности капитала. Если норма процента равна 3%, то это означает, что никто не станет платить 100 фунтов стерлингов за машину, не рассчитывая увеличить на 3 фунта свою годовую чистую выручку после оплаты издержек и амортизационных отчислений. Однако в гл. 14 мы увидим, что в других высказываниях Маршалл был менее осторожен, хотя он и отступал всякий раз, когда чувствовал, что его рассуждения делаются слишком шаткими.

Проф. Ирвинг Фишер дал в своей «Теории процента» (1930 г.) определение того, что он называет «норма дохода сверх издержек», совпадающее с моим определением предельной эффективности капитала, хотя он и не применял этот термин. «Норма дохода сверх издержек, — пишет он, — есть такая учетная ставка, которая, будучи использована при расчете приведенной стоимости всех затрат и текущей стоимости всех доходов, делает эти величины равными»<sup>2</sup>. Проф. Фишер объясняет, что размер инвестиций, осуществляемых в любой сфере, зависит от нормы дохода (за вычетом издержек), взятого в сравнении с нормой процента. Чтобы стимулировать новые инвестиции, «норма дохода (за вычетом издержек) должна превышать норму процента»<sup>3</sup>. «Эта введенная нами новая величина играет главную роль в той части теории процента, где исследуются возможности инвестирования»<sup>4</sup>. Таким образом, проф. Фишер применяет свое понятие нормы дохода (за вычетом издержек) в том же смысле и для таких же точно целей, как я понятие предельной эффективности 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

---

<sup>1</sup> Был ли он не прав, полагая, что теория заработной платы, основанная на предельной производительности, тоже вовлекает в порочный круг?

<sup>2</sup> I. Fisher. Theory of Interest, p. 168.

<sup>3</sup> Ibid., p. 159.

<sup>4</sup> Ibid., p. 155.

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.

Эта истина как раз и лежит в основе теории, разработанной проф. Ирвингом Фишером, по проблеме, которую он первоначально называл «Повышение ценности и процент», а именно, что существует различие между номинальной (денежной) и реальной нормой процента, причем последняя равна первой лишь с поправкой на изменение ценности денег. В том виде, в каком эта теория изложена, нелегко уловить ее смысл, ибо неясно, допускается ли возможности предвидения изменений ценности денег или нет. Одно из двух: если они никак не предусматриваются заранее, они не окажут воздействия на текущие дела; если же предусматриваются, тогда цены наличных благ тотчас установятся на таком уровне, что выгоды держателей денег и владельцев товаров уравниваются и держатели денег не смогут уже ни выиграть, ни проиграть от изменений в норме процента, компенсирующих изменения ценности ссуженных денег, ожидаемые в течение срока займа. Не отменяет эту дилемму и уловка проф. Пигу, который

предположил, что одни люди предусматривают будущие изменения ценности денег, а другие нет.

Ошибочным является предположение, будто норма процента, а не предельная эффективность наличного фонда капитала является именно тем фактором, на который непосредственно реагируют будущие изменения ценности денег. Цены *существующих* активов всегда автоматически подстраиваются под изменения ожиданий относительно будущей ценности денег. Значение подобных изменений в ожиданиях заключается в том, что они воздействуют (через предельную эффективность капитала) на готовность производить новые активы. Стимулирующий эффект ожидаемого роста цен обусловлен не повышением в связи с этим нормы процента (было бы странным так стимулировать выпуск — ведь, если растет норма процента, в той же степени ослабляется стимулирующий эффект), а повышением в связи с этим предельной эффективности данного фонда капитала. Если бы норма процента повышалась *pari passu* с предельной эффективностью капитала, ожидание роста цен не оказало бы никакого стимулирующего влияния. Ведь стимул к расширению выпуска определяется тем, насколько предельная эффективность капитала растет *относительно* нормы процента. Несомненно, теорию проф. Фишера было бы гораздо лучше изложить с применением понятия «реальная норма процента», считая ее такой нормой процента, которая, будучи установлена в ответ на изменение ожиданий относительно будущей ценности денег, исключила бы влияние этих изменений на текущий выпуск<sup>1</sup>.

Следует заметить, что ожидание падения нормы процента окажет понижающий эффект на график предельной эффективности капитала, поскольку оно означает, что выпуск продукции на оборудовании, произведенном сегодня, должен будет на протяжении какой-то части его срока службы конкурировать с выпуском на оборудовании, эффективном и при более низкой чистой выручке. Указанное ожидание не окажет большого депрессивного влияния, поскольку представления о будущих ставках процента по займам разных сроков отчасти найдут отражение в совокупности ставок, действующих на сегодняшний день. Но некоторое депрессивное влияние все же возможно, так как продукции, выпущенной к концу службы ныне произведенного оборудования, возможно, придется конкурировать с продукцией, полученной на более новом оборудовании, соответствующем более низкой норме дохода вследствие снижения нормы процента в пе-

---

<sup>1</sup> См. статью Робертсона: Robertson. Industrial Fluctuations and the Natural Rate of Interest. — *Economic Journal*, December 1934.

риоды, следующие после завершения срока службы ныне произведенного оборудования.

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, в гл. 22, 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 заимодавца. Он может быть связан либо с сомнением в честности должника, т. е. с опасностью умышленного банкротства или других попыток уклониться от выполнения обязательств, либо же с возможностью того, что размер обеспечения окажется недостаточным, т. е. с 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 оп-

ределении 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 (за исключением тех случаев, когда заемщик обладает настолько прочным положением и богатством, что в состоянии предложить самое надежное обеспечение). Надежда на весьма благоприятный результат, которая как-то уравнивает риск с точки зрения заемщика, не может служить утешением для заимодавца.

Этому удвоению известной доли риска, насколько я знаю, 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.

## V

График предельной эффективности капитала имеет фундаментальное значение, потому что в основном через этот фактор (гораздо больше, чем через норму процента) предполагаемое будущее влияет на настоящее. Ошибочное определение предельной эффективности капитала как *текущего* дохода от капитального оборудования (это было бы справедливо лишь в статической ситуации, где нет меняющегося будущего, которое могло бы повлиять на настоящее) привело в теории к разрыву связи между настоящим и будущим. Даже норма процента есть, по существу, феномен *краткосрочного* характера<sup>1</sup>; и если свести к такому же положению и предельную эффективность капитала, мы лишим себя какой бы то ни было возможности непосредственно включить влияние будущего в анализ существующего равновесия.

Тот факт, что за построениями современной экономической теории часто кроется предположение о статическом состоянии, вносит в нее значительный элемент нереальности. Но введение понятия издержек использования и предельной эффективности капитала, как они были определены выше, поможет, как я

---

<sup>1</sup> Впрочем, не вполне так, потому что ее величина отчасти отражает *неопределенность* будущего. Кроме того, соотношение процентных ставок по займам разных сроков зависит от предположений.

думаю, приблизить теорию к действительности, ограничившись минимумом необходимых поправок.

Именно из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим. Поэтому нашим общим принципам мышления соответствует тот вывод, что расчеты на будущее должны оказывать воздействие на настоящее через цены спроса на оборудование с длительным сроком службы.

## ГЛАВА 12

### Состояние долгосрочных предположений

#### I

В предшествующей главе мы установили, что масштаб инвестиций зависит от отношения между нормой процента и графиком предельной эффективности капитала, связывающим эту величину с размером текущих инвестиций, причем предельная эффективность капитала отражает отношение между ценой предложения капитального имущества и его ожидаемым доходом. В данной главе мы рассмотрим более детально некоторые из факторов, которые определяют ожидаемый доход от имущества.

Соображения, на которых основываются расчеты ожидаемого дохода, — это отчасти действительные факты, которые мы можем знать более или менее определенно, и отчасти будущие события, которые можно лишь предсказывать с большей или меньшей уверенностью. Среди первых можно упомянуть наличные запасы капитального имущества различных типов и в целом, а также величину существующего потребительского спроса на товары, для эффективного производства которых требуется применение капитала в относительно большем масштабе. Ко второй категории относятся изменения в типах и объемах запасов капитального имущества и во вкусах потребителей, размеры эффективного спроса в последовательные моменты времени, относящиеся к периоду эксплуатации соответствующих инвестиций, а также изменения заработной платы в денежном выражении, которые могут произойти в течение этого времени. Субъективную оценку факторов, относящихся к этой второй группе, мы можем обобщенно определить как *состояние долгосрочного предположения* в отличие от краткосрочного предположения, на основе которого производитель оценивает, что он получит за готовый продукт, если начнет его производство сегодня на имеющемся оборудовании (мы рассматривали этот вопрос в гл. 5).

## II

Оценивая виды на будущее, было бы безрассудно придавать большой вес вещам, весьма неопределенным<sup>1</sup>. Разумнее руководствоваться в значительной степени теми фактами, которым мы доверяем, даже если от них и не столь многое зависит по сравнению с другими фактами, о которых, однако, мы имеем лишь смутное и слабое представление. По этой причине факты сегодняшнего дня входят, так сказать, в непропорционально большой степени в формирование наших долгосрочных предположений. Такова обычная практика — брать существующую ситуацию и проецировать ее на будущее, внося поправки лишь в той мере, в какой у нас имеются определенные основания ожидать перемен.

Состояние долгосрочного предположения, на котором основываются наши решения, зависит поэтому не только от того, что мы можем прогнозировать как наиболее вероятное. Оно зависит также от *уверенности*, с которой мы делаем этот прогноз, от того, в какой мере мы считаемся с вероятностью, что наш лучший прогноз окажется совершенно ложным. Если мы ожидаем больших перемен, но весьма нечетко представляем себе, какую именно форму примут эти перемены, то наша уверенность будет слабой.

Люди практически всегда уделяют самое пристальное и заботливое внимание тому, что они называют состоянием уверенности. Однако экономисты не проанализировали как следует этот феномен, отделяясь, как правило, общими словами. В частности, остался как-то в тени тот факт, что состояние уверенности имеет отношение к экономической проблематике именно потому, что оно оказывает значительное влияние на график предельной эффективности капитала. Не существует двух отдельных факторов, воздействующих на размер инвестиций, а именно: графика предельной эффективности капитала и состояния уверенности. Последнее имеет значение в силу того, что оно является одним из главных факторов, определяющих график предельной эффективности капитала, или, что то же самое, график инвестиционного спроса.

Немного, однако, можно сказать о состоянии уверенности априори. Наши выводы на этот счет должны опираться главным образом на фактические наблюдения за состоянием рынков и психологией бизнеса. По этой причине приведенное ниже отступление будет отличаться по уровню абстракции от основного материала книги.

Для удобства изложения при последующем рассмотрении со-

---

<sup>1</sup> Под «весьма неопределенным» я подразумеваю не то же самое, что под «весьма маловероятным». См. мою работу «*Treatise on Probability*», Ch. 6.

стояния уверенности мы будем предполагать, что норма процента остается неизменной. Кроме того, на протяжении последующих параграфов мы будем изображать дело таким образом, будто размеры инвестиций меняются лишь в связи с изменениями ожидаемого от них дохода независимо от изменений нормы процента (по которой этот ожидаемый доход капитализируется). Впрочем, воздействие изменений нормы процента нетрудно учесть дополнительно к воздействию изменений состояния уверенности.

### III

Весьма примечательным фактом является крайняя ненадежность тех сведений, на основе которых нам приходится оценивать предполагаемый доход. Наши познания о факторах, которые будут определять доход от инвестиции через несколько лет, обычно весьма слабы, а зачастую ничтожны. Говоря откровенно, приходится признать, что круг сведений, используемых нами для оценки дохода от железной дороги, медного рудника, текстильной фабрики, патентованного лекарства, атлантического лайнера или дома в лондонском Сити, который может быть получен спустя, скажем, десять лет (или даже пять лет), стоит мало, а иногда и вовсе ничего не стоит. Действительно, те, кто серьезно пытается давать подобные оценки, так часто оказываются в меньшинстве, что их действия отнюдь не оказывают определяющего влияния на рынок.

В прежние времена, когда предприятия принадлежали главным образом тем, кто сам вел дела, или их друзьям и компаньонам, инвестиции определялись наличием людей сангвинического темперамента и творческого склада; бизнес они воспринимали скорее как жизненное призвание и в действительности несколько не полагались на скрупулезные подсчеты ожидаемого дохода. Дело носило отчасти характер лотереи, хотя окончательный результат во многом зависел от того, оказывались ли способности и характер предпринимателя выше или ниже среднего уровня. Некоторые терпели неудачу, иные преуспевали. Но даже задним числом никто не мог сказать, были ли средние доходы на единицу инвестированной суммы больше или меньше господствующей нормы процента или равны ей. Впрочем, если исключить случаи эксплуатации природных ресурсов и монополий, фактические средние доходы от инвестиций, вероятно, не оправдывали связанных с ними надежд даже в периоды подъема и процветания. Деловые люди ведут игру, в которой переплетаются ловкость и удача, а средние результаты которой неизвестны участникам. Если бы человеку по его природе не свойственно было искуше-

ние рискнуть испытать удовлетворение (помимо прибыли) от создания фабрики, железной дороги, рудника или фермы, то на долю одного лишь холодного расчета пришлось бы не так уж много инвестиций.

Решения инвестировать капитал в частные предприятия старого типа означали, однако, что нельзя было беспрепятственно взять обратно вложенные деньги — не только с точки зрения общества в целом, но также и для отдельного лица. С отделением управленческих функций от собственности на капитал, что стало обычным для сегодняшнего дня, с развитием организованного рынка инвестиций в дело вступает новый важный фактор, который иногда способствует инвестициям, но иногда чрезвычайно увеличивает неустойчивость системы. Там, где нет рынка ценных бумаг, нет смысла переоценивать инвестиции, как мы это обычно делаем. Но фондовая биржа переоценивает множество инвестиций ежедневно, и эти переоценки дают возможность отдельным лицам (хотя и не им всем в совокупности) пересмотреть степень своего участия в предприятии. Дело обстоит таким же образом, как если бы фермер, взглянув на барометр после завтрака, решил изъять свой капитал из сельского хозяйства между 10 и 11 часами утра, после чего стал бы размышлять, не вернуться ли ему к этому занятию через пару дней. Ежедневные переоценки на фондовой бирже, хотя они и направлены прежде всего на то, чтобы содействовать переходу уже осуществленных вложений от одного лица к другому, неизбежно оказывают решающее влияние и на уровень текущих вложений. Ибо нет смысла создавать новое предприятие с большими издержками, чем сумма, за которую можно купить такое же существующее предприятие. В то же время есть стимул израсходовать на новый проект сумму, казалось бы, непомерно большую, если есть возможность разместить соответствующие акции на фондовой бирже и получить немедленную прибыль<sup>1</sup>. Таким образом, некоторые категории инвестиций регулируются скорее средними предположениями тех, кто совершает сделки на фондовой бирже (и находящими отражение в курсах акций), нежели расчетами профессиональных предпри-

---

<sup>1</sup> В моем «Трактате о деньгах» (v. II, p. 195) я указал на то, что если акции компании котируются очень высоко, так что она может мобилизовать более крупный капитал путем выпуска большего числа акций при благоприятных условиях, то это имеет такой же результат, как если бы фирма имела возможность занимать по низкой норме процента. Теперь я бы сформулировал это таким образом: высокий курс имеющихся в наличии акций влечет за собой повышение предельной эффективности соответствующих категорий капитала и, таким образом, имеет тот же результат, что и падение нормы процента (поскольку инвестиции зависят от разницы между предельной эффективностью капитала и нормой процента).

нимателей, т. е. предположениями в подлинном смысле<sup>1</sup>. Как же осуществляются на практике эти ежедневные, даже ежечасные переоценки уже вложенного капитала, значение которых так велико?

#### IV

На практике мы молчаливо соглашаемся, как правило, опираться на то, что в действительности является *условностью*. Суть этой условности — хотя она, конечно, не так уж проста — заключается в допущении, что существующее положение дел будет сохраняться неограниченно долго, если только у нас нет особых оснований ждать перемен. Это не означает, что мы в самом деле верим в неограниченно долгое сохранение существующего положения дел. Весь наш опыт говорит о том, что это совершенно невероятно. Действительные результаты инвестиций за целый ряд лет редко согласуются с первоначальными предположениями. Не подходит и способ рационально обосновать наше поведение ссылкой на то, что для человека, находящегося в полном неведении, ошибки в том или другом направлении равновероятны, так что ему остается сформировать некое среднестатистическое предположение, основывающееся на этих равных вероятностях. Ведь легко показать, что предположение об арифметическом равенстве вероятностей, основывающееся на ситуации полного неведения, ведет к абсурду. На практике мы исходим из того, что существующая рыночная оценка, как бы она ни сложилась, *точно отражает* имеющиеся у нас знания факторов, которые будут влиять на доход от инвестиций, и что эта оценка меняется лишь в соответствии с изменением наших знаний. Между тем, философски рассуждая, она не может быть таким единственно правильным отражением, поскольку полученные нами знания не обеспечивают достаточной основы для предположений, рассчитанных с математической точностью. Фактически на рыночную оценку влияют и все те соображения, которые не имеют никакого отношения к ожидаемому доходу.

Тем не менее вышеописанный условный метод расчета совместим с высокой степенью преемственности и постоянства в наших делах до тех пор, *пока можно полагаться на то, что эта условность принимается всеми участниками.*

---

<sup>1</sup> Это, конечно, не относится к тем видам предпринимательства, где невозможна продажа дела или где не выпускаются соответствующие оборотные документы. Предприятия, попадающие под это исключение, были многочисленны в прежние времена. Но, судя по доле в общей сумме новых инвестиций, их значение быстро падает.

В самом деле, если существуют организованные рынки инвестиций и если можно полагаться на сохранение разделяемого всеми условного метода рыночной оценки, инвестор вправе подбадривать себя той мыслью, что единственный риск, на который он идет, — это возможность появления новой информации относительно *ближайшего будущего*, о вероятности чего он может попытаться составить свое собственное мнение; и вряд ли такая вероятность будет особенно велика. Поскольку вышеназванное соглашение сохраняет силу, только такие перемены могут оказать влияние на объем его инвестиции, и инвестору не грозит опасность потерять сон только из-за того, что он не имеет ни малейшего представления, сколько будет стоить вложенный им сегодня капитал десять лет спустя. Таким образом, отдельный инвестор с достаточным основанием считает свое вложение «надежным» в отношении коротких периодов времени, а значит, и в отношении последовательности любого числа коротких периодов, если он может быть вполне уверен в том, что не рухнут условия игры; и считает, что поэтому у него есть возможность пересмотреть свое суждение и изменить размер вложенного им капитала, прежде чем успеет произойти что-нибудь серьезное. Инвестиции, будучи «закрепленными» с общественной точки зрения, становятся тем самым «ликвидными» для отдельных лиц.

Механизм такого рода, как я уверен, и явился основой, на которой сложились наши ведущие рынки капиталов. И нет ничего удивительного в том, что условность, на которую он опирается и которая с абсолютной точки зрения выглядит столь произвольной, имеет свои слабости. Именно ее непрочность и создает в немалой степени современную проблему обеспечения достаточных размеров инвестиций.

## V

Можно вкратце упомянуть ряд факторов, благодаря которым эта непрочность особенно заметна.

1. В совокупных капиталовложениях общества постепенно растет доля акций, которые принадлежат лицам, не принимающим участия в управлении и не обладающим специальными знаниями о вещах, имеющих отношение к настоящему или будущему данной отрасли. В результате серьезно ослаблен элемент действительного знания в оценке соответствующих предприятий или бумаг как теми, кто владеет ими, так и теми, кто намеревается их купить.

2. Ежедневные колебания прибылей от текущих вложений капитала, которые явно носят преходящий характер и незначительны по размерам, имеют тенденцию оказывать до абсурда чрез-

мерное влияние на рынок. Говорят, например, что акции американских компаний, производящих лед, летом, когда прибыли в соответствии с сезоном повышаются, продаются, как правило, по более высокой цене, чем зимой, когда лед никому не нужен. День, когда в Англии не работают банки, может поднять рыночную цену британских железных дорог на несколько миллионов фунтов стерлингов.

3. Условная оценка, которая складывается как результат массовой психологии большого числа несведущих индивидуумов, подвержена резким изменениям под влиянием внезапных колебаний в мнениях, обусловленных факторами, которые в действительности не имеют большого значения для ожидаемых доходов: да и нет достаточных оснований ждать устойчивости этой оценки. В частности, в неспокойные времена, когда в меньшей степени, чем обычно, можно рассчитывать на неопределенно долгое сохранение существующего положения дел, хотя и не было явных поводов ждать каких-то определенных перемен, рынок попадает под влияние смены оптимистического и пессимистического настроений, которые не имеют разумных причин и все же в известном смысле закономерны там, где отсутствует солидная база для здравых расчетов.

4. Есть еще одна характерная деталь, которая особенно заслуживает нашего внимания. Можно было бы полагать, что конкуренция между квалифицированными профессионалами, обладающими рассудительностью и знаниями выше уровня среднего частного инвестора, нейтрализует причуды неосведомленного индивидуума, предоставленного самому себе. На деле, однако, энергия и искусство профессиональных инвесторов и биржевых игроков часто направляются в иную сторону. Большинство этих лиц в действительности весьма озабочены не тем, чтобы составить наилучший долгосрочный прогноз ожидаемого дохода от инвестиций за все время их эксплуатации, а тем, чтобы предугадать немного раньше широкой публики изменения в системе взаимно разделяемых условностей как основы рыночной оценки. Их интересует не реальная стоимость какого-то объекта вложения капитала для человека, который покупает его с тем, чтобы «приберечь» его для себя, а то, как рынок будет оценивать его под влиянием массовой психологии через три месяца или через год. При этом такое поведение отнюдь не является результатом какой-либо дурной склонности. Оно неизбежно связано с рынком инвестиций, организованным, как было описано выше. Ведь не имеет смысла вкладывать 25 ед. капитала в предприятие или ценные бумаги, ожидаемый доход от которых оправдывает, по вашему мнению, даже и затрату в 30 ед., если в то же время вы полагаете, что спустя три месяца рынок оценит их в 20 ед.

Итак, профессиональный инвестор волей-неволей вынужден уделять внимание предвидению надвигающихся перемен, будь то новые данные или изменения в общей атмосфере — точнее, тех из них, которые, как он видит из опыта, оказывают наибольшее влияние на массовую психологию рынка. Таково неизбежное порождение рынков инвестиций, организованных во имя так называемой ликвидности. Ни один из принципов ортодоксальной финансовой науки, несомненно, не является более антисоциальным, чем фетиш ликвидности — доктрина, согласно которой высшая добродетель для инвестиционных институтов — это концентрировать свои ресурсы в «ликвидных» ценных бумагах. При этом не учитывается, что для общества в целом не существует такой вещи, как ликвидность вложенного капитала. Социальной целью квалифицированно осуществляемых инвестиций должно быть разрушение темных туч времени и невежества, заволакивающих наше будущее. Фактическая же личная цель большинства квалифицированных инвесторов сегодня — это «опередить пулю», как метко выражаются американцы, перехитрить толпу и сплавить поддельную или истертую монету ближнему.

Это состязание в хитроумии — в том, чтобы предугадать за месяц-другой вперед, на чем будет основываться условная оценка, а вовсе не в том, чтобы оценить ожидаемый доход от инвестиций за долгий ряд лет, — не требует даже наличия простаков из публики, насыщающих утробы профессионалов; все это профессионалы могут разыгрывать в своем собственном кругу. Также нет необходимости в том, чтобы все простодушно верили, что условный базис оценки действительно сохранит надолго свою силу. Это, так сказать, игра в «снап», «старую деву», «музыкальные стулья» — развлечение, где побеждает тот, кто скажет «снап» не слишком рано и не слишком поздно, кто отпасует «старую деву» своему соседу раньше, чем закончится игра, кто захватит для себя стул в тот момент, когда умолкнет музыка. В эти игры можно играть с удовольствием и большим подъемом, хотя все играющие знают, что по кругу ходит именно «старая дева» или что, когда умолкнет музыка, кто-то останется без стула.

Или, немного изменив сравнение, можно уподобить деятельность инвесторов-профессионалов тем газетным конкурсам, в которых участникам предлагается отобрать шесть самых хорошеньких лиц из сотни фотографий, и приз присуждается тому, чей выбор наиболее близко соответствует среднему вкусу всех участников состязания. Таким образом, каждый из соревнующихся должен выбрать не те лица, которые он лично находит наиболее прелестными, а те, которые, как он полагает, скорее всего удовлетворяют вкусам других, причем все участники подходят к проблеме с той же точки зрения. Речь идет не о том, чтобы

выбрать самое красивое лицо по искреннему убеждению выбирающего, и даже не о том, чтобы угадать лицо, действительно удовлетворяющее среднему вкусу. Тут мы достигаем третьей степени, когда наши способности направлены на то, чтобы предугадать, каково будет среднее мнение относительно того, каково будет среднее мнение. И имеются, как я полагаю, такие люди, которые достигают четвертой, пятой и еще более высоких степеней.

Читатель, может быть, заметит, что опытный человек, не поддаваясь этой всеобщей атмосфере игры, будет продолжать вкладывать капитал в соответствии с самыми достоверными долгосрочными предположениями, какие он только может сформулировать, и, очевидно, получит в конечном счете большую прибыль за счет других игроков. На это следует прежде всего ответить, что такие здравомыслящие люди в самом деле существуют и что для рынка инвестиций составляет огромную разницу, является ли их влияние преобладающим по сравнению с азартными игроками или нет. Однако мы должны также добавить, что имеется ряд факторов, представляющих угрозу для преобладающего влияния таких людей на современных инвестиционных рынках. Инвестировать, основываясь на подлинном долгосрочном расчете, в наши дни настолько трудно, что это едва ли осуществимо. Тот, кто пытается это сделать, должен наверняка затратить гораздо больше сил и подвергнуться большему риску, чем тот, кто старается вернее толпы угадать, как эта толпа будет себя вести; и при равенстве их способностей первый может сделать даже больше тяжелых ошибок. Опыт отнюдь не доказывает, что инвестиционная политика, приносящая пользу с социальной точки зрения, приносит одновременно и наибольшую прибыль. Чтобы победить силы времени и наше невежество, требуется *больше* ума, чем для того, чтобы «опередить пулю». Кроме того, жизнь не очень-то длинна, человек по природе своей жаждет быстрых результатов и испытывает особый интерес к тому, чтобы быстро делать деньги, и отдаленные выгоды дисконтируются им как средним представителем своего рода из очень высокой ставки. Осуществить профессиональную инвестицию — дело до предела утомительное и требующее чрезмерного напряжения для любого, кто совершенно не склонен к азарту; кто подвержен этому чувству, должен платить соответствующую дань. К тому же инвестор, который намерен пренебречь текущими рыночными колебаниями, нуждается для безопасности в более солидных ресурсах и не должен в сколько-нибудь крупных размерах или даже вообще вести операции на занятые деньги — еще одно соображение, почему доход от биржевой игры может быть выше. Наконец, именно человек, осуществляющий долгосрочные вложения, т. е. тот, кто более других содействует общественным интересам, на практике

чаще всего подвергается критике, кем бы ни управлялись инвестиционные фонды — комитетами, правлениями или банками<sup>1</sup>. Вследствие самого существа своего поведения он выглядит в глазах обывателя эксцентричным, несговорчивым и чересчур смелым. Если он удачлив, это только укрепит общую веру в его смелость; но если завтра ему не повезет, что вполне вероятно, то едва ли он может рассчитывать на снисхождение. Мирская мудрость учит, что для поддержания репутации лучше терпеть неудачи на проторенных путях, чем добиваться успеха каким-либо способом, не входящим в разряд общепринятых.

5. До сих пор мы говорили главным образом о состоянии уверенности у самого биржевого игрока или того, кто инвестирует в спекулятивных целях. Может поэтому показаться, будто мы молчаливо предполагали, что если он лично считает перспективы подходящими, то он получит неограниченную сумму по рыночно-процентной ставке. Разумеется, это не так. Мы должны принимать во внимание также и другую сторону состояния уверенности, а именно доверие предоставляющим ссуды к тем, кто хочет занять у них денег, что иногда определяют как состояние кредита. Резкое падение курсов акций, которое оказывает губительное влияние на предельную эффективность капитала, может быть вызвано тем, что либо состояние уверенности у спекулянтов, либо состояние кредита становится менее прочным. Но в то время как ослабления одного из этих факторов достаточно для того, чтобы произошел крах, возвращение дел в нормальное русло требует восстановления их обоих. Ибо если ослабления кредита достаточно для того, чтобы вызвать крах, то его укрепление, будучи необходимым условием оздоровления, не является все же единственным условием для этого.

## VI

Все эти соображения нельзя исключать из сферы внимания экономиста. Но их необходимо рассматривать в правильной перспективе. Если мне позволят применить термин *спекуляция* для обозначения действий, имеющих целью прогноз психологии рынка, и термин *предпринимательство* для обозначения действий, имеющих целью прогноз ожидаемого дохода от имущества за весь срок его службы, то отнюдь не всегда спекуляция преоб-

---

<sup>1</sup> Обычная так называемая благоразумная практика, когда инвестиционный трест или страховое учреждение регулярно подсчитывают не только доход от своего портфеля инвестиций, но и рыночную оценку этого портфеля, может также толкать на то, чтобы слишком много внимания уделялось краткосрочным рыночным колебаниям.

ладает над предпринимательством. Однако по мере того, как совершенствуется организация рынков инвестиций, опасность преобладания спекуляции возрастает. На одном из величайших мировых рынков инвестиций, а именно нью-йоркском, влияние спекуляции (в вышеуказанном смысле) огромно. Даже за пределами финансовой сферы американцы подвержены чрезмерной склонности к разгадыванию того, что думает средний обыватель о мнении среднего обывателя; и эта национальная слабость получает возмездие на фондовой бирже. Говорят, что американец редко помещает деньги «ради дохода», как это все еще делают многие англичане. Он неохотно инвестирует капитал, если не рассчитывает на увеличение его ценности. Это лишь другой способ выражения того факта, что, расходуя деньги на инвестицию, американец связывает свои надежды не столько с ее ожидаемым доходом, сколько с благоприятными изменениями в совокупности психологических предположений, на основе которых формируется рыночная оценка. Иными словами, он выступает как спекулянт в отмеченном выше смысле. Спекулянты не приносят вреда, если они остаются пузырями на поверхности ровного потока предпринимательства. Однако положение становится серьезным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов. Если смотреть на Уолл-стрит как на институт, социальное назначение которого заключается в том, чтобы направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущей выгоды, то его достижения никак нельзя отнести к разряду выдающихся триумфов капитализма, основанного на *laissez-faire*. Это и не удивительно, если лучшие головы Уолл-стрита, насколько я могу судить, заняты в действительности совсем другим делом.

Эти тенденции представляют едва ли не неизбежный результат существования успешно организованных рынков «ликвидных» инвестиций. Обычно все согласны с тем, что игорные дома должны быть труднодоступным и дорогим удовольствием. Может быть, то же самое верно и в отношении фондовых бирж. То, что Лондонская фондовая биржа менее грешна по сравнению с Уолл-стритом, можно объяснить не столько особенностями национального характера, сколько тем фактом, что для среднего англичанина Трогмортон-стрит<sup>1</sup> недоступна и очень дорога по сравне-

---

<sup>1</sup> Говорят, что в периоды оживления на Уолл-стрите по крайней мере половина покупок или продаж совершается с намерением со стороны спекулянта совершить противоположную операцию *в тот же день*. То же самое часто бывает и на товарных биржах.

нию с Уолл-стритом для среднего американца. Разница между покупной и продажной ценами акций, высокие комиссии маклеров и взимаемый казначейством суровый налог на сделки с ценными бумагами — все, что сопутствует операциям на Лондонской фондовой бирже, — понижают ликвидность рынка в достаточной степени, чтобы значительная часть сделок, характерных для Уолл-стрит, стала здесь невозможной (хотя практика расчетов через каждые две недели действует в противоположном направлении). Введение значительного государственного налога на все виды биржевых сделок по купле-продаже ценных бумаг могло бы оказаться наиболее полезной реформой для того, чтобы смягчить преобладание спекуляции над предпринимательством в Соединенных Штатах.

Зрелище современных рынков инвестиций нередко наводило меня на мысль, что если бы сделать инвестирование капитала, подобно браку, долгосрочным и нерасторжимым актом, прерываемым разве что смертью или какими-либо другими вескими причинами, то это могло бы явиться полезным лекарством от наших современных болезней. Ибо это вынудило бы инвестора обратить свой взор на долгосрочные перспективы, и только на них. Однако уже ближайшее рассмотрение этого средства обнаруживает его противоречивость, ибо выясняется, что ликвидность рынков инвестиций часто способствует, а отнюдь не всегда препятствует новым инвестициям. Ведь самый факт, что каждый индивидуальный инвестор вправе рассчитывать на «ликвидность» своего участия в деле (хотя это и не может быть верно для всех инвесторов, вместе взятых), успокаивает его нервы и придает ему гораздо большую решимость идти на риск. Если индивидуальные инвестиции сделать неликвидными, это могло бы серьезно затруднить новые инвестиции, пока у людей остаются открытыми и *иные пути* помещения своих сбережений. Такова дилемма. До тех пор пока для индивидуума существует возможность использовать богатство в форме тезаврации или ссуды денег, альтернатива, заключающаяся в покупке реальных капитальных активов, не может стать для него очень уж притягательной (в особенности для человека, который не управляет сам этими активами и вообще мало что знает о них по существу), если не будет организованных рынков инвестиций, где соответствующие активы можно легко превратить в деньги.

Единственным радикальным средством против кризиса уверенности, приносящего столько бед экономике современного мира, было бы оставить индивидууму лишь выбор между потреблением своего дохода и заказом на производство конкретного капитального имущества, которое, пусть даже на довольно зыбких основаниях, представляется индивидууму наиболее многообеща-

ющим из доступных ему помещений капитала. Возможно, временами, когда его обуревают особенно сильные сомнения относительно будущего, они склонят индивидуума к тому, чтобы больше потреблять и меньше инвестировать. Но чего можно было бы избежать, так это гибельных, все более накапливающихся и далеко идущих последствий, проистекающих из того, что он сейчас может, если находится во власти сомнений, не тратить свой доход ни на то, ни на другое.

Те, кто подчеркивал социальную опасность тезаврирования денег, имели, конечно, в виду нечто похожее на сказанное выше. Однако они не учли, что все это может иметь место вне зависимости (или по крайней мере не в пропорциональной зависимости) от масштабов тезаврации денег.

## VII

Даже оставляя в стороне неустойчивость, связанную со спекуляцией, приходится считаться еще с неустойчивостью, проистекающей из определенного свойства человеческой природы, которое выражается в том, что заметная часть наших действий, поскольку они направлены на что-то позитивное, зависит скорее от самопроизвольного оптимизма, нежели от скрупулезных расчетов, основанных на моральных, гедонистических или экономических мотивах. Вероятно, большинство наших решений позитивного характера, последствия которых скажутся в полной мере лишь по прошествии многих дней, принимается под влиянием одной лишь жизнерадостности — этой спонтанно возникающей решимости действовать, а не сидеть сложа руки, но отнюдь не в результате определения арифметической средней из тех или иных количественно измеренных выгод, взвешенных по вероятности каждой из них. Предпринимателям остается лишь изображать деятельность, которая якобы направляется в основном мотивами, сформулированными в их собственных планах на будущее, какими бы искренними и правдивыми они ни были. Лишь в немного большей степени, чем экспедиция на Южный полюс, предпринимательство основывается на точных расчетах ожидаемого дохода. Поэтому, когда жизнерадостность затухает, оптимизм поколеблен и нам не остается ничего другого, как полагаться на один только математический расчет, предпринимательство хиреет и испускает дух — даже если опасения потерпеть убытки столь же неосновательны, какими прежде были надежды на прибыль.

Можно наверняка утверждать, что предпринимательство, уповая на будущее, приносит пользу обществу в целом. Но частная инициатива будет на высоте лишь в том случае, когда разумные расчеты дополняются и поддерживаются духом жизнера-

достности, чтобы мысль о конечном ущербе, в плену которой часто оказываются пионеры, — как это отлично известно из опыта и нам, и им самим, — просто отбрасывалась бы в сторону, подобно тому как здоровый человек попросту не думает о смерти.

Это условие, к несчастью, дает о себе знать не только в том, что кризисы и депрессии приобретают ненормально острый характер, но также в том, что и экономическое процветание оказывается в чрезмерно большой степени зависимым от политической и социальной атмосферы, созвучной духу рядового бизнеса. Если страх перед рабочим правительством или «новым курсом» подавляет предпринимательство, то это необязательно нужно считать результатом благоразумного расчета или заговора с политическими целями. Это простое следствие нарушения того хрупкого равновесия, в котором удерживается наш стихийный оптимизм. Оценивая ожидаемый размах инвестиций, мы должны поэтому принять во внимание нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакции на перемену погоды у тех, от чьей стихийной активности в значительной степени и зависят эти инвестиции.

Отсюда нельзя сделать вывод, что все на свете зависит от игры иррациональных сил человеческой психологии. Напротив, состояние долгосрочных предположений нередко весьма устойчиво, а даже если это не так, то другие факторы оказывают компенсирующее влияние. Надо помнить, что человеческие решения, поскольку они воздействуют на будущее — в личных, политических или экономических делах, не могут полагаться на строгие математически обоснованные предположения, поскольку отсутствует база для их обоснования. Именно наша врожденная жажда деятельности есть та сила, которая движет миром; рациональная половина нашего «я» занимается, как умеет, отбором альтернатив, рассчитывает там, где можно, однако она нередко оказывается во власти наших капризов, настроений и желаний попытаться счастья.

## VIII

Существуют некоторые важные факторы, несколько смягчающие на практике последствия нашего неправильного представления о будущем. Применение операции сложных процентов, а также вероятность устаревания инвестиций с течением времени объясняют, почему для большого числа отдельных инвестиций ожидаемый доход совершенно правомерно определяется доходами сравнительно близкого будущего. В наиболее важной группе инвестиций, рассчитанных на весьма продолжительный срок, а именно в строительстве домов, риск часто может быть переложен

с инвестора на съемщика или по крайней мере поделен между ними посредством долгосрочных контрактов, причем, с точки зрения съемщика, риск перекрывается выгодами непрерывности и прочности аренды. Для другой важной группы долгосрочных инвестиций, а именно вложений в предприятия общественного пользования, существенная доля ожидаемого дохода практически гарантирована монопольными привилегиями вкупе с правом устанавливать такие тарифы, которые обеспечили бы заранее оговоренную прибыль. Наконец, все более увеличивается группа инвестиций, осуществляемых непосредственно правительственными и муниципальными органами (или тех инвестиций, по которым они принимают на себя риск). Эти органы, осуществляя инвестиции, прямо исходят в качестве общей предпосылки из приносимых ими перспективных социально полезных результатов, как бы сильно ни различались эти инвестиции по их коммерческой выгодности. Здесь не пытаются рассматривать как основание для удовлетворения тот факт, что математическое предположение дохода больше или по меньшей мере равно текущей норме процента, хотя уровень процента, который государственная организация должна платить по своим займам, может сыграть главную роль при определении посильного для нее размера инвестиций.

Оценив, таким образом, в полной мере важность тех последствий, которые связаны с текущими изменениями в состоянии долгосрочных предположений в отличие от изменений нормы процента, мы все-таки вправе признать за последней, по крайней мере при нормальных обстоятельствах, очень серьезное, хотя и не решающее, влияние на размеры инвестиций. Только опыт, однако, может показать, в какой мере регулирование нормы процента способно систематически стимулировать надлежащий объем инвестиций.

Со своей стороны, я теперь отношусь несколько скептически к возможности успеха чисто денежной политики, направленной на регулирование нормы процента. Я рассчитываю на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций. Впрочем, представляется весьма вероятным, что колебания рыночной оценки предельной эффективности различных типов капитальных активов, рассчитываемой по принципам, которые я привел выше, будут слишком велики, чтобы их можно было ослабить любыми практически возможными изменениями нормы процента.

## ГЛАВА 13

### Общая теория нормы процента

#### I

Мы показали в гл. 11, что, хотя существуют силы, под действием которых величина инвестиций поднимается или падает, поддерживая тем самым равенство предельной эффективности капитала и нормы процента, все же предельная эффективность капитала, взятая сама по себе, — это совсем не то же самое, что господствующая норма процента. Можно сказать, что график предельной эффективности капитала определяет условия, на которых предъявляется спрос на ссудные капиталы, необходимые для новых инвестиций, тогда как норма процента определяет условия, на которых в данный момент предлагаются эти капиталы. Поэтому для завершения нашей теории необходимо знать, чем определяется норма процента.

В гл. 14 и в приложении к ней мы рассмотрим те ответы на этот вопрос, которые были даны до сих пор. В общих чертах мы обнаружим, что норма процента объяснялась обычно взаимодействием между графиком предельной эффективности капитала и психологической склонностью к сбережению. Но существует взгляд, согласно которому норма процента выступает как фактор, обеспечивающий равновесие спроса на сбережения, предъявляемого теми, кто решился на новые инвестиции при данной норме процента, с предложением сбережений, складывающимся при этой же норме процента в результате психологической склонности общества к сбережению. Этот взгляд изменится, как только мы поймем, что невозможно вывести норму процента исходя лишь из указанных двух факторов.

Каков же тогда наш собственный ответ на этот вопрос?

#### II

Индивидуальные психологические предпочтения во 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 потратит из своего дохода и сколько он зарезервирует из него в *какой-либо* форме, обеспечивающей ему распоряжение будущим потреблением.

Но после того, как это решение принято, ему предстоит дальше решить, в *какой именно форме* он будет держать в своих руках распоряжение будущим потреблением, которое он зарезерви-

вал, — 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 увидим, 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. Именно это упущение мы и должны постараться восполнить.

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<sup>1</sup> в обмен на долговое обязательство<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> В общей постановке в отличие от конкретных случаев, когда рассматривается какой-то один определенный период, на который откладываются деньги, под нормой процента уместно подразумевать всю совокупность различных процентных ставок, установленных в текущий момент времени для займов разных сроков.

<sup>2</sup> Не нарушая этого определения, мы можем проводить границу между «деньгами» и «долгами» там, где это наиболее целесообразно для трактовки соответствующих частных проблем. К примеру, мы можем рассматривать как *деньги* все, что, с точки зрения владельца, не теряет общей покупательной силы на срок больший, чем три месяца, и как *долги* — то, чего нельзя потребовать в течение более долгого периода, чем три месяца. Мы можем вместо трех месяцев взять один месяц или три дня, даже три часа или вообще любой другой период; мы можем вообще исключить из

Таким образом, норма процента в любое время, будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. Норма процента — это не «цена», уравнивающая спрос на ресурсы для инвестиции и готовность воздержаться от текущего потребления. Это «цена», которая уравнивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег. Последнее означает, что, если бы норма процента была ниже, т. е. вознаграждение за расставание с наличностью понизилось, совокупное количество наличных денег, которое публика хотела бы иметь на руках, превысило бы имеющееся предложение, а если бы норма процента повысилась, образовался бы излишек наличных денег, которые никто не хочет держать. Придерживаясь такого толкования, мы приходим к выводу, что количество денег — это еще один фактор, который в соединении с предпочтением ликвидности определяет действительную норму процента в данных обстоятельствах. Предпочтение ликвидности выступает как тенденция, характеризующая функцию, или взаимосвязь потенциальных значений двух величин. Эта тенденция определяет количество денег, которое люди желают иметь на руках при данной норме процента, так что если  $r$  есть норма процента,  $M$  — количество денег и  $L$  — функция предпочтения ликвидности, то мы имеем  $M = L(r)$ . Именно здесь и именно таким образом количество денег вступает в теоретическую схему экономического процесса.

Однако здесь следует вернуться несколько назад и выяснить, почему же существует такая вещь, как предпочтение ликвидности. В этой связи мы можем с пользой для дела применить древнее разграничение денег как средства обращения и как «хранилища» богатства. Если смотреть на деньги с первой точки зрения, то совершенно ясно, что до известного предела имеет смысл пожертвовать определенной суммой процентов ради сохранения ликвидности. Но если учитывать, что норма процента никогда не бывает отрицательной, то спрашивается, почему находятся люди, предпочитающие владеть своим богатством в форме, которая приносит малые проценты (или вовсе не приносит их), вместо того, чтобы владеть им в форме, которая приносит заметные проценты, предполагая, разумеется, на данной стадии рассмотрения, что риск убытка одинаков как в отношении текущего счета в

*денег* все то, что не является законным платежным средством тут же на месте. На практике часто бывает удобно включать в *деньги* срочные банковские депозиты, а иногда даже такие документы, как казначейские векселя. Как и в моем «Трактате о деньгах», я буду полагать, что минимальный уровень ликвидности, ниже которого кончаются «деньги» и начинаются «долги», соответствует банковским депозитам.

банке, так и в отношении облигаций. Имеется, однако, необходимое условие, без которого предпочтение ликвидности в отношении денег как средства хранения богатства не могло бы иметь места.

Таким необходимым условием является *неуверенность* относительно будущей нормы процента, т. е. относительно совокупности процентных ставок по займам различных сроков, которые будут превалировать в будущем. Если бы можно было с уверенностью предвидеть, как сложатся в любой будущий момент времени нормы процента, то все они могли бы быть выведены из *текущих* норм процента по займам различных сроков, которые в свою очередь остановились бы на уровне, отражающем знание будущих норм. К примеру, если  ${}_1d_r$  есть текущая (т. е. в 1-й год) цена 1 ф. ст., получение которого ожидается через  $r$  лет, и известно, что  ${}_nd_r$  — это будущая цена 1 ф. ст. в году  $n$ , рассчитываемого к получению в году  $n + r$ , то мы получим:

$${}_nd_r = \frac{{}_1d_{n+r}}{{}_1d_n},$$

откуда следует, что норма, в соответствии с которой любое долговое обязательство может быть превращено в наличные деньги через  $n$  лет, задается двумя нормами из совокупности текущих норм процента. Поскольку текущая норма процента положительна для займов любого срока, то всегда должно быть более выгодным купить долговое обязательство, чем хранить наличные деньги как запас богатства.

Напротив, если будущая норма процента неизвестна, мы не можем наверняка утверждать, что  ${}_nd_r$  окажется равной отноше-

нию  $\frac{{}_1d_{n+r}}{{}_1d_n}$ , когда наступит соответствующее время. Поэтому,

если предполагается, что нужда в наличности может возникнуть и до истечения  $n$  лет, есть риск, что покупка долгосрочного долгового обязательства и последующее его превращение в наличные деньги обернутся убытком по сравнению с простым хранением наличных денег. Статистическая оценка вероятной прибыли или математически обоснованное предположение выигрыша, рассчитанное исходя из известных вероятностей — если только такой расчет возможен, что весьма сомнительно, — должны быть достаточными для того, чтобы компенсировать возможный риск понести убытки.

Имеется и еще одно основание для предпочтения ликвидности, которое вызвано неуверенностью относительно будущей нормы процента в сочетании с условиями организованного рынка долговых обязательств. Различные люди по-разному оценивают перспективы, и у всякого, кто не разделяет господствующей оценки, выраженной в рыночных котировках, могут появиться достаточные основания держать ликвидные ресурсы для

того, чтобы извлечь прибыль — если он окажется прав, — когда в соответствующем порядке выяснится, что значения  $1/d_r$  для разных  $r$  принимались в ошибочном отношении одно к другому<sup>1</sup>.

Здесь существует близкая аналогия с тем, о чем мы уже говорили довольно подробно в связи с предельной эффективностью капитала. Подобно тому как мы выяснили, что предельная эффективность капитала определяется не оценкой наиболее сведущих людей, а рыночной оценкой, зависящей от массовой психологии, точно так же и предпочтение ликвидности определяется предположениями относительно будущей нормы процента, складывающимися под влиянием массовой психологии. К этому надо добавить, что тот индивидуум, который полагает, что будущие нормы процента окажутся выше значений, предполагаемых рынком, имеет основание держать наличные деньги<sup>2</sup>, тогда как индивидуум, чье мнение расходится с рынком в другую сторону, получит стимул занимать деньги на короткий срок с целью купить более долгосрочные обязательства. Рыночная оценка установится на уровне, при котором продажи «медведей» и покупки «быков» взаимно уравниваются.

Три аспекта предпочтения ликвидности, которые мы охарактеризовали выше, можно связать с тремя видами мотивов. Во-первых, транзакционный мотив, или мотив обращения, — потребность в наличных деньгах для текущих сделок потребительского или производственного характера. Во-вторых, это мотив предосторожности, т. е. желание обеспечить в будущем возможность распоряжаться определенной частью ресурсов в форме денежной наличности. В-третьих, это спекулятивный мотив, т. е. намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее. Так же как и при обсуждении предельной эффективности капитала, вопрос о том, насколько благотворным является влияние высокоорганизованного рынка долговых обязательств, преподносит нам очередную дилемму. Так, при отсутствии такого рынка предпочтение ликвидности, связанное с мотивом предосторожности, должно было бы сильно возрасти, но, с

---

<sup>1</sup> То же самое я отмечал в моем «Трактате о деньгах», говоря о двух возможных точках зрения и о позиции «медведей — быков».

<sup>2</sup> Можно было бы подумать, что подобным же образом человек, который полагает, что ожидаемый доход инвестиций будет ниже того, который предполагается рынком, имеет достаточное основание держать ликвидную наличность. Но это не так. Он имеет достаточное основание предпочесть держать наличные деньги или долговые обязательства по сравнению с акциями, однако покупка долговых обязательств будет для него более предпочтительной альтернативой по сравнению с наличностью, если только он не считает, что будущая норма процента окажется выше предполагаемой рынком.

другой стороны, существование организованного рынка создает почву для широких колебаний спроса на наличные деньги, связанного со спекулятивным мотивом.

Доводы в пользу этого утверждения можно проиллюстрировать следующим образом. Предположим, что на предпочтение ликвидности, вызванное потребностями обращения и соображениями предосторожности, приходится некая сумма наличных денег, размер которой мало чувствителен к изменениям нормы процента как таковой (если отвлечься от ее влияния на уровень дохода), так что оставшаяся часть общей массы денег служит удовлетворению спекулятивного мотива предпочтения ликвидности. Тогда норма процента и цена облигаций должны зафиксироваться на таком уровне, при котором стремление некоторых лиц держать наличные деньги (потому что в этих условиях они считают выгодным играть за «медведей») в точности соответствует количеству наличности, которую можно использовать для спекулятивных целей. Поэтому каждое увеличение количества денег должно повысить цену долговых обязательств настолько, чтобы она оказалась выше ожиданий некоторых «быков» и тем самым побудила их продать свои бумаги за наличные и перейти в стан «медведей». Но если спрос на наличные деньги для спекулятивных целей весьма невелик, за редкими кратковременными исключениями, то увеличение количества денег должно будет почти сразу же понизить норму процента в той степени, в какой это необходимо для того, чтобы увеличение занятости и заработной платы смогло привести к поглощению дополнительной массы денег в обращении, идущих на обеспечение мер предосторожности.

Как правило, мы без ошибки можем предположить, что график предпочтения ликвидности, связывающий количество денег с нормой процента, представлен плавной кривой, которая показывает падение нормы процента при возрастании количества денег. Имеется несколько разных причин, каждая из которых ведет к такому результату.

Во-первых, когда норма процента падает, то весьма вероятно, что при прочих равных условиях больше денег будет поглощено в результате предпочтения ликвидности в связи с усилением транзакционного мотива. Ведь если понижение нормы процента увеличивает национальный доход, то количество денег, которое обеспечивает текущие операции, увеличится более или менее пропорционально доходу. В то же время цена, которую платят за удобство держать наготове достаточную наличность в виде потери определенной суммы процентов, понижается. При измерении предпочтения ликвидности в денежных единицах, а не в единицах заработной платы (что удобно в некоторых случаях) такие же результаты должны последовать, если возрастание занятости, вы-

званное понижением нормы процента, ведет к увеличению заработной платы, т. е. к возрастанию денежной стоимости единицы заработной платы. Во-вторых, каждое уменьшение нормы процента может, как мы только что видели, привести к увеличению количества наличных денег, которые определенные лица захотят удерживать, поскольку их точка зрения на будущие значения нормы процента отличается от преобладающей на рынке.

Тем не менее могут сложиться обстоятельства, при которых даже значительное увеличение количества денег окажет относительно скромное влияние на норму процента. Большое увеличение количества денег в состоянии внести столь большую неопределенность в перспективы, что усилится предпочтение ликвидности, связанное с мотивом предосторожности. Причем мнение относительно будущей нормы процента может быть настолько единодушным, что и малое изменение текущих ставок вызовет массовую погоню за наличностью. Интересно, что устойчивость системы и ее чувствительность к изменениям в количестве денег так зависят *от различия* в мнениях о том, что не может быть определено. Лучше всего было бы знать будущее. Но поскольку оно неизвестно, то, если мы намерены контролировать функционирование экономической системы, изменяя количество денег, важно, чтобы мнения о будущем расходились. Поэтому такой метод контроля менее надежен в Соединенных Штатах, где все склонны придерживаться одновременно одного и того же мнения, чем в Англии, где различия во взглядах — более обычное явление.

### III

На предыдущих страницах мы впервые ввели деньги в нашу причинно-следственную схему и смогли бросить первый взгляд, правда, пока только мимоletный, на то, каким образом изменения количества денег оставляют свой след в экономической системе. Если, однако, нас соблазняет сравнение денег с бодрящим напитком, стимулирующим активность экономической системы, то следует вспомнить, что кубок может и не дойти до рта. Ибо хотя и можно ожидать, что увеличение количества денег приведет при прочих равных условиях к понижению нормы процента, этого не произойдет, если предпочтение ликвидности у публики возрастет еще больше, чем количество денег. И далее, хотя можно ожидать, что понижение нормы процента приведет при прочих равных условиях к увеличению объема инвестиций, этого не произойдет, если кривая графика предельной эффективности капитала сдвинется вниз более быстро, чем понизится норма процента. И хотя можно ожидать, что увеличение объема инвестиций приведет при прочих равных условиях к увеличению занятости,

этого может не произойти, если склонность к потреблению снижается. Наконец, если увеличивается занятость, цены будут расти, и степень этого роста определяется отчасти характеристиками функций предложения (в натуральном выражении), отчасти тем, насколько сильны факторы, увеличивающие денежную стоимость единицы заработной платы. А когда вырос выпуск и повысились цены, влияние этих факторов на предпочтение ликвидности скажется в том, что увеличится количество денег, необходимое для поддержания данной нормы процента.

#### IV

Хотя предпочтение ликвидности, поскольку оно связано со спекулятивным мотивом, соответствует тому, что я в своем «Трактате о деньгах» назвал «состоянием медвежести», это совсем не одно и то же. «Медвежест» там понималась как определенная функциональная зависимость между ценой активов и долговых обязательств, взятых вместе, и количеством денег, а не как зависимость между нормой процента (или ценой долговых обязательств) и количеством денег. Такая трактовка, однако, влекла за собой смешение действия, которое оказывают изменения нормы процента, с действием, вызываемым изменениями в графике предельной эффективности капитала. Надеюсь, что здесь я сумел этого смешения избежать.

#### V

Понятие *тезаврирование* может рассматриваться как первое приближение к понятию *предпочтение ликвидности*. В самом деле, если бы мы захотели просто поставить «тезаврирование» на место «склонности к тезаврированию», то это не внесло бы существенных изменений в дальнейшие рассуждения. Но если подразумевать под «тезаврированием» фактическое увеличение накопления наличных денег, то это уже не лучший вариант. Более того, этот вариант чреват серьезными заблуждениями, если он дает основание думать, будто «тезаврирование» и «нетезаврирование» суть простые альтернативы. Ибо решение приберечь наличные деньги отнюдь не принимается независимо ни от чего, в частности независимо от оценки тех выгод, которые обещает отказ от ликвидности. Оно вытекает из сопоставления преимуществ. Поэтому необходимо знать, что лежит на другой чаше весов. Кроме того, изменение тезаврируемой суммы не может быть результатом решений, принимаемых публикой, поскольку мы подразумеваем под «тезаврированием» количество денег, находящихся на руках. Размер тезаврирования должен быть равен количеству денег

(или, по некоторым определениям, количеству денег за *вычетом* того, что необходимо для текущих операций), а количество денег ведь не определяется публикой. Что зависит от склонности к тесаврированию, так это лишь тот уровень нормы процента, при котором сумма денег, определяемая желанием всей публики заставить наличностью, становится равной имеющейся наличности. Привычка упускать из виду связь между нормой процента и тесаврированием, может быть, частично объясняет, почему процент обычно рассматривается как вознаграждение за отказ от расходования денег, тогда как в действительности он является вознаграждением за отказ от их тесаврирования.

## ГЛАВА 14

### Классическая теория нормы процента

Что представляет собой классическая теория нормы процента? Это нечто, на чем мы все были воспитаны и что мы до самого последнего времени принимали почти без оговорок. И все же, оказывается, нелегко дать ее точную формулировку или отыскать ее ясное изложение в главных работах современной классической школы<sup>1</sup>.

Впрочем, достаточно ясно, что традиционная теория рассматривает норму процента как фактор, который приводит в равновесие желание инвестировать и готовность сберегать. За инвестированием стоит спрос на соответствующие ресурсы, за сбережением — их предложение, в то время как норма процента есть такая «цена» ресурсов для инвестиции, при которой спрос и предложение уравниваются. Как цена некоторого товара неизбежно останется на уровне, где спрос на этот товар равен его предложению, точно так же и норма процента под действием рыночных сил стремится к уровню, при котором объем инвестиций равен объему сбережений.

Такого развернутого определения не найти в «Принципах» Маршалла. Все же, как представляется, его теория именно такова, и на этом я сам был воспитан и этому в течение многих лет обучал других. Возьмите, к примеру, следующий отрывок из его «Принципов»:

«Процент, будучи ценой, уплачиваемой на любом рынке за пользование капиталом, стремится к такому равновесному уровню, при котором совокупный спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен совокупному капиталу, притекающему на рынок при этой же норме процента»<sup>2</sup>. Или, скажем,

<sup>1</sup> См. в приложении к данной главе сводку того, что я смог найти.

<sup>2</sup> См. на с. 390 дополнительные замечания по поводу этой цитаты.

в книге проф. Касселя<sup>1</sup> опять-таки разъясняется, что инвестирование представляет собой «спрос на ожидание», а сбережение — «предложение ожидания», причем процент есть «цена», которая, как это предполагается, служит для выравнивания этих двух величин, хотя я и здесь не нашел на этот счет прямой формулировки, которую можно было бы процитировать. В гл. 4 книги проф. Карвера «Распределение богатства» процент без обиняков рассматривается как фактор, приводящий в равновесие предельную тяжесть ожидания с предельной производительностью капитала<sup>2</sup>. Альфред Фланкс пишет: «Если наши общие соображения справедливы, то следует согласиться с тем, что имеет место автоматически осуществляющееся соответствие между сбережениями и возможностями прибыльного использования капитала... Сбережения не превысят суммы, которая может быть с выгодой использована, пока чистая норма процента больше нуля»<sup>3</sup>. Проф. Тауссиг выводит кривую предложения сбережений и кривую спроса, характеризующую «понижающуюся производительность последовательных порций капитала», указав предварительно, что «норма процента устанавливается в точке, где последняя единица используемого капитала приносит доход, обеспечивающий проценты на последнюю единицу сбережений»<sup>4</sup>. Вальрас в приложении I (III) к его «Элементам чистой экономики»<sup>5</sup>, где он говорит об «обмене сбережений на новые капиталы» и ясно указывает, что каждой возможной норме процента соответствует сумма, которую индивидуумы будут сберегать, а также сумма, которую они будут инвестировать в новые капитальные активы, что эти две агрегатные величины стремятся уравниваться друг с другом и что

---

<sup>1</sup> См. A. Cassel. Nature and Necessity of Interest.

<sup>2</sup> За аргументацией проф. Карвера по вопросу о проценте трудно следовать, во-первых, из-за его непоследовательности в понимании «предельной производительности капитала», которая у него выступает то как количество предельного продукта, то как стоимость предельного продукта; во-вторых, из-за отсутствия у него какой-либо попытки определить количество капитала.

<sup>3</sup> A. Flux. Economic Principles, p. 95.

<sup>4</sup> F. W. Taussig. Principles, vol. II, p. 23. В новейшей работе проф. Найта, посвященной этим проблемам, которая содержит много интересных и глубоких замечаний о природе процента и подтверждает правоту вывода Маршалла о бесполезности анализа Бем-Баверка, теория процента построена по традиционному, классическому образцу. Равновесие в сфере производства капитала означает, по проф. Найту, «такую норму процента, при которой сбережения притекают на рынок точно в то же время и с той же скоростью, как они вливаются в инвестиции, которые обеспечивают ту же самую норму чистого дохода, как та, что выплачивается сберегателям за их использование». — F. H. Knight. Capital, Time and the Interest Rate. — *Economica*, August 1932.

<sup>5</sup> См. Walras. Elements d'Economie pure.

норма процента есть та переменная, которая приводит их к равенству. В итоге норма процента устанавливается на уровне, при котором сбережения, представляющие предложение новых капиталов, равны спросу на них. Таким образом, Вальрас строго придерживается классической традиции.

Понятно, что человек неискушенный, будь то банкир, чиновник или политик, воспитанный в духе традиционной теории, разделяет вместе с профессиональным экономистом то прочно укоренившееся мнение, что любой свершившийся акт индивидуального сбережения автоматически понижает норму процента, что это автоматически стимулирует выпуск новых средств помещения капитала и что норма процента падает ровно на столько, сколько необходимо для того, чтобы стимулировать выпуск новых средств помещения капитала в размере, равном приросту сбережений. При этом все дело представляется как некий саморегулирующийся процесс, который происходит без специального вмешательства или материнской опеки со стороны органов, регулирующих денежное обращение. Подобным же образом думают — и это мнение еще шире распространено даже в наши дни, — что каждый новый акт инвестирования неизбежно увеличивает норму процента, если ему не противостоит усиление готовности сберегать.

Из всего сказанного в предыдущих главах, должно быть, уже ясно, что такое представление о предмете ошибочно. Однако для определения корня разногласий начнем с того, в чем их нет.

В отличие от неоклассической школы, допускающей, что сбережения и инвестиции могут быть в действительности и не равны, классическая теория в ее ортодоксальном виде считала, что они равны. Маршалл, например, вне всякого сомнения, полагал, хотя и не высказывал этого в ясной форме, что совокупные сбережения и совокупные инвестиции по необходимости равны между собой. Большинство представителей классической школы заходили еще дальше, считая, что каждый индивидуальный акт увеличения сбережений неизбежно порождает соответствующий акт увеличения инвестиций. В связи с этим надо заметить, что нет серьезного различия между моим графиком предельной эффективности капитала или графиком инвестиционного спроса и кривой спроса на капитал в понимании некоторых авторов классической школы, которых мы цитировали выше. Когда же мы подходим к склонности к потреблению и ее естественному следствию — склонности к сбережению, расхождения уже начинают намечаться ввиду того особого значения, которое представители классической школы придавали воздействию нормы процента на склонность к сбережению. Впрочем, надо думать, они не стали бы отрицать, что уровень дохода также оказывает важное воздействие на объем сбережений. Я же, со своей стороны, не стану отрицать, что норма процента может, пожалуй, оказывать влияние (хотя и необязательно влияние того рода, которое предполагает

классическая школа) на сумму, сберегаемую из *данного дохода*. Все эти точки соприкосновения можно обобщить в виде положения, с которым классическая школа должна согласиться и которое я не буду оспаривать. Оно заключается в том, что если уровень дохода принять за данную величину, то мы можем заключить, что текущая норма процента должна находиться в точке, где кривая спроса на капитал, соответствующего различным уровням нормы процента, пересекается с кривой сбережений из данного дохода при различных нормах процента.

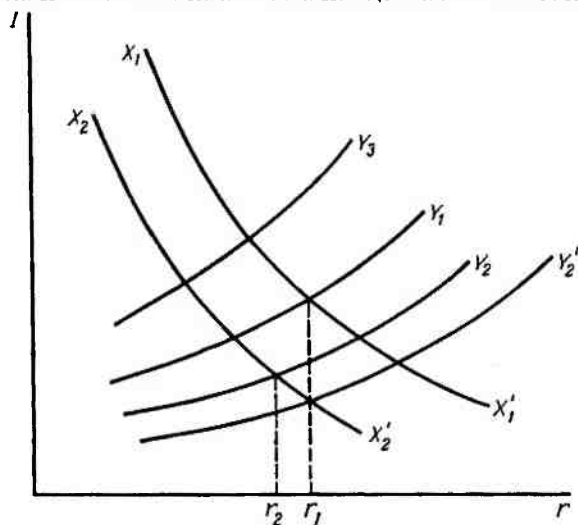
Но как раз именно здесь в классическую теорию вкрадывается явная ошибка. Если бы классическая теория просто заключала из вышеприведенного положения, что при данной кривой спроса на капитал и данном влиянии изменений нормы процента на готовность сберегать из данных доходов уровень дохода и норма процента должны находиться в строго определенном соотношении, с этим нечего было бы спорить. Более того, это положение, будучи принятым, естественным образом вело бы к другому положению, воплощающему важную истину: если норму процента, кривую спроса на капитал и влияние нормы процента на готовность сберегать из определенного дохода считать заданными, то уровень дохода должен выступать как фактор, который уравнивает сберегаемую сумму с инвестируемой суммой. Но в действительности классическая теория не только игнорирует влияние изменений уровня дохода, но и совершает ошибку со стороны формальной логики.

Дело в том, что эта теория, как можно видеть из всего цитированного выше, допускает, будто можно развивать анализ влияния, которое оказывает на равновесную норму процента, скажем, смещение кривой спроса на капитал, не снимая или как-то модифицируя предпосылку о том, что доход, из которого совершаются сбережения, является заранее фиксированной величиной. Независимыми переменными в классической теории и нормы процента выступают кривая спроса на капитал и воздействие нормы процента на величину сбережений из данного дохода. И если, к примеру, кривая спроса на капитал смещается, новая норма процента в соответствии с этой теорией задается точкой пересечения новой кривой спроса на капитал и кривой, связывающей величину сбережений из заданного дохода с возможными значениями нормы процента. Классическая теория нормы процента, видимо, предполагает, что если происходит сдвиг кривой спроса на капитал, или сдвиг кривой сбережений из данного дохода соответственно норме процента, или обеих кривых одновременно, то новая норма процента будет задана точкой пересечения двух кривых в их новом положении. Но это нелепая теория. Ведь допущение того, что доход является независимой константой, несовместимо с допущением о возможности изменения двух кривых независимо одна от другой. Если какая-то одна из них сдвигается,

тогда, вообще говоря, изменится и доход. В результате рухнет вся схема, базирующаяся на предпосылке фиксированного дохода. Положение можно было бы спасти лишь с помощью следующего сложного допущения. Предположим, что в ответ на сдвиг кривых спроса на капитал и сбережений происходит автоматическое изменение единицы заработной платы в размерах, как раз достаточных для такого воздействия на предпочтение ликвидности, при котором норма процента установилась бы на уровне, в точности компенсирующем влияние предполагаемого сдвига на выпуск продукции, который, таким образом, останется на том же уровне, что и прежде. Впрочем, у цитированных выше авторов нет и намека на необходимость подобного допущения. В лучшем случае оно могло бы быть оправданно лишь в отношении долгосрочного равновесия и не может явиться основой краткосрочной теории. К тому же нет очевидных оснований считать это допущение пригодным даже для долгосрочного периода. Как бы там ни было, ясно одно: классическая теория не учла в вопросе об изменении уровня дохода той возможности, что уровень дохода в действительности является  $Y$  функцией величины инвестиций.

Вышесказанное можно проиллюстрировать приведенной ниже диаграммой<sup>1</sup>.

На этой диаграмме величина инвестиций (или сбережений)  $I$  отложена по вертикали, а норма процента  $r$  — по горизонтали.



<sup>1</sup> Идею этой диаграммы мне подсказал Р. Ф. Харрод. См. также несколько сходную схему Д. Х. Робертсона в *Economic Journal*, December 1934, p. 652.

$X_1X'_1$  — первое положение кривой инвестиционного спроса,  $X_2X'_2$  — второе положение этой кривой. Кривая  $Y_1$  характеризует суммы, сберегаемые из дохода  $Y_1$  при различных уровнях нормы процента; кривые  $Y_2$ ,  $Y_3$  и т. д. — то же самое для дохода  $Y_2$ ,  $Y_3$  и т. д. Предположим, что кривая  $Y_1$  есть одна из семейства кривых  $Y$ , совместимая с кривой инвестиционного спроса  $X_1X_1$  и нормой процента  $r_1$ . Теперь пусть кривая инвестиционного спроса сдвигается от положения  $X_1X'_1$  к положению  $X_2X'_2$ ; тогда, вообще говоря, изменится и величина дохода. Но приведенная выше диаграмма не содержит достаточно данных для того, чтобы показать нам, какова будет эта новая величина, а не зная, какое положение примет кривая  $Y$ , мы не можем знать и того, в какой точке ее пересечет новая кривая инвестиционного спроса. Если же мы введем в анализ состояние предпочтения ликвидности и количество денег и узнаем из них, что норма процента равна, скажем,  $R_2$ , тогда ситуация в целом полностью определится. Кривая из семейства  $Y_1$ , пересекающая  $X_2X'_2$  в точке, соответствующей  $r_2$ , а именно кривая  $Y_2$  и будет искомой кривой. Таким образом, кривые  $X$  и  $Y$  сами по себе ничего не говорят нам о норме процента. С их помощью мы узнаем лишь, какова будет величина дохода, если из какого-нибудь другого источника известно, какова норма процента. Если ничего не произошло с состоянием предпочтения ликвидности и количеством денег, так что норма процента неизменна, то кривая  $I'_2$ , которая пересекает новую кривую инвестиционного спроса на той же вертикали, но ниже точки, в которой кривая  $Y_1$  пересекала прежнюю кривую инвестиционного спроса, и будет соответствующей кривой из семейства  $Y$ , а  $I'_2$  и будет новым уровнем дохода.

Таким образом, функции, используемые классической теорией — реакция инвестиций и реакция величины сбережений из данного дохода на изменение нормы процента, — не дают материала для теории процента. Однако на основании этих функций можно сказать, на каком уровне установится доход при известной (из некоторых других источников) норме процента или, наоборот, какой должна быть норма процента, чтобы доход сохранился на данном уровне (к примеру, на уровне, соответствующем полной занятости).

Корень ошибки заключается в том, что норма процента рассматривается как вознаграждение за выжидание как таковое, а не как вознаграждение за отказ от тесаврирования, — подобно тому как ставки дохода по займам или инвестициям с разной степенью риска совершенно правильно рассматриваются в качестве вознаграждения не за выжидание как таковое, а за готовность пойти на риск. В действительности не существует точной границы между этими ставками дохода и так называемой «чистой» нормой процента, ибо все они являются компенсацией за риск, связанный с

неопределенностью того или иного рода. Лишь в том случае, когда деньги служат только для обращения, но отнюдь не в качестве хранилища ценности, подошла бы иная теория<sup>1</sup>.

Имеются, впрочем, два хорошо известных обстоятельства, которые могли бы послужить классической школе предупреждением насчет того, что в ее теории что-то неладно. Во-первых, было признано, по крайней мере со времен опубликования работы проф. Касселя «Природа и причины существования процента», что сумма, сберегаемая из данного дохода, вовсе обязательно должна расти при увеличении нормы процента; в то же время никто не сомневается в том, что инвестиционный спрос падает по мере повышения нормы процента. Но если и кривые  $Y$ , и кривые  $X$  наклонены в одну и ту же сторону (т. е. в сторону увеличения нормы процента), то нет никакой гарантии, что они вообще пересекутся в какой бы то ни было точке. Это указывает на то, что кривые  $Y$  и  $X$  не могут одни определять норму процента.

Во-вторых, обычно принято считать, что увеличение количества денег имеет тенденцию понижать норму процента, по крайней мере на первых порах и в применении к короткому периоду. Однако не было дано никакого доказательства, почему изменение количества денег должно отражаться либо на графике инвестиционного спроса, либо на готовности сберегать из данного дохода. Поэтому у классической школы были две совсем разные теории процента: одна для первого тома, где трактуется теория ценности, а другая для второго тома, где трактуется теория денег. Похоже, что представителей классической школы не очень-то беспокоило такое несоответствие, и они не пытались, насколько я знаю, перебросить мост между этими двумя теориями. Точнее сказать, это относится к представителям классической школы в ее истинном виде, потому что попытка навести такой мост наблюдается со стороны неоклассической школы — попытка, которая лишь усугубляет неразбериху. Эта школа пришла к заключению, что предложение, покрывающее инвестиционный спрос, должно черпаться из двух источников. Это сбережения как таковые, т. е. сбережения, о которых говорила классическая школа, плюс сумма, доставляемая увеличением количества денег (что уравнивается какими-либо сборами с публики, именуемыми «принудительными сбережениями» и т. п.). Такой взгляд приводит к мысли о существовании некой «естественной», или «нейтральной»<sup>2</sup>, или «равновесной» нормы процента — такой, которая приводит к равенству инвестиции и классические сбережения в собственном смысле, т. е. без добавления «принудительных сбе-

<sup>1</sup> См. ниже, гл. 17.

<sup>2</sup> «Нейтральная» норма процента на языке современных экономистов отличается и от «естественной» нормы Бем-Баверка, и от «естественной» нормы Викаля.

режений». Наконец, этот взгляд — если его последовательно развивать — приводит к тому, что является наиболее очевидным выводом: если бы количество денег могло сохраняться постоянным при всех обстоятельствах, не возникло бы ни одной из тех сложностей, над которыми бьется неоклассическая школа, потому что все беды, связываемые обычно с превышением инвестиций над сбережениями в собственном смысле, стали бы невозможными. Но здесь мы забираемся уже в большие глубины. «Дикая утка нырнула на дно так глубоко, как только могла, и там так крепко запуталась в водорослях, тине и прочей дряни, что понадобилось бы послать за ней особенно ловкую собаку, чтобы выудить ее снова наверх».

Итак, традиционный анализ порочен, потому что ему так и не удалось правильно выделить независимые переменные системы. Сбережения и инвестиции относятся не к тому, что определяет систему, а к тому, что определяется в ней. Они выступают как сопряженные результаты действия таких определяющих факторов, как склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента. Правда, указанные факторы сами очень сложны и каждый из них может испытывать влияние предполагаемых изменений других параметров. Тем не менее они остаются независимыми в том смысле, что их значения нельзя вывести одно из другого. Для традиционного анализа не было тайной, что сбережения зависят от дохода, но в нем упущен из виду тот факт, что доход зависит от инвестиций, причем в такой форме, что если инвестиции изменяются, то и доход должен непременно измениться — как раз настолько, насколько нужно, чтобы изменения в величине сбережений были равны изменениям в величине инвестиций.

Не более успешны и те теории, которые пытаются поставить норму процента в зависимость от «предельной эффективности капитала». Справедливо, что в состоянии равновесия норма процента будет равна предельной эффективности капитала, поскольку было бы выгодно увеличивать (или уменьшать) масштаб текущих инвестиций, пока такое равенство не достигнуто. Но провозглашать это теорией нормы процента или выводить ее из этих соображений — значит впасть в порочный круг, что и обнаружил Маршалл, после того как он наполовину прошел весь путь, следуя указанной методе<sup>1</sup>. Ведь «предельная эффективность капитала» сама отчасти зависит от масштаба текущих инвестиций, а чтобы определить, каков будет этот масштаб, необходимо прежде всего иметь готовые сведения о норме процента. Отсюда важный вывод: новые инвестиции подтягиваются к точке, в которой предельная эффективность капитала становится равной норме процента, и

---

<sup>1</sup> См. приложение к этой главе.

график предельной эффективности капитала указывает не на то, какова норма процента, а на то, к какому уровню стремится объем новых инвестиций при данной норме процента.

Читатель, конечно, согласится с тем, что рассматриваемая здесь проблема имеет коренное теоретическое значение и огромную практическую важность. Ведь экономический принцип, на котором почти неизменно основывались практические рецепты экономистов, заключается, в сущности, в том, что при прочих равных условиях уменьшение расходов будет вести к понижению нормы процента, а увеличение инвестиций — к повышению ее. Но если то, что определяют две эти величины, вовсе не норма процента, а совокупный объем занятости, тогда наш взгляд на механизм экономической системы полностью меняется. Ослабление готовности расходовать предстает в совершенно ином свете, если видеть в нем не фактор, который при прочих равных условиях увеличивает инвестиции, а фактор, который при прочих равных условиях уменьшает занятость.

### *Приложение к главе 14*

**О норме процента в «Принципах экономики» Маршалла,  
«Началах политической экономии» Рикардо и у других авторов**

#### **I**

В работах Маршалла, Эджуорта или проф. Пигу нет последовательно развитой теории процента, если не считать немногих *obiter dicta*. Помимо выдержек, уже процитированных выше, единственный важный ключ к пониманию позиции Маршалла по вопросу о норме процента можно найти лишь в его «Принципах экономики». Суть этой позиции представлена в следующих цитатах:

«Процент, будучи ценой, уплачиваемой на любом рынке за пользование капиталом, стремится к такому равновесному уровню, при котором совокупный спрос на капитал на этом рынке при данной норме процента равен совокупному фонду<sup>1</sup>, поступающему на рынок при этой же норме процента. Если рассматриваемый нами рынок мал — скажем, отдельный город или отдельная отрасль в развитой стране, — растущий спрос на капитал на

---

<sup>1</sup> Необходимо отметить, что Маршалл использует слово «капитал» (*capital*), а не «деньги» (*money*) и слово «фонд» (*stock*), а не «ссуды» (*loans*). Между тем процент ведь является платой за занимаемые *деньги*, и «спрос на капитал» в данном контексте должен означать «спрос на денежные ссуды в целях покупки фонда капитальных благ». Но равенство между предлагаемыми фондами капитальных благ и спросом на них достигается посредством *цен* капитальных благ, а не нормы процента. Что обеспечивается нормой процента, так это равенство между спросом и предложением денежных ссуд, т. е. долгов.

этом рынке будет немедленно удовлетворен растущим предложением капитала за счет притока из соседних районов и других отраслей. Но если мы рассматриваем весь мир или хотя бы даже одну крупную страну как единый рынок капитала, то совокупное предложение капитала уже нельзя трактовать как быстро и существенно меняющееся под влиянием изменений нормы процента. Ведь общий фонд капитала есть результат труда и предположений, а дополнительный труд<sup>1</sup> и дополнительное предположение, к которым бы побуждало повышение нормы процента, не могут быстро достигнуть сколько-нибудь значительной величины по сравнению с трудом и воздержанием, результатом которых является уже существующий совокупный фонд капитала. Поэтому широкое увеличение общего спроса на капитал будет в течение какого-то времени сопряжено не столько с увеличением предложения, сколько с ростом нормы процента<sup>2</sup>. Этот рост побудит капитал частично уйти из тех сфер использования, где его предельная полезность наименьшая. Медленно и постепенно — именно так уве-

---

<sup>1</sup> Это предполагает, что доход *не* является постоянной величиной. Однако неясно, каким путем повышение нормы процента приведет к «дополнительному труду». Имеется ли в виду, что рост нормы процента, поскольку он увеличивает привлекательность труда ради сбережений, может рассматриваться как некая прибавка к реальной заработной плате, которая побудит факторы производства трудиться за более низкую оплату? Именно это, по-видимому, упоминает Д. Х. Робертсон в подобном контексте. Очевидно, пишет он, указанный момент «не имел бы, скорее всего, большого значения» и попытка объяснить фактические колебания величины инвестиций с помощью указанного фактора была бы в высшей степени неубедительной, даже абсурдной. Я изложил бы вторую половину цитируемой фразы Маршалла в следующей редакции: «...и если широкое увеличение общего спроса на капитал, вызванное повышением графика предельной эффективности капитала, *не* уравновешено повышением нормы процента, дополнительная занятость и более высокий уровень дохода, вытекающие из увеличения производства капитальных благ, приведут к дополнительному ожиданию в таком размере, который в денежном выражении будет в точности равен ценности текущего прироста капитальных благ и поэтому как раз обеспечит его».

<sup>2</sup> А почему не рост цены предложения капитальных благ? Предположим, к примеру, что «широкое увеличение общего спроса на капитал» вызвано *падением* нормы процента. Я предложил бы переформулировать эту фразу так: «Следовательно, поскольку широкое увеличение спроса на капитальные блага не может быть немедленно покрыто увеличением их совокупного фонда, оно будет временно сдержано повышением цены предложения капитальных благ, достаточным, чтобы поддерживать предельную эффективность капитала в равновесии с нормой процента без какого-либо существенного изменения в масштабе инвестиций. Тем временем (как и всегда) факторы производства, приспособленные для выпуска капитальных благ, будут применяться в производстве тех капитальных благ, предельная эффективность которых в новых условиях наибольшая».

личение нормы процента увеличит и весь фонд капитала»<sup>1</sup>. «Никогда нелишне напомнить, что говорить о норме процента применительно к старым вложениям капитала можно лишь в очень ограниченном смысле»<sup>2</sup>. Например, мы можем, видимо, сказать, что капитал величиной примерно 7 млрд. ф. ст. вложен в различные отрасли хозяйства Англии при ставке чистого процента около 3%. Но такой способ выражения, хотя он удобен и оправдан для многих целей, нельзя считать строгим. Что следовало бы сказать, так это следующее: если ставку чистого процента на вложения нового капитала в каждой из этих отраслей (т. е. на предельные инвестиции) принять около 3%, то тогда совокупный чистый доход, приносимый всей массой капитала, инвестированного в различные отрасли, и капитализированный из расчета окупаемости за 33 года (т. е. на базе ставки 3%), составит величину примерно 7 млрд. ф. ст. Дело в том, что ценность капитала, уже вложенного в мелиорацию почвы, возведение здания, прокладку железной дороги или изготовление машины, представляет собой дисконтированную ценность ожидаемых от него будущих доходов (или квазиренд). И если его перспективная доходность уменьшится, то соответственно упадет и его ценность, которая будет теперь капитализированной ценностью этого меньшего дохода за вычетом отчислений на амортизацию»<sup>3</sup>.

В своей «Экономии благосостояния» проф. Пигу пишет: «Сущность услуги «выжидания» остается совершенно непонятной. Иногда она выдается как предоставление денег, иногда как предоставление времени, и в обоих случаях доказывают, что она не принимает никакого участия в формировании дивиденда. Ни то, ни другое предположение не верно. «Выжидание» попросту означает, что соответствующее лицо откладывает потребление, имея возможность насладиться им немедленно, и таким образом оставляет ресурсы, которые могли быть использованы в форме средств производства<sup>4</sup>... Единицей «выжидания» является поэтому использование определенного количества ресурсов<sup>5</sup> — к примеру, труда или машин — за определенное время... В более общей

<sup>1</sup> A. Marshall. Principles of Economics (6th ed.), Book VI, p. 534.

<sup>2</sup> В действительности так нельзя говорить вовсе. В строгом смысле мы можем говорить лишь о норме процента на *деньги*, занятые для покупки вложений капитала, новых или старых (или для любых других целей).

<sup>3</sup> A. Marshall. Principles of Economics (6th ed.), Book VI, p. 593.

<sup>4</sup> Здесь формулировка двусмысленна, ибо неясно, должны ли мы заключить, что отсрочка потребления неизбежно ведет к указанным последствиям или же она просто освобождает средства, которые, смотря по обстоятельствам, остаются затем неиспользованными либо направляются на инвестиции.

<sup>5</sup> Но заметим, не сумма денег, которую получатель дохода мог бы израсходовать, но не израсходовал. Таким образом, вознаграждение за «выжидание» — это не процент, а квазиренд. Здесь, видимо, подразумевается,

форме можно сказать, что единица «выжидания» имеет размерность время ценность, или, говоря проще, — хотя и менее строго, — она измеряется в годо-фунтах, как выражается д-р Касельс... Надо также предостеречь против обычного взгляда, будто величина накапливаемого за год капитала всегда обязательно равна величине «сбережений» в этом же году. Это не так, даже когда сбережения понимаются как чистые сбережения, т. е. исключая те сбережения, которые носят характер ссуды одного лица для потребления другого, и даже если не принимать во внимание временных накоплений *невостребованных* капитальных сумм или процентов по облигациям в форме банковских вкладов. Многие сбережения, которые предназначаются к тому, чтобы стать капиталом, в действительности расходятся впустую из-за неразумного распоряжения ими<sup>1</sup>.

Как я полагаю, единственное существенное упоминание проф. Пигу о том, что определяет норму процента, можно найти лишь в его книге «Промышленные колебания»<sup>2</sup>, где он оспаривает взгляд, что норма процента, определяясь общими условиями спроса и предложения реального капитала, лежит вне сферы контроля центрального или любых других банков. Против этого взгляда он приводит следующий довод<sup>3</sup>: «Создавая дополнительный кредит для предпринимателей, банкиры (как это было объяснено в гл. 13, ч. I) осуществляют принудительный сбор реаль-

---

что высвобожденные ресурсы обязательно *используются*. За что, собственно, вознаграждать «выжидание», если высвобожденные ресурсы остаются без применения?

<sup>1</sup> В данной цитате мы не находим указаний насчет того, должны ли чистые сбережения равняться приросту капитала или не должны, если отвлечься от ошибок в выборе направлений инвестирования, но учитывать «временные накопления невостребованных капитальных сумм или процентов по облигациям в форме банковских вкладов». Однако в книге «Промышленные колебания» (Industrial Fluctuations) проф. Пигу ясно указывает, что такие накопления не оказывают влияния на то, что он именует «реальными сбережениями»

<sup>2</sup> См.: Pigou. Industrial Fluctuations (1st. ed.), pp. 251—253).

<sup>3</sup> Это место (цит. соч., с. 129—134) содержит точку зрения проф. Пигу относительно того, в каком объеме новый кредит, открываемый банками, увеличивает поток реального капитала в распоряжении предпринимателей. Суть в том, что он пытается вычесть «из создаваемого банками и предоставляемого бизнесменам краткосрочного кредита оборотный капитал, который был бы привлечен другими способами, если бы банков не было». После того как этот вычет произведен, аргументация окончательно превращается в бессмыслицу. Предположим, рантье имеют доход, равный 1500, из которого они потребляют 500, сберегают 1000. Акт создания кредита уменьшает их доход до 1300, из которого они потребляют 500 —  $x$  и сберегают  $800 + x$ . Как заключает проф. Пигу, величина  $x$  и представляет чистое увеличение капитала, обеспечиваемое актом создания кредита. Предполагается ли, что *доход* предпринимателей раздувается на сумму, которую они *занимают* у банков (после того как произведен

ных ценностей с публики, что увеличивает поток реального капитала в распоряжение предпринимателей и вызывает падение реальной нормы процента как по долгосрочным, так и краткосрочным займам. Одним словом, верно, что банковская цена на денежном рынке механически связана с реальной нормой процента по долгосрочным займам; однако неверно, что эта реальная норма определяется условиями, лежащими целиком вне контроля со стороны банкиров».

Мои беглые комментарии по поводу вышесказанного приведены в подстрочных примечаниях. Путаница, которую я обнаружил в рассуждениях Маршалла, коренится, на мой взгляд, в перенесении понятия «процент», которое принадлежит денежному хозяйству, в работу, где вопрос о деньгах оставлен в стороне. В самом деле, проценту совсем нечего делать в «Принципах экономики» Маршалла — он относится к предмету из другой области.

Проф. Пигу подводит нас (в своей «Экономии благосостояния») к выводу, будто единица выжидания есть то же самое, что единица текущих инвестиций, и что вознаграждение за выжидание есть квазиренд, а о проценте он практически нигде не упоминает, что вполне в порядке вещей. Тем не менее эти авторы вовсе не говорят о неденежном хозяйстве (если таковое существует). Они совершенно определенно исходят из того, что функционируют деньги и существует банковская система. При этом, если взять книгу проф. Пигу «Промышленные колебания» (которая представляет главным образом исследование колебаний предельной эффективности капитала) или «Теорию безработицы» (которая представляет главным образом исследование того, чем определяются изменения в уровне занятости при предположении об отсутствии вынужденной безработицы), то норма процента едва ли играет в них большую роль по сравнению с его «Экономией благосостояния».

## II

Следующее извлечение из «Начал политической экономии» раскрывает суть рикардianской теории нормы процента<sup>1</sup>.

«Норма процента регулируется не учетным процентом Английского банка, составляет ли последний 5,4 и 3%, а нормой

---

указанный выше вычет)? Или он раздувается на сумму, в данном случае на 200, на которую ранее уменьшается доход? Предполагается ли в обоих случаях, что они целиком сберегают эту сумму? Равно ли увеличение инвестиций созданному кредиту минус вычеты? Или оно равно х? *Аргументация, по-видимому, обрывается как раз там, где она должна была бы начаться.*

<sup>1</sup> См.: Ricardo. Principles of Political Economy, p. 511. (Русск. пер.: Д. Рикардо. Соч., Госполитиздат, 1955, т. I, с. 298.)

прибыли, которая может быть получена при затрате капитала и которая совершенно не зависит от количества или стоимости денег. Выдает ли банк ссуды на 1, 10 или 100 млн., он все равно не может на продолжительное время изменить норму процента. Банк может изменить только стоимость денег, которые он таким образом выпускает. В одном случае для ведения какого-нибудь дела может потребоваться в десять или двадцать раз больше денег, чем могло бы потребоваться в другом случае. Обращения к банку за ссудами денег зависят от сопоставления нормы прибыли, которую можно получить с помощью этих денег, и нормы процента, по которой банк ссужает свои деньги. Если банк занимает меньший процент, чем его рыночная норма, то нет пределов той сумме, которую он мог бы таким образом ссудить, но если процент этот выше рыночной нормы, то разве только расточители и моты согласились бы занимать деньги».

Это сказано настолько ясно, что дает лучший отправной пункт для обсуждения проблемы, чем формулировка более поздних авторов, которые, не отходя, по существу, от основ доктрины Рикардо, тем не менее в такой степени не удовлетворены ею, что ищут выход в туманных формулировках. Конечно, приведенный выше отрывок следует трактовать, как и всегда у Рикардо, в долгосрочном аспекте, с особым ударением на слова «на продолжительное время» в середине цитаты. Рассмотрим допущения, необходимые для того, чтобы сказанное в ней имело законную силу.

Таким необходимым допущением снова оказывается обычная классическая предпосылка, что всегда существует полная занятость; так что, если не брать изменений в кривой предложения труда (выраженного в продукте), существует единственный уровень занятости, удовлетворяющий долгосрочному равновесию. При этом допущении наряду с обычной оговоркой о прочих равных условиях, т. е. об отсутствии изменений в психологических склонностях и предположениях (но не тех, которые вытекают из изменений в количестве денег), теория Рикардо правомерна в том смысле, что при данных предположениях существует лишь одна норма процента, которая совместима с полной занятостью для длительного периода. Рикардо и его преемники просматривали тот факт, что даже в долгосрочном периоде занятость не обязательно стремится к уровню полной занятости, что уровень занятости может изменяться и что каждой отдельной банковской политике соответствует отличающийся от других уровень занятости. Таким образом, существует много состояний долгосрочного равновесия, соответствующих различным мыслимым вариантам процентной политики органа, регулирующего денежную систему.

Если бы Рикардо удовольствовался представлением своей аргументации как относящейся только к известному, заранее заданному количеству денег, выпускаемых органом, который регулирует денежную систему, она оставалась бы правильной при до-

пущении гибкой денежной заработной платы. То есть, если бы Рикардо доказывал, что, независимо от того, фиксировано ли количество денег органом, регулирующим денежную систему, на уровне 10 млн. или 100 млн., это не окажет длительного воздействия на норму процента, тогда его вывод был бы верен. Но если под политикой денежного органа, регулирующего денежную систему, понимать условия, на которых он увеличивает или уменьшает количество денег, т. е. норму процента, исходя из которой он будет увеличивать или уменьшать свои активы путем изменения в объеме учитываемых векселей или путем операций на открытом рынке (а именно это Рикардо, совершенно очевидно, и подразумевает в вышеприведенной цитате), тогда вовсе необязательно, чтобы эта политика не оказывала бы никакого влияния. Это не означало бы и того, что с долгосрочным равновесием совместим лишь один вариант денежной политики. Впрочем, в предельном случае, т. е. при предположении, что денежная заработная плата может неограниченно падать перед фактом вынужденной безработицы в результате тщетных поисков работы концентрирующими между собой безработными, тогда действительно существовали бы только два возможных долгосрочных состояния — полная занятость и уровень занятости, соответствующий норме процента, при которой предпочтение ликвидности становится абсолютным (если этот уровень меньше, чем полная занятость). При условии гибкой денежной заработной платы количество денег как таковое действительно не оказывает никакого долгосрочного влияния. Но условия, исходя из которых центр, регулирующий денежную систему, будет изменять количество денег, входят в экономическую схему как реальные определяющие факторы.

Стоит добавить, что заключительные замечания в приведенной цитате указывают на то, что Рикардо проглядел возможность изменений в предельной эффективности капитала в соответствии с величиной инвестиции. И это опять-таки можно истолковать как еще один пример большей внутренней согласованности его доктрины по сравнению с его преемниками. Ведь если уровень занятости и психологические склонности общества берутся за данные, то действительно существует лишь один возможный размер накопления капитала и, следовательно, лишь одно возможное значение для предельной эффективности капитала. Рикардо демонстрирует перед нами высочайшее интеллектуальное достижение, недостижимое для более слабых умов, создав для себя некий воображаемый мир, весьма далекий от опыта, но представив его так, как если бы это и был мир опыта, и затем обжив его со всей основательностью и логикой. Большинство его последователей вынуждены были кое в чем уступить под напором здравого смысла в ущерб логической последовательности их построений.

### III

Своеобразная теория нормы процента была выдвинута проф. Мизесом и заимствована у него проф. Хайеком, а также, как мне представляется, и проф. Робинсом. В соответствии с этой теорией изменения нормы процента можно отождествить с изменениями в относительных уровнях цен потребительских и капитальных товаров<sup>1</sup>. Как получен этот вывод, неясно. Похоже, нить рассуждений такова. Путем довольно смелого упрощения предельная эффективность капитала принимается за величину, измеряемую как отношение цены предложения новых потребительских благ к цене предложения новых капитальных товаров<sup>2</sup>. Это отношение затем отождествляется с нормой процента. Во всеулышание отмечается тот факт, что падение нормы процента благоприятно для инвестиций. Отсюда следует вывод, что падение отношения цены потребительских благ к цене капитальных товаров благоприятно для инвестиций.

Таким путем устанавливается связь между возрастанием сбережений, осуществляемых отдельными лицами, и возрастанием совокупных инвестиций. Общепризнано, что возрастание индивидуальных сбережений вызовет падение цен потребительских благ и, вполне возможно, большее их падение, чем падение цен капитальных товаров. Следовательно, по изложенным выше причинам понижение нормы процента стимулирует инвестиции. Но ведь очевидно, что понижение предельной эффективности отдельных видов капитальных активов, а значит, сдвиг вниз графика предельной эффективности капитала в целом оказывают эффект, прямо противоположный тому, который был принят в вышеприведенных рассуждениях. Инвестиции стимулируются либо *повышением* графика предельной эффективности, либо *понижением* нормы процента. Смешав предельную эффективность капитала с нормой процента, проф. Мизес и его последователи пришли к своим выводам, рассуждая прямо противоположно. Яркий пример подобного смешения этих двух направлений демонстрирует следующий отрывок из книги проф. Элвина Хансе-

<sup>1</sup> См.: L. Mises. The Theory of Money and Credit, p. 339, и в других местах (в частности, p. 363).

<sup>2</sup> В условиях долгосрочного равновесия можно было бы подобрать специальные допущения, при которых данное утверждение было бы справедливо. Но когда речь идет о ценах, господствующих в обстановке кризиса, то упрощающее предположение, что предприниматель при формировании своих предположений исходит из постоянства этих цен, определенно сбивает с толку. Кроме того, если он и поступает так, то цены средств производства из наличного их запаса будут снижаться в той же пропорции, что и цены потребительских благ.

на: «Некоторыми экономистами было высказано мнение, будто конечным результатом понижения расходов является более низкий уровень цен потребительских благ по сравнению с тем, каким он был бы в другом случае, и что вследствие этого стимулы к инвестированию в основной капитал уменьшились бы. Однако такой взгляд неправилен и основывается на ошибочном толковании воздействий, которые оказывают на прирост основного капитала, во-первых, повышение или понижение цен потребительских благ и, во-вторых, изменение нормы процента. Справедливо, что в результате уменьшения расходов и увеличения сбережений потребительские цены понизились бы по сравнению с ценами на капитальные товары. Но это означало бы в действительности более низкую норму процента, а более низкая норма процента стимулирует приток капиталовложений в те сферы, где при более высоких процентах они были бы нерентабельны»<sup>1</sup>.

## ГЛАВА 15

### Психологические и деловые мотивы предпочтения ликвидности

#### I

Теперь мы должны подробнее развить тот анализ мотивов предпочтения ликвидности, который был предварительно намечен в гл. 13. По существу, речь пойдет о том же самом предмете, который иногда всплывает в дискуссиях о так называемом «спросе на деньги». Он тесно связан также с тем, что именуют скоростью обращения денег по отношению к доходам, ибо это понятие лишь служит мерилom той доли доходов, которую публика предпочитает хранить в форме денежной наличности, так что возрастание скорости обращения денег по отношению к доходам может рассматриваться как симптом снизившегося предпочтения ликвидности. Однако это не одно и то же, поскольку отдельные лица могут осуществлять свой выбор между ликвидностью и неликвидностью в отношении имеющегося у них фонда накопления сбережений, но отнюдь не в отношении дохода. И, во всяком случае, термин «скорость обращения денег по отношению к доходу» дезориентирует в том смысле, что подводит к ложному предположению, будто спрос на деньги в целом пропорционален доходу или же находится с ним в какой-то определенной связи, тогда как такое предположение может быть принято, как мы уви-

---

<sup>1</sup> A. Hansen. Economic Reconstruction, p. 233.

дим, лишь в отношении некоторой *доли* денежной наличности, находящейся в распоряжении публики. В результате упускается из виду та роль, которую играет норма процента.

В моем «Трактате о деньгах» я исследовал совокупный спрос на деньги под рубриками: депозиты, связанные с доходами; коммерческие депозиты; депозиты, связанные со сбережениями. Здесь нет нужды воспроизводить тот анализ, который я привел в гл. 3 этой книги. Деньги, хранящиеся ради каждой из этих трех целей, образуют, однако, как бы единый бассейн, который держателю нет необходимости делить на три водонепроницаемые камеры. Нет нужды даже в том, чтобы они были строго разграниченны в его собственной голове, и одну и ту же сумму можно держать преимущественно для одной цели, но попутно и для других. Поэтому мы можем без ущерба (это будет, пожалуй, даже правильнее) рассматривать общий спрос человека на деньги как единое решение, хотя и являющееся результатом влияния множества различных мотивов.

Все же при анализе этих мотивов удобно классифицировать их по определенным рубрикам, первая из которых в общих чертах соответствует, по прежней классификации, депозитам, связанным с доходом, и коммерческим депозитам, а остальные две — депозитам, связанным со сбережениями. Я кратко охарактеризовал их в гл. 13, говоря о транзакционном мотиве, который в свою очередь можно подразделить на мотив, связанный с доходом, и коммерческий мотив, а также о мотиве предосторожности и спекулятивном мотиве.

**1. Мотив, связанный с доходом.** Одно из оснований для держания наличных денег — это необходимость уравновесить получение дохода и его расходование, которые разделены определенным интервалом. Сила этого мотива, проявляющаяся в решении держать данную сумму наличных денег, зависит главным образом от величины дохода и нормальной продолжительности интервала между его получением и расходованием. Именно в связи с этим понятие скорости обращения денег по отношению к доходу раскрывает свое точное назначение.

**2. Коммерческий мотив.** Равным образом наличные деньги держат для того, чтобы оплачивать издержки на ведение дел до получения выручки от продажи продукции; наличность, которую держат торговцы, чтобы компенсировать интервал между закупками товаров и их реализацией, относится к этой же рубрике. Величина такого рода спроса на деньги зависит главным образом от текущего выпуска продукции (а следовательно, от текущего дохода) и от числа рук, через которые эта продукция проходит.

**3. Мотив предосторожности.** Дополнительное основание для хранения наличных денег заключается в том, чтобы обеспечить

резерв для всякого рода случайностей, требующих внезапных расходов, или на случай появления неожиданных перспектив выгодных покупок, а также в стремлении сохранить имущество, ценность которого фиксирована в деньгах, для покрытия в последующем денежных обязательств.

Сила всех этих трех типов мотивов зависит отчасти от дешевизны и надежности способов получения наличности, когда она требуется, путем краткосрочных займов в той или иной форме, в частности в форме овердрафта или аналогичным образом. Ведь нет необходимости держать бездействующие наличные деньги, чтобы избежать всякого рода заминок, если они могут быть без труда получены в тот момент, когда они действительно потребуются. Сила рассматриваемых мотивов зависит также от того, что можно назвать относительными издержками хранения наличных денег. Если запас наличности можно поддержать, лишь отказавшись от покупки прибыльных активов, это увеличивает указанные издержки и тем самым ослабляет стремление держать наличные деньги в той или иной сумме. Если хранение наличности приносит проценты по вкладам или избавляет от уплаты банковских комиссий, это уменьшает издержки и усиливает мотивы к такому хранению денег. Впрочем, это все, по-видимому, лишь второстепенные факторы, за исключением тех случаев, когда рассматриваются значительные изменения в издержках хранения наличных денег.

4. Теперь остается **спекулятивный мотив**. Он нуждается в более детальном разборе по сравнению с другими и потому, что этот мотив менее понят, и потому, что он выступает как чрезвычайно важное передающее звено в действии *изменений* количества денег.

В нормальных обстоятельствах количество денег, требуемое для того, чтобы удовлетворить мотивы обращения и предосторожности, зависит главным образом от общей активности экономической системы и от уровня денежного дохода. Но именно посредством воздействия на спекулятивный мотив управление денежной системой (а при отсутствии такого управления — случайные изменения количества денег) приводит к желаемым экономическим результатам. Спрос на деньги, отвечающий остальным мотивам, обычно не реагирует на какие бы то ни было воздействия, за исключением случаев действительных изменений уровня общей экономической активности и величины дохода. В то же время опыт показывает, что совокупный спрос на деньги, отвечающий спекулятивному мотиву, обычно гибко реагирует на постепенные изменения нормы процента, т. е. существует непрерывная кривая, связывающая изменение спроса на деньги по спекулятивным соображениям и изменение нормы процента, за-

даваемые изменениями цен облигаций и долговых обязательств разных сроков.

В самом деле, если бы это было не так, то «операции на открытом рынке» были бы неосуществимы. Я сказал, что опыт подтверждает наличие такой постоянной связи, потому что при нормальных обстоятельствах банковская система фактически всегда в состоянии купить (или продать) облигации в обмен на наличные деньги, предложив на рынке умеренную прибавку (или уступку) в цене. И чем больше количество наличных денег, которое банки стремятся создать (или изъять) посредством покупок (или продаж) облигаций и долговых обязательств, тем в большей степени должна упасть (или возрасти) норма процента. Однако там, где операции на открытом рынке свелись к покупке лишь краткосрочных ценных бумаг (как в Соединенных Штатах в 1933—1934 гг.), их возможный эффект, разумеется, ограничен в основном краткосрочной нормой процента и слабо сказывается на долгосрочной норме процента, имеющей гораздо большее значение.

Рассматривая спекулятивный мотив, очень важно, однако, проводить различие между изменениями нормы процента, которые вызваны изменениями в предложении денег для удовлетворения спекулятивного мотива (без каких-либо изменений в функции ликвидности), и изменениями, которые в первую очередь связаны с изменениями в предположениях, затрагивающих саму функцию ликвидности. Операции на открытом рынке могут влиять на норму процента по обоим каналам, поскольку они могут не только изменить количество денег, но и послужить поводом к изменению предположений, касающихся будущей политики центрального банка или правительства. Изменения в самой функции ликвидности, вызванные появлением новостей, которые побуждают к пересмотру предположений, зачастую носят скачкообразный характер и потому дают импульсы к столь же скачкообразным изменениям нормы процента. Вероятность роста активности на рынке облигаций возникает лишь в той мере, в какой появление новостей по-разному интерпретируется различными людьми или по-разному затронет индивидуальные интересы. Если новости оказывают совершенно одинаковое влияние на суждения и запросы каждого, то норма процента (как она отражается в цене облигаций и долговых обязательств) приспособится к новой ситуации без малейшей необходимости рыночных сделок купли-продажи.

Таким образом, в простейшем случае, когда все люди одинаково мыслят и находятся в одинаковом положении, изменения обстоятельств или предположений не в состоянии вызвать какого-либо перелива денег — просто норма процента изменится настолько, насколько это необходимо для того, чтобы нейтрализовать возникающее при прежней норме процента стремление каж-

дого отдельного лица изменить величину сохраняемой наличности в ответ на новые обстоятельства или предположения. А поскольку все одинаково меняют свои представления о норме процента, которая побудила бы их пересмотреть размер хранимой наличности, то не последует никаких сделок по купле-продаже.

Каждой конкретной совокупности обстоятельств и предположений соответствует своя определенная норма процента, и ни перед кем не возникнет вопрос о каком-либо изменении своего обычного запаса наличных денег.

Как правило, перемены в обстоятельствах или предположениях порождают некоторую перетасовку хранимой наличности в руках отдельных лиц, так как на деле эти перемены оказывают различное влияние на разных людей — отчасти ввиду различия среды, в которой они действуют, и мотивов, ради которых они держат наличные деньги, и отчасти ввиду неодинаковой осведомленности и разного толкования новой ситуации. Поэтому новый равновесный уровень нормы процента сопряжен с перераспределением хранимых денег. Тем не менее именно изменение нормы процента, а не перераспределение наличности — тот момент, который заслуживает нашего главного внимания. Перераспределение наличности связано с индивидуальными различиями, но действительно существенное явление происходит в простейшем случае. К тому же и в общем случае сдвиг нормы процента выступает обычно как наиболее примечательный результат реакции на появление новых данных. Движение цен на облигации происходит, как обычно пишут в газетах, «вне всякой связи с активностью рыночных сделок». Так оно и должно быть, если принять во внимание, что индивидуальные реакции на новости имеют между собой гораздо больше сходства, чем различий.

## II

Хотя сумма наличных денег, которую отдельное лицо решает придержать, имея в виду коммерческий мотив или мотив предосторожности, и не является совершенно независимой от того, что держится по спекулятивному мотиву, все же в первом приближении целесообразно рассматривать размеры этих двух категорий хранимой наличности как не зависящие в основном одна от другой. Поэтому для целей дальнейшего анализа мы можем соответственно расчленив нашу проблему.

Пусть размер наличности, отвечающий транзакционному мотиву и мотиву предосторожности, есть  $M_1$ , а размер наличности, отвечающий спекулятивному мотиву, есть  $M_2$ . Соответственно этим двум подразделениям наличных денег мы получим две функции ликвидности —  $L_1$  и  $L_2$ .  $L_1$  зависит главным образом от

уровня дохода, тогда как  $L_2$  — главным образом от определенно-го соотношения между текущей нормой процента и состоянием выжидания. Итак:

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(r),$$

где  $L_1$  — функция ликвидности с  $Y$  в качестве аргумента, определяющая величину  $M_1$ , а  $L_2$  — функция ликвидности от нормы процента  $r$ , определяющая величину  $M_2$ . Отсюда вытекает необходимость рассмотрения трех вопросов: 1) в каком отношении находятся изменения  $M$  к  $Y$  и  $r$ ; 2) что определяет характер зависимости  $L_1$ ; 3) что определяет характер зависимости  $L_2$ .

1. Отношение изменений  $M$  к  $Y$  и  $r$  зависит в первую очередь от того, каким путем происходят изменения  $M$ . Предположим, что  $M$  состоит из золотых монет и что изменения  $M$  могут иметь место только в результате возросшей добычи золота в данной хозяйственной системе. В этом случае изменения  $M$  прежде всего прямо связаны с изменениями  $Y$ , поскольку новое золото выступает как чей-то доход. Точно те же условия сохраняются и в случае, когда изменения  $M$  вызваны тем, что правительство печатает деньги для покрытия своих текущих расходов, — здесь также новые деньги выступают как чей-то доход. Однако новый уровень дохода не установится настолько высоко, чтобы весь прирост  $M$  был поглощен потребностями расширения фонда  $M_1$ . Какая-то часть денег будет уходить на покупку ценных бумаг или других активов, пока  $r$  не упадет до такого уровня, что вызовет рост величины  $M_2$  и одновременно  $Y$ , так что новые деньги будут поглощены либо  $M_2$ , либо  $M_1$ , дополнительно возросшим соответственно росту  $Y$ , вызванному падением  $r$ . Мы приходим здесь, следовательно, к тому же положению, которое создается и в том случае, когда новые деньги могут быть выпущены лишь посредством установления более либеральных условий банковского кредита, побуждающих отдельных лиц продавать банкам долговые обязательства или облигации в обмен на новые наличные деньги.

Поэтому не будет ошибкой принять последний случай как типичный. Можно допустить, что изменение  $M$  действует посредством изменения  $r$ , которое приводит к новому состоянию равновесия отчасти за счет изменения  $M_2$  и отчасти за счет изменения  $Y$ , а значит, и  $M_1$ . Распределение прироста наличности между  $M_1$  и  $M_2$  в новом положении равновесия зависит от того, как реагируют инвестиции на уменьшение нормы процента и доход — на увеличение инвестиций<sup>1</sup>. Поскольку  $Y$  отчасти зависит от  $r$ , необходимо, чтобы данное изменение  $M$  вызвало настолько значи-

---

<sup>1</sup> Нам следует отложить выяснение вопроса о том, что определяет характер нового равновесия, до кн. V.

тельное изменение  $r$ , при котором изменения  $M_1$  и  $M_2$  в совокупности соответствовали бы изменению  $M$ .

2. Не всегда давался ясный ответ на то, определяется ли скорость обращения денег по отношению к доходам как отношение  $Y$  к  $M$  или же как отношение  $Y$  к  $M_1$ . Я все же предложил бы принять ее в последнем смысле. Тогда, если  $V$  есть скорость обращения денег по отношению к доходу, то

$$L_1(Y) = \frac{Y}{V} = M_1.$$

Разумеется, нет основания полагать, что  $V$  есть постоянная величина. Ее значение будет зависеть от характера банковской и промышленной организации, от обычаев, от распределения дохода между различными классами и от издержек хранения бездействующих наличных денег. Тем не менее если иметь в виду короткий период времени и не предполагать существенных изменений любого из этих факторов, то мы можем рассматривать  $V$  как достаточно постоянную величину.

3. Наконец, встает вопрос об отношении между  $M_2$  и  $r$ . Мы видели в гл. 13, что неуверенность в отношении будущей динамики нормы процента является единственным вразумительным объяснением предпочтения ликвидности типа  $L_2$ , ведущего к хранению наличности  $M_2$ . Отсюда следует, что данная величина  $M_2$  не находится в определенной количественной связи с данной нормой процента  $r$ . Что действительно имеет значение, так это не абсолютный уровень  $r$ , а степень его отклонения от того, что считается достаточно надежным уровнем  $r$  в принятых расчетах вероятности. Все же имеются два основания полагать, что при каждом данном состоянии выжидания падение  $r$  будет сочетаться с увеличением  $M_2$ . Во-первых, если общераспространенный взгляд на то, каков надежный уровень нормы процента, не меняется, то каждое падение  $r$  понижает рыночную ставку по отношению к «надежной» ставке и тем самым увеличивает риск отказа от ликвидности. Во-вторых, каждое падение  $r$  понижает текущие доходы, полученные в результате отказа от ликвидности и выступающие как своего рода страховая премия, компенсирующая риск убытка по счету капитала, и это понижение равно разности между квадратами старой и новой процентных ставок. Когда, например, норма процента по долгосрочным долгам составляет 4%, то предпочтительнее пожертвовать ликвидностью, если только по всему расчету вероятностей нет оснований опасаться, что эта долгосрочная норма процента может расти с темпом, большим, чем 4% в год, т. е. на величину большую, чем 0,16% первоначальной суммы за год. Если, однако, норма процента уже теперь составляет только 2%, текущий доход будет компенсировать ее увеличение всего лишь на 0,04% за год. В этом, по-видимому, и заключается главное препятствие падению нормы процента до

очень низкого уровня. Если нет оснований полагать, что будущий опыт будет резко отличаться от прежнего, то норма процента по долгосрочным долгам на уровне, скажем, 20% внушает больше опасений, чем надежд; в то же время приносимый ею текущий доход достаточен для компенсации лишь весьма скромной меры опасений.

Поэтому очевидно, что норма процента — в значительной степени психологический феномен. В кн. V действительно мы увидим, что она не может находиться в равновесии на уровне *ниже* того, какой соответствует полной занятости, потому что при таком уровне возникло бы состояние подлинной инфляции, в результате чего  $M_1$  поглощало бы все новые и новые увеличения денежной наличности. Но при уровне *выше* той нормы, которая соответствует полной занятости, рыночная ставка процента по долгосрочным долгам зависит не только от текущей политики органов, регулирующих денежное обращение, но также и от господствующих на рынке предположений относительно их будущей политики. Норма процента по краткосрочным займам легко контролируется этими органами и потому, что нетрудно создать убеждение, что их политика не подвергнется большим изменениям в самом ближайшем будущем, и потому, что возможный убыток мал по сравнению с текущей выгодой (если только она не приближается к крайне малой величине). Но долгосрочная норма процента может оказаться более неподатливой, стоит ей только упасть до уровня, который в типичном мнении выглядит как «ненадежный» на основании прошлого опыта и нынешних предположений относительно будущей денежной политики. Например, в стране, привязанной к международной системе золотого стандарта, на норму процента, меньшую, чем где-либо в другом месте, будут смотреть с законным недоверием; однако внутренняя норма процента, подтянутая до паритета с *наивысшей* нормой (наивысшей с поправкой на риск), существующей в странах, принадлежащих к международной системе, может быть много выше, чем это совместимо с полной занятостью внутри первой страны.

Таким образом, денежная политика, которая расценивается общественным мнением как эксперимент или нечто, легко поддающееся изменениям, может потерпеть неудачу в стремлении понизить долгосрочную норму процента, ибо  $M_2$  может возрасти почти беспредельно в ответ на понижение  $r$  ниже определенного уровня. Та же политика, с другой стороны, может оказаться вполне успешной, если она апеллирует к общественному мнению в духе благоразумия, практичности и служения общественным интересам, основана на прочных убеждениях и проводится властью, смену которой нет оснований предполагать.

Видимо, точнее было бы сказать не то, что норма процента

есть в значительной степени психологический феномен, а что она есть в значительной степени конвенциональный феномен. Ведь ее фактическая величина в большой мере определяется преобладающим взглядом на ее ожидаемую в будущем величину. Любой уровень процента действительно *будет* прочным, если он с достаточной убежденностью принимается *за таковой*, притом, разумеется, что в изменяющейся общественной ситуации происходят колебания в силу всякого рода причин вокруг ожидаемого нормального уровня. В частности, когда  $M_1$  увеличивается быстрее, чем  $M$ , норма процента будет расти, и наоборот. Однако она может десятки лет колебаться вокруг уровня, хронически превышающего тот, при котором достижима полная занятость, в особенности если преобладает именно тот взгляд, что норма процента регулируется сама собой. В силу такого взгляда условному уровню, который в действительности устанавливается соглашением, приписываются более объективные основания, чем простая условность; и отставание занятости от оптимальной величины никак не связывается в представлении публики или официальных властей с тем, что процентные ставки колеблются большей частью в неподходящих пределах.

Теперь читателю должны быть ясны трудности, мешающие поддержанию эффективного спроса на уровне, достаточно высоком для обеспечения полной занятости; трудности эти проистекают из сочетания конвенционально установленной и весьма устойчивой нормы процента по долгосрочным займам с переменной и крайне неустойчивой предельной эффективностью капитала.

Если искать утешение в более ободряющих размышлениях, то его можно извлечь из надежды, что, поскольку отмеченное соглашение явно не основано на твердом знании, оно и не будет всегда излишне стойким по отношению к умеренным мероприятиям, настойчиво и последовательно проводимым органами, регулирующими денежное обращение. Общественное мнение может довольно быстро свыкнуться с небольшим понижением нормы процента, и соответственно может измениться общепринятое предположение относительно будущего; это готовит путь для дальнейшего движения — до известного предела. Интересный пример в этом отношении дает падение нормы процента по долгосрочным займам в Великобритании после ее отхода от системы золотого стандарта. Крупные сдвиги были вызваны путем серии прерывистых скачков, по мере того как функция предпочтения у публики, привыкающей к каждому последовательному понижению, оказывалась готовой реагировать на новые импульсы, вытекающие из новых фактов или мероприятий властей.

### III

Сказанное выше мы можем подытожить в следующем утверждении: при данном состоянии ожидания публика проявляет потенциальную склонность держать наличные деньги сверх того, что требуется на основании транзакционного мотива или мотива предосторожности. Степень реализации этой потенциальной склонности в действительной величине хранимой наличности зависит от тех условий, на которых органы, регулирующие денежное обращение, решают создавать наличные деньги. Это та самая потенциальная склонность, которая результируется в функции ликвидности  $L_2$ .

Соответственно количеству денег, создаваемых органами, регулирующими денежное обращение, установится при прочих равных условиях и норма процента, точнее совокупность процентных ставок по долгам на различные сроки. То же самое, впрочем, было бы справедливо и для любого другого фактора в экономической системе, взятого в отдельности. Поэтому данный частный анализ окажется полезным и имеющим значение лишь в той мере, в какой существует особенно непосредственная и жесткая связь между изменениями количества денег и изменениями нормы процента. Основание предполагать, что такая особая связь существует, нам дает тот факт, что банковская система и органы, регулирующие денежное обращение, ведут операции с деньгами и долговыми обязательствами, а не с реальными активами или благами, годными к потреблению.

Если бы органы, регулирующие денежное обращение, готовы были продавать и покупать на определенных условиях долговые обязательства всех сроков или даже, более того, если бы они были готовы вести операции с долгами различной степени риска, связь между совокупностью процентных ставок и количеством денег была бы прямой. Совокупность процентных ставок была бы попросту выражением условий, на которых банковская система готова приобретать долговые обязательства или расставаться с ними; количество же денег было бы суммой, которая осела в распоряжении отдельных лиц — тех, кто, учтя все относящиеся сюда обстоятельства, предпочел бы контроль над ликвидной наличностью расставанию с ней в обмен за чей-то долг на условиях, выраженных рыночной нормой процента. Видимо, наиболее важным практическим улучшением техники денежного регулирования было бы предложение центральным банком для купли-продажи по установленным ценам комплекса первоклассных облигаций, вместо того чтобы ограничиваться лишь банковской учетной ставкой по краткосрочным векселям.

Сегодня, однако, в реально существующей практике та степень, в которой цена долговых обязательств, фиксируемая банками, является «эффективной» на рынке — в том смысле, что она

определяет действительную рыночную цену, — неодинакова в разных системах. Иногда эта цена более эффективна для сделок в одном направлении, чем в другом. Это значит, что банковская система, купив долговые обязательства по определенной цене, не обязательно продает их по цене, достаточно близкой к покупной (так, чтобы разница не превышала обычной комиссии), хотя не видно причин, почему бы не сделать цену эффективной в обоих направлениях с помощью операций на открытом рынке. Существует и более важное ограничение, возникающее из-за того, что органы, регулирующие денежное обращение, как правило, не проявляют одинаковой заинтересованности к операциям с долгами всех сроков. Эти органы зачастую стремятся на практике концентрировать свои операции на краткосрочных долговых обязательствах, оставляя цены долгосрочных долгов запоздалому и несовершенному влиянию цены краткосрочных долгов — хотя и здесь опять-таки не видно причин, вынуждающих к подобным действиям. Там, где существуют эти ограничения, прямой характер связи между нормой процента и количеством денег соответствующим образом модифицируется. В Великобритании проявляется тенденция к расширению сферы активного контроля. Но, применяя рассматриваемую теорию к любому отдельному случаю, необходимо учитывать особенности методов, фактически используемых органами, регулирующими денежное обращение. Если последние ведут операции только с краткосрочными долговыми обязательствами, нам следует рассмотреть, каково то влияние, которое цена краткосрочных долговых обязательств (текущая или предполагаемая в будущем) оказывает на долговые обязательства более длительных сроков.

Итак, возможности для органов, регулирующих денежное обращение, устанавливать любой данный комплекс процентных ставок по долгам на различные сроки и с различной степенью риска определенным образом ограничены. Эти ограничения можно суммировать в следующих пунктах:

1. Существуют ограничения, которые вытекают из собственной практики органов, регулирующих денежное обращение, — сужать сферу своих операций долговыми обязательствами определенного типа.

2. Может случиться, по рассмотренным выше причинам, что, после того как норма процента упала до известного уровня, предпочтение ликвидности окажется фактически абсолютным — в том смысле, что почти каждый предпочтет иметь наличные деньги, а не долговые обязательства, приносящие столь низкие проценты. В этом случае органы, регулирующие денежное обращение, могли бы вовсе потерять эффективный контроль над нормой процента. Но хотя этот предельный случай и может приобрести важное практическое значение в будущем, до настоящего времени я не знаю ни одного подобного примера. В сущности,

характерное для большинства органов, регулирующих денежное обращение, нежелание смело вести операции с долгосрочными долговыми обязательствами оставило мало возможностей для проверки подобной ситуации. Кроме того, если бы она и возникла, это значило бы, что правительственные органы сами смогли бы при посредстве банковской системы занимать деньги в неограниченном масштабе по номинальной норме процента.

3. При наличии особо ненормальных условий имели место наиболее поразительные примеры полного крушения стабильности нормы процента вследствие того, что функция ликвидности принимала форму совершенно прямой линии, горизонтальной или вертикальной. В России и Центральной Европе после войны наблюдался денежный кризис или бегство от денег, когда никого нельзя было побудить держать деньги или долговые обязательства на каких бы то ни было условиях. Даже высокая и еще более растущая норма процента была бессильна утнаться за предельной эффективностью капитала (в особенности что касалось запасов ликвидных товаров), так как действовали предположения еще более значительного падения ценности денег. Наоборот, в Соединенных Штатах в некоторые моменты 1932 г. налицо был кризис противоположного рода — финансовый кризис, или кризис ликвидности, когда почти никого нельзя было побудить расстаться с наличными деньгами на любых разумных условиях.

4. Наконец, имеются трудности, рассмотренные в кн. IV, гл. 11, мешающие эффективному снижению нормы процента ниже определенного уровня. Они могут оказаться важными в эпоху господства низкого процента. Речь идет о посреднических издержках на пути между заемщиком и конечным заимодавцем и накидке на риск (в особенности на риск, связанный с неуверенностью в честности должника), которую требует заимодавец сверх чистой нормы процента. Если чистая норма процента снижается, то отсюда вовсе не следует, что накладки на издержки и риск уменьшаются равномерно. Поэтому норма процента, уплачиваемая типичным заемщиком, может снижаться медленнее, чем чистая норма процента, и ее не удастся снизить методами современной банковской и финансовой организации ниже определенного минимального уровня. Это особенно важно, если риск, связанный с опасениями умышленного банкротства, оценивается достаточно высоко. Поскольку риск этого рода возникает ввиду сомнений кредитора в честности заемщика, то заемщик, который не намеревается поступить бесчестно, лишен какой-либо компенсации за более высокие расходы по кредиту. Важно это и в случае краткосрочных ссуд (например, банковских ссуд), расходы по которым велики. Банк может взимать со своих клиентов от 1,5 — 2%, даже если чистая норма процента для заимодавца равна нулю.

#### IV

Предвосхищая мысли, которые относятся к гл. 21, было бы интересно уже на данной стадии коротко показать, в каком отношении находится сказанное выше с количественной теорией денег.

В мало меняющемся обществе или в обществе, где по любой другой причине ни для кого не существует неопределенности относительно будущих норм процента, функция ликвидности  $L_2$ , или склонность к тезаврированию (как мы можем назвать ее), всегда будет в состоянии равновесия равна нулю. Отсюда при равновесии  $M_2 = 0$  и  $M = M_1$ ; так что любое изменение  $M$  приведет в движение норму процента, пока доход не достигнет уровня, при котором изменение  $M_1$  равно предположенному изменению  $M$ . Далее,  $M_1 \cdot V = Y$ , где  $V$  есть скорость обращения денег по отношению к доходу, как она была определена выше, и  $Y$  есть совокупный доход. Тогда, если практически возможно измерить количество  $O$  и цену  $P$  текущего выпуска, мы имеем  $Y = OP$ , и, следовательно,  $MV = OP$ . Это и есть количественная теория денег в ее традиционной форме<sup>1</sup>.

Большой недостаток количественной теории с точки зрения применения ее к реальному миру заключается в том, что она не разграничивает изменения цен, являющиеся функцией изменений выпуска продукции, и изменения цен, которые выступают как функция изменений единицы заработной платы<sup>2</sup>. Объяснение этого пробела, видимо, следует искать в предпосылках, что не существует никакой склонности к тезаврации и что всегда имеет место полная занятость. Действительно, при таких условиях  $O$  является постоянной величиной, а  $M_2$  равно нулю, откуда следует, что если принять  $V$  также за величину постоянную, то и единица заработной платы, и уровень цен будут прямо пропорциональны количеству денег.

### ГЛАВА 16

#### Некоторые замечания о природе капитала

##### I

Акт индивидуального сбережения означает, если можно так выразиться, решение сегодня *не* обедать. Однако он необязательно влечет за собой решение пообедать или купить пару ботинок

---

<sup>1</sup> Если бы мы определили  $V$  равным не  $Y/M_1$ , а  $Y/M$ , тогда, естественно, количественная теория денег представляла бы трюизм, верный при всех обстоятельствах, но и не имеющий никакого значения.

<sup>2</sup> Это положение будет далее развернуто в гл. 21.

через неделю или год спустя или вообще потребить определенную вещь в определенное время. Таким образом, этот акт утнует деятельность по приготовлению сегодняшнего обеда, не стимулируя при этом подготовки к какому-то будущему акту потребления. Он не выступает как замена текущего потребительского спроса будущим потребительским спросом — это чистый вычет из такого спроса. Кроме того, ожидание будущего потребления настолько прочно основывается на опыте нынешнего потребления, что сокращение последнего, вероятнее всего, окажет депрессивное влияние и на будущее потребление. В результате акт сбережения не только понизит цену потребительских товаров, оставляя в неприкосновенности предельную эффективность существующего капитала, но может в действительности привести и к ее снижению. В этом случае он может сократить как нынешний инвестиционный спрос, так и нынешний потребительский спрос.

Если бы сбережение состояло не только в воздержании от нынешнего потребления, но выступало бы одновременно как определенный заказ для будущего потребления, результат мог бы быть совершенно иным. Действительно, в этом случае возросли бы ожидаемые выгоды от инвестиций и ресурсы, высвобожденные из обеспечения нынешнего потребления, могли бы быть обращены на цели будущего потребления. Но даже и в этом случае использованные таким образом ресурсы не обязательно были бы равны по объему высвобожденным ресурсам. В зависимости от интервала желаемой отсрочки потребления могут потребоваться столь неудобные «окольные» методы производства, что их эффективность окажется ниже текущей нормы процента. В результате этого заблаговременный заказ для будущего потребления проявит свое благотворное влияние на занятость не сразу, а спустя некоторое время, так что *непосредственный* эффект сбережений может быть и вредным для занятости. Как бы то ни было, в реальности индивидуальное решение сберегать не означает никакого заблаговременного заказа для будущего потребления, а лишь аннулирование текущего заказа. Таким образом, поскольку расчеты на будущее потребление являются единственными *raison d'être* для занятости, нет ничего парадоксального в выводе о том, что уменьшение склонности к потреблению оказывает *set. rag.* депрессивное влияние на занятость.

Затруднение вызвано, следовательно, тем, что акт сбережения подразумевает не замещение нынешнего потребления каким-либо другим добавочным потреблением, подготовка которого требует такой же экономической активности в настоящем, какая потребовалась бы в связи с нынешним потреблением, соответствующим по ценности сбереженной сумме, а стремление к «богатству» как таковому, т. е. возможности потреблять неопределенные предметы в неопределенные моменты времени. Абсурдное,

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

Это заблуждение из разряда тех, с которыми труднее всего расстаться. Оно порождается убеждением, будто владельцу богатства нужно капитальное имущество *как таковое*, тогда как его в действительности интересует *ожидаемый доход* от этого имущества. Ожидаемый же доход целиком зависит от предполагаемого в будущем эффективного спроса в его отношении к будущим условиям предложения. Поэтому, если акт сбережения никак не повышает ожидаемый доход, он и не будет стимулировать инвестиции. Кроме того, чтобы индивидуальный сберегатель достиг своей желаемой цели стать владельцем богатства, не обязательно требуется, чтобы было произведено *новое* капитальное имущество. Сам по себе акт сбережения со стороны одного лица, будучи, как мы показали выше, *двусторонней* трансакцией, вынуждает кого-то другого передать этому лицу известный предмет богатства, старый или новый. Каждый акт сбережения влечет за собой неизбежную «вынужденную» передачу богатства тому, кто сберегает, хотя он в свою очередь может пострадать от сбережений других. Эти передачи богатства не требуют создания нового богатства — на деле, как мы видели, они могут даже активно препятствовать этому. Создание нового богатства целиком зависит от того, достигнет ли приносимый ожидаемый доход определенного уровня, устанавливаемого текущей нормой процента. Ожидаемый доход от предельной новой инвестиции не может возрасти только потому, что некто желает увеличить свое богатство, — ведь она зависит от предполагаемого спроса на определенные предметы в определенное время.

Мы не уйдем от этого вывода и рассуждая следующим образом. Что интересует собственника богатства, так это не какой-то данный ожидаемый доход, а наивысший из доступных ожидаемых доходов, так что усиление желания владеть богатством понижает тот ожидаемый доход, которым придется удовлетвориться новым инвесторам. Но в этом рассуждении упускается из виду то обстоятельство, что для владельца реального капитального имущества всегда есть альтернатива — владеть вместо него деньгами или долговыми обязательствами. Поэтому минимальный ожидае-

мый доход, которым придется удовлетвориться новым инвесторам, не может упасть ниже того уровня, который установлен текущей нормой процента. А текущая норма процента зависит, как мы уже видели, не от силы желания обладать богатством, а от того, насколько сильны желания обладать им в ликвидной и неликвидной формах, и от того, в каком соотношении друг к другу находятся предложения богатства в той и другой формах. Если читателю еще не все ясно, пусть он спросит себя, почему сумма, которую при существующей норме процента желают сохранить в ликвидной форме, должна уменьшиться из-за нового акта сбережения (количество денег неизменно).

Некоторые, еще более сложные затруднения, которые могут возникнуть при попытке проникнуть еще глубже во все эти «почему» и «отчего», будут рассмотрены в следующей главе.

## II

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

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

Верно, что некоторые продолжительные и окольные процессы технически эффективны. Но так же обстоит дело и с некоторыми непродолжительными процессами. Продолжительные процессы технически эффективны не потому, что они длятся долго. Некоторые продолжительные процессы — вероятно, даже боль-

шинство — должны быть технически весьма неэффективными, если учесть порчу и износ с течением времени<sup>1</sup>. При данных ресурсах рабочей силы существует определенная количественная граница, в которой труд, материализованный в «окольных» процессах, может быть с выгодой использован. Независимо от прочих соображений должна существовать надлежащая пропорция между количеством труда, занятого в производстве машин, и количеством труда, занятого в их эксплуатации. Применяемые процессы могут становиться все более и более «окольными», но получаемая в конечном счете *ценность* не будет от этого бесконечно расти по отношению к затрачиваемому труду, даже если техническая эффективность этих процессов продолжает увеличиваться. Лишь в том случае, если желание отсрочить потребление достаточно сильно, чтобы вызвать ситуацию, при которой объем инвестиций, необходимый для обеспечения полной занятости, окажется настолько большим, что предельная эффективность капитала будет отрицательной величиной, — тогда действительно процесс был бы более выгодным просто в силу своей продолжительности. В этом случае мы использовали бы и технически неэффективные процессы, лишь бы только они были достаточно продолжительными, чтобы выгода от отсрочки выпуска продукции превышала эту эффективность. Мы столкнулись бы тогда с ситуацией, при которой *непродолжительные* процессы следовало бы сохранять достаточно редкими, чтобы их техническая эффективность превышала невыгоды скоротечности производственного цикла. Правильная теория должна быть поэтому обратимой, чтобы сохранить свои выводы и тогда, когда предельная эффективность соответствует положительной норме процента, и тогда, когда она соответствует отрицательной норме процента. По моему мнению, только теория редкости, как она очерчена выше, пригодна для этого.

Помимо сказанного, имеются всякого рода причины, по которым различные виды услуг и оборудования являются редкими и потому более дорогими по сравнению с трудом, затраченным на них. К примеру, работа в обстановке зловония требует повышенного вознаграждения, потому что иначе в такой обстановке никто не станет работать. То же относится и к опасным работам. Но мы ведь не выдумываем теорию производительности зловонных и опасных процессов как таковых. Короче говоря, не всякая работа выполняется в одинаково приятной обстановке, и условия равновесия требуют, чтобы предметы, производимые при менее благоприятных обстоятельствах (характеризуемых, напри-

---

<sup>1</sup> См. заметки Маршалла о работах Бем-Баверка. — A. Marshall. Principles, p. 583.

мер, зловонием, опасностью или длительным производственным циклом), оставались достаточно редкими и тем самым более дорогими. Но если затяжка времени становится благоприятным сопутствующим обстоятельством — что вполне возможно и уже характерно для поведения многих людей, — тогда, как я говорил выше, именно непродолжительные процессы должны поддерживаться достаточно редкими.

При данной оптимальной величине «окольности» мы, конечно, выберем наиболее эффективные процессы из тех, которые могут уложиться в рамки этой общей величины. Но она сама в свою очередь должна быть такой, чтобы обеспечить как раз к нужному времени удовлетворение той части потребительского спроса, которую желательно отсрочить. Иными словами, в оптимальных условиях производство должно быть так организовано, чтобы оно было наиболее эффективно и притом обеспечивало бы нужный выпуск именно к тем моментам времени, когда, как ожидается, потребительский спрос вступит в силу. Нет смысла производить для поставки в другое время, если даже путем изменения срока поставки можно увеличить выпуск в натуральном выражении, за исключением разве что случая, когда, так сказать, перспектива более обильной пищи побудит потребителя приблизить или отодвинуть час обеда. Если же ожидается, что потребитель, разузнав о всех вариантах меню, которые предложат ему в зависимости от времени обеда, выберет вариант, соответствующий 8 часам вечера, тогда дело повара — приготовить наилучший обед к данному часу (хотя, если бы время не имело значения и единственная задача повара заключалась в приготовлении наилучшего обеда, ему, быть может, было бы удобнее приготовить его к другому часу). В некоторых фазах общественного процесса вполне возможно, что мы получили бы лучшую пищу, если бы обедали попозже. Однако равным образом возможно и то, что в других фазах мы получили бы лучшую пищу, если бы обедали раньше. Как было уже сказано, наша теория должна быть одинаково применимой к обоим случаям.

При норме процента, равной нулю, для каждого определенного предмета существовал бы оптимальный промежуток времени между средней датой запуска в производство и датой потребления — такой промежуток, при котором издержки на труд были бы для него минимальными. Менее продолжительный производственный процесс оказался бы технически менее эффективным, но и более продолжительный процесс был бы также менее эффективен из-за складских расходов и порчи продукции. Но если норма процента выше нуля, вводится еще один элемент издержек, возрастающий вместе с продолжительностью процесса, так что оптимальный промежуток времени сократится. Текущий объем запускаемой в производство продукции, предназначенной

для последующих поставок, должен будет при этом уменьшиться до такого уровня, при котором возросшая в результате этого цена окажется достаточной, чтобы покрыть повышенные издержки — повышенные как вследствие начисления процентов, так и вследствие пониженной эффективности менее продолжительного метода производства. Если же норма процента падает ниже нуля (предполагая, что это осуществимо), имеет место противоположная ситуация. При определенном потребительском спросе, который ожидается в будущем, текущий запуск в производство сегодня должен был бы, так сказать, конкурировать с альтернативным запуском в более поздний момент. Вследствие этого текущий запуск в производство был бы оправдан лишь в том случае, если бы для более позднего запуска понижение выручки из-за отрицательной нормы процента не перекрывалось бы доходом ввиду большей дешевизны производства в результате относительно более высокой технологической эффективности или возможного изменения цен. Для подавляющего большинства предметов запуск в производство сколь-нибудь задолго до их предполагаемого потребления был бы технически весьма *неэффективен*. Таким образом, даже если норма процента равна нулю, доля ожидаемого в будущем потребительского спроса, которую выгодно начать обеспечивать заранее, строго ограничена. Если же норма процента растет, эта доля будущего потребительского спроса, для покрытия которой выгодно производить уже сегодня, сокращается при прочих равных условиях.

### III

Мы видели, что капитал должен оставаться на долгое время достаточно редким, чтобы его предельная эффективность была по меньшей мере равна той, определяемой психологическими и институциональными условиями нормой процента, которая соответствует периоду, равному сроку службы капитала. Что означало бы это для общества, располагающего столь большим капиталом, что его предельная эффективность равнялась бы нулю и становилась бы отрицательной при любой дополнительной инвестиции, если при этом общество имеет такую денежную систему, в которой деньги «вечны» и обладают ничтожными издержками хранения и гарантированной ценностью, и если, наконец, это общество склонно к сбережению в условиях полной занятости?

При подобных обстоятельствах, взяв за исходный пункт ситуацию полной занятости, мы увидим, что предприниматели будут неизбежно нести убытки, если они по-прежнему предъявляют спрос на рабочую силу в размере, обеспечивающем полное использование всего наличного фонда капитала. Следовательно,

фонд капитала и уровень занятости должны будут уменьшаться, пока люди не обеднеют в целом настолько, что совокупный объем сбережений снизится до нуля, т. е. положительные сбережения одних лиц уравниваются отрицательными сбережениями других. Таким образом, для общества, которое характеризуется указанными предположениями, и в условиях *laissez-faire* состояние равновесия будет таким, при котором занятость достаточно низка, а жизненный уровень достаточно жалок, чтобы сбережения были сведены к нулю. По всей вероятности, вокруг такого равновесного положения будут происходить циклические колебания. Ведь если здесь останется еще место для неуверенности в будущем, предельная эффективность капитала будет время от времени подниматься выше нуля, вызывая «бум», но зато при последующем «кризисе» фонд капитала может на некоторое время упасть ниже уровня, который соответствует долгосрочной предельной эффективности, равной нулю. Если предположить верное предвидение будущего, то равновесный фонд капитала, предельная эффективность которого в точности равна нулю, будет, конечно, меньше того фонда, который обеспечивает полное использование наличных ресурсов труда, ибо этот равновесный фонд капитала соответствует размеру безработицы, необходимому для сведения сбережения к нулю.

Единственное положение равновесия, отличающееся от этого, задавалось бы ситуацией, когда фонд капитала, настолько большой, что его предельная эффективность равняется нулю, представлял бы одновременно сумму богатства, достаточную для полного удовлетворения совокупного желания публики обеспечить будущее даже при полной занятости, и притом в условиях, когда нельзя получить никакой премии в виде процентов. Однако было бы маловероятным стечением обстоятельств, что склонность к сбережению в условиях полной занятости оказалась удовлетворенной как раз в точке, в которой фонд капитала достигает уровня, где его предельная эффективность равна нулю. Если, следовательно, такая более благоприятная возможность равновесия и представилась бы как спасительный исход, то, видимо, не тогда, когда норма процента уже упала до нуля, а в некоторой предшествующей точке ее постепенного понижения.

Мы предполагали до сих пор наличие институционального фактора, препятствующего тому, чтобы норма процента была отрицательна; таким фактором являются деньги с ничтожными издержками содержания. В действительности, однако, существуют такие институциональные и психологические факторы, благодаря которым граница, ниже которой практически не может опуститься норма процента, устанавливается много выше нуля. В частности, комиссионные за «сведение вместе» заемщиков и кредиторов и неуверенность относительно будущей нормы процен-

та — о чем мы говорили выше — устанавливают нижнюю границу, которая в нынешних условиях может составлять от 2 до 2,5% для долгосрочных ссуд. Если так, то в реальной практике быстро возникла бы неприятная ситуация, когда фонд богатства растет, а норма процента в условиях *laissez-faire* не может дальше снижаться. Помимо этого, если минимальный уровень, до которого можно практически снизить норму процента, заметно выше нуля, то меньше вероятность того, что совокупное желание накоплять богатство будет удовлетворено прежде, чем норма процента достигнет своего минимального уровня.

Действительно, послевоенный опыт Великобритании и Соединенных Штатов дает фактический пример того, насколько накопление богатства — причем в таких больших размерах, что его предельная эффективность падала быстрее, чем могла падать норма процента при противодействии институциональных и психологических факторов, — мешает в условиях преобладания *laissez-faire* достижению приемлемого уровня занятости и благосостояния, обеспечиваемых техническими условиями производства.

Отсюда следует, что из двух одинаковых обществ с одним и тем же техническим уровнем производства, но различными фондами капитала то, которое обладает меньшим фондом капитала, может в течение известного времени пользоваться более высоким уровнем жизни, чем общество, обладающее большим фондом капитала. Однако, если бедное общество догонит богатое — что, видимо, и должно произойти в конечном счете, — оба они разделят судьбу Миласа. Этот малообнадёживающий вывод основывается, конечно, на предположении, что склонность к потреблению и норма процента не контролируются сознательно в общественных интересах, а предоставлены большей частью произволу *laissez-faire*.

Если по какой бы то ни было причине норма процента не может падать так же быстро, как падала бы предельная эффективность капитала при накоплении, соответствующем по величине такому, которое общество стремилось бы сберечь, исходя из нормы процента, равной предельной эффективности капитала в условиях полной занятости, — тогда даже переключение на те способы утолить жажду богатства, которые фактически не приносят уже никакой экономической выгоды, повысит экономическое благосостояние. До тех пор пока миллионеры находят для себя удовольствие в постройке громадных особняков, где они содержат свою плоть, пока живы, и пирамид, чтобы укрыть ее там после смерти, или, каясь в грехах, воздвигают соборы или одаривают монастыри и заграничные миссии, тот день, когда изобилие капитала станет препятствием для изобилия продукции, может быть отсрочен. «Рытье дыр в земле», оплачиваемое за счет сбережений, увеличит не только занятость, но и реальный националь-

ный дивиденд, состоящий из полезных товаров и услуг. Однако было бы неразумно, чтобы мы все согласились и впредь зависеть от таких случайных и нередко разорительных лекарств, раз уж мы поняли, какими факторами определяется эффективный спрос.

#### IV

Допустим, что предприняты некоторые шаги к тому, чтобы норма процента была совместима с масштабом инвестиций, соответствующим полной занятости. Допустим, далее, что мероприятия государства выступают здесь как уравнивающий фактор и имеют целью обеспечить такой рост капитального оборота, что приближение к точке насыщения происходило бы темпами, не возлагающими чересчур тяжелого бремени на жизненный уровень нынешнего поколения.

При таких предпосылках можно было бы рассчитывать, по моему мнению, на то, что налаженное общество, оснащенное современными техническими средствами, и население, которое не растет быстро, оказались бы в состоянии снизить равновесный уровень предельной эффективности капитала приблизительно до нуля в течение жизни одного поколения. Тем самым мы достигли бы условий квазистационарного общества, где изменения и прогресс вытекали бы лишь из изменений в технологии, вкусах, демографических и институциональных сдвигов. При этом капиталоёмкие продукты продавались бы по ценам, пропорциональным воплощенному в них труду, и т. д., по тем же самым принципам, которые определяют цены потребительских товаров, где капитальные затраты составляют незначительный элемент.

Если я прав, полагая, что сравнительно легко создать достаточное изобилие капитальных благ, чтобы предельная эффективность капитала опустилась до нуля, то это может быть наиболее разумным способом постепенного избавления от многих нежелательных черт капитализма. Стоит немного подумать, как станет ясно, какие огромные социальные перемены произошли бы в результате постепенного исчезновения нормы прибыли на накопленное богатство. Каждый и при этих условиях мог бы свободно накапливать свой заработанный доход, с тем чтобы израсходовать его позднее. Но каждая отложенная им сумма не росла бы. Он находился бы просто в положении Попа-отца, который, удалившись от дел, захватил с собой на виллу в Туикенхем сундук с гинейями и брал оттуда на домашние расходы, сколько требовалось.

Хотя рантье и исчезли бы, но оставалось бы место для предпринимательства и искусства оценивать перспективные выгоды, в отношении которых мнения могут расходиться. Ведь сказанное

выше относится первым делом к чистой норме процента, оставляя в стороне любую поправку на риск и подобное ей, но отнюдь не к валовому доходу от активов, включающему вознаграждение за риск. Таким образом, если исключить ситуацию, когда норма процента держалась бы ниже нуля, сохранится положительный доход от умело осуществляемых инвестиций в отдельные виды активов с недостаточно надежным ожидаемым доходом. В условиях заметного нежелания рисковать все эти активы в совокупности принесли бы также за определенный период времени положительный чистый доход. Но при подобных обстоятельствах не исключено, что стремление извлечь плоды из сомнительных инвестиций может принять такие масштабы, что их совокупный чистый доход оказался бы в сумме *отрицательным*.

## ГЛАВА 17

### Основные свойства процента и денег

Получается, таким образом, что *норма процента на деньги* играет особую роль в установлении границы уровня занятости, поскольку она устанавливает стандартную величину, которой должна достигать предельная эффективность капитальных активов, если такие активы будут производиться заново. То, что это должно быть так, является на первый взгляд самым поразительным. Естественно задать вопрос, в чем же заключается специфичность денег, отличающая их от других активов; только ли деньги обладают нормой процента и что происходило бы в экономике, где нет денег? До тех пор пока у нас не будет ответа на эти вопросы, полное значение нашей теории останется невыясненным.

Норма процента на деньги — как мы можем напомнить читателю — это не что иное, как процентное превышение суммы денег, законтрактованной с отсрочкой поставки, например, на год, над тем, что мы можем назвать «немедленной», или кассовой, ценой этой суммы, законтрактованной для поставки на будущую дату. Поэтому, казалось бы, для каждого вида капитальных товаров должна быть норма, аналогичная норме процента на деньги. Пусть имеется определенное количество, например, пшеницы, предназначенной для поставки через год, которое имеет на сегодня такую же меновую ценность, как и 100 кварталов пшеницы с «немедленной» поставкой. Если первое количество равно 105 квартерам, мы можем сказать, что норма процента на пшеницу составляет 5% годовых, а если оно равно 95 квартерам, такая норма процента составляет *минус* 5% в год. Таким образом, для каждого товара длительного пользования мы имеем норму процента в единицах этого товара — норму процента на пшеницу,

норму процента на медь, норму процента на дома, даже норму процента на металлургический завод.

Разница между котирующимися на рынке контрактами на «будущие» и «немедленные» поставки товара, такого, как пшеница, находится в определенной связи с нормой процента на пшеницу. Но поскольку контракт на будущую поставку выражается в деньгах с передачей в будущем, а не в пшенице с немедленной поставкой, то это вводит также норму процента на деньги. Точное соотношение выглядит следующим образом.

Предположим, что цена пшеницы с немедленной поставкой равна 100 ф. ст. за 100 кварталов, что цена «долгосрочного» контракта на поставку пшеницы через год — 107 ф. ст. за 100 кварталов и что норма процента на деньги равна 5%; какова же тогда норма процента на пшеницу? На 100 ф. ст. с немедленной передачей можно купить 105 ф. ст. с отсроченной передачей, а на 105 ф. ст. с отсроченной передачей можно купить  $105/107 \cdot 100$  (=98) кварталов пшеницы с будущей доставкой. Таким же образом на 100 ф. ст. с немедленной передачей можно купить 100 кварталов пшеницы с немедленной доставкой. Следовательно, за 100 кварталов пшеницы с немедленной доставкой можно получить 98 кварталов с доставкой на будущий срок. Следовательно, норма процента на пшеницу равна *минус 2% в год*<sup>1</sup>.

Из этого следует, что нет никакой причины, по которой нормы процента должны быть одинаковыми для разных товаров, почему норма процента на пшеницу должна быть равна норме процента на медь.

Так, соотношение между котирующимися на рынке контрактами на «немедленную» и «будущую» доставки совершенно различно для разных товаров. Это, как мы увидим, приведет нас к разгадке, которую мы ищем. Ведь может оказаться, что как раз *наивысшая* из собственных норм процента (как мы можем назвать их) задает тон (потому что именно наивысшей из этих норм процента должна достигать предельная эффективность некоторого вида капитальных активов, если этот вид активов будет производиться вновь) и что имеются причины, почему именно норма процента на деньги часто наиболее высока (потому что, как мы увидим, определенные силы, которые действуют в направлении понижения собственных норм процента других активов, не действуют в отношении денег).

К этому можно добавить, что, подобно тому как в любой момент имеются несовпадающие между собой нормы процента на разные товары, точно так же — как хорошо известно маклерам на

---

<sup>1</sup> Это соотношение было впервые отмечено П. Сграффой. — См.: P. Sraffa. — *Economic Journal*, March 1932, p. 50.

валютных рынках — норма процента не одна и та же в разных валютах, например в фунтах стерлингов и долларах. Поэтому здесь разница в фунтах между контрактами на «немедленную» и «долгосрочную» поставки иностранной валюты, как правило, также не одинакова для различных иностранных валют.

Отсюда собственная мера каждого из товаров дает нам такое же средство для измерения предельной эффективности капитала, как и деньги. Поэтому мы можем воспользоваться любым товаром на выбор, например пшеницей, чтобы вычислить ценность в переводе на пшеницу ожидаемого дохода от любого капитального актива; и тогда норма дисконта, которая уравнивает нынешнюю ценность этого ряда пшеничных ежегодных рент с нынешней ценой предложения актива в переводе на пшеницу, даст нам предельную эффективность актива в переводе на пшеницу.

Если не ожидается никаких изменений в соотношении двух альтернативных товарных «стандартов ценности», то предельная эффективность капитального актива будет одинаковой, в каком бы из этих двух товаров она ни измерялась, так как и числитель и знаменатель дроби, которая приводит к предельной эффективности, будут изменяться в одинаковой пропорции. Если же, однако, один из альтернативных товаров изменится по ценности, выраженной во втором стандарте, то предельные эффективности капитальных активов изменятся в том же процентном отношении согласно тому, в каком стандарте они измеряются. Чтобы пояснить это, возьмем простейший случай, когда ожидается, что один из возможных стандартов, пшеница, будет повышаться в ценности с постоянным темпом:  $a\%$  в год в переводе на деньги. Предельная эффективность актива, которая равна  $x\%$  в переводе на деньги, будет тогда равняться  $(x-a)\%$  в переводе на пшеницу. Поскольку предельные эффективности всех капитальных активов изменятся в одинаковом размере, то из этого следует, что соотношение их значений останется неизменным независимо от выбранного стандарта.

Если бы имелся какой-то сводный товар, который можно было бы, строго говоря, рассматривать как представителя всех существующих товаров, то мы могли бы рассматривать норму процента и предельную эффективность капитала в переводе на этот товар как *единую* в известном смысле Норму Процента и *единую* Предельную Эффективность капитала. Но на этом пути лежат, разумеется, те же препятствия, которые мешают установлению единого стандарта ценности.

Поэтому до сих пор у нормы процента на деньги не отмечено никакого присущего только ей качества по сравнению с другими нормами процента и она существует на совершенно одинаковом с ними основании. В чем же тогда заключается особенность нормы процента на деньги, которая придает ей на практике ведущее

значение, признаваемое за ней в предшествующих главах? Почему объем выпуска и занятость должны быть связаны с нормой процента на деньги более тесно, чем с нормой процента на пшеницу или на дома?

## II

Рассмотрим, какими окажутся, по всей вероятности, нормы процента на разные товары за период, например, в один год по различным видам активов. Поскольку мы берем в качестве стандарта каждый товар по очереди, то эффект от каждого товара должен рассчитываться в этой ситуации как измеряемый в самом этом товаре.

Имеются три свойства, которыми в различной степени обладают разные виды активов, а именно:

1. Некоторые активы приносят доход или продукт  $q$ , измеряемые в них самих, содействуя какому-нибудь процессу производства или оказывая услуги потребителю.

2. Большинство активов, кроме денег, подвержены некоторому обесценению или вызывают какие-то издержки просто по истечении времени (не говоря уже о любых изменениях их относительной ценности) независимо от их использования для производства дохода. Иными словами, они влекут за собой издержки содержания  $c$ , измеряемые в самих активах. Для нашего изложения в данном пункте не имеет значения, где точно мы проводим границу между издержками, которые мы вычитаем при вычислении  $q$ , и теми издержками, которые включены в  $c$ , поскольку в последующих местах нас будет интересовать исключительно  $q - c$ .

3. Наконец, право распоряжаться активом в течение некоторого периода может давать потенциальное удобство или гарантию, которые не равны для активов разных типов, хотя сами активы имеют равную первоначальную ценность. Это, так сказать, никак не выражается в конце периода в форме продукта. И все же это нечто такое, за что люди готовы что-то платить. Величину (измеряемую в активе), которую они желают уплатить за потенциальное удобство, или гарантию, даваемую этим правом распоряжения (без учета доходов или издержек содержания, присущих этому активу), мы будем называть премией за ликвидность  $l$ .

Отсюда следует, что общие поступления, ожидаемые от собственности на актив, в течение некоторого периода равны доходу от него *минус* издержки его содержания *плюс* премия за ликвидность. Иными словами,  $q - c + l$  является собственной нормой процента для любого товара, где  $q$ ,  $c$  и  $l$  измеряются в данном товаре как в стандарте.

Для производственного капитала (например, машины) или

потребительского капитала (например, дома), который находится в пользовании, характерным является то, что доход от него должен в нормальных условиях превышать издержки его содержания, тогда как его премия за ликвидность, вероятно, ничтожна. Для фонда ликвидных благ, или избыточно накопленного производственного или потребительского капитала, характерно то, что он вызывает издержки содержания, выраженные в нем самом, не принося никакого дохода, компенсирующего их. В этом случае премия за ликвидность обычно так же ничтожна, коль скоро фонды превышают некоторый умеренный уровень, хотя при особых обстоятельствах она может оказаться значительной. Для денег характерно, что сами по себе они не приносят *никакого* дохода, издержки содержания для них ничтожны, а их премия за ликвидность значительна. В действительности у разных товаров могут быть разные размеры премии за ликвидность, а деньги могут требовать ощутимых издержек содержания, например, на надежное хранение. Однако существенная разница между деньгами и всеми другими активами (или большинством их) состоит как раз в том, что для денег их премия за ликвидность намного превышает издержки содержания, тогда как издержки содержания других активов намного превышают их премию за ликвидность. Для иллюстрации предположим, что доход от домов равен  $q_1$ , а издержки содержания и премия за ликвидность ничтожны; что для пшеницы издержки содержания равны  $c_2$ , а доход и премия за ликвидность также ничтожны; далее, что для денег премия за ликвидность равна  $l_3$ , а доход и издержки содержания ничтожны. Это означает, что  $q_1$  — это норма процента для жилья, —  $c_2$  — это норма процента для пшеницы, а  $l_3$  — норма процента для денег.

Для того чтобы определить соотношение между ожидаемыми поступлениями от различных видов активов, которые соответствуют равновесию, мы должны также знать, какие ожидаются изменения в их относительных ценностях в течение года. Возьмем в качестве нашего стандарта измерения деньги (которые для этой цели должны быть только счетными деньгами, так что с тем же основанием мы могли бы взять пшеницу). Пусть ожидаемое возрастание ценности в процентном выражении (или обесценение) домов будет  $a_1$ , а пшеницы —  $a_2$ . Мы назвали  $q_1$ , —  $c_2$  и  $l_3$  собственными нормами процента на дома, пшеницу и деньги, выраженные в них самих как в стандарте ценности. Иными словами,  $q_1$  — это норма процента на дома, выраженная в них самих; —  $c_2$  — это норма процента на пшеницу, выраженная в ней самой, и  $l_3$  — это норма процента на деньги в денежном выражении. Целесообразно будет также назвать  $a_1 + q_1$ ,  $a_2 - c_2$  и  $l_3$ , которые выражают те же величины в переводе на деньги в роли стандарта ценности, соответственно нормой процента в деньгах для домов, нор-

мой процента в деньгах для пшеницы и нормой процента в деньгах для самих денег. При таком обозначении легко увидеть, что собственники богатства будут предъявлять спрос на дома, пшеницу или деньги в зависимости от того, какая из величин  $a_1 + q_1$ , или  $a_2 - c_2$ , или  $I_3$  будет самой высокой. Таким образом, в состоянии равновесия цены спроса на дома или пшеницу в переводе на деньги окажутся такими, что выбор любой альтернативы не даст никаких преимуществ, т. е.  $a_1 + q_1$ ,  $a_2 - c_2$  и  $I_3$  будут равны между собой. Выбор стандарта ценности будет безразличен для этого результата, потому что переход от одного стандарта к другому изменит все члены в равной мере, а именно на величину, равную ожидаемой норме возрастания ценности (или обесценения) нового стандарта в переводе на старый.

Отсюда те активы, нормальная цена предложения которых ниже их цены спроса, будут производиться вновь. Это будут те активы, предельная эффективность которых выше (на основе их нормальной цены предложения), чем норма процента (при измерении обеих величин в одном стандарте ценности, каким бы он ни был). При дальнейшем увеличении фонда активов, которые появились, имея предельную эффективность, по крайней мере равную норме процента, их предельная эффективность (по уже изложенным достаточно ясно причинам) имеет тенденцию падать.

Таким образом, настанет момент, когда будет невыгодно производить эти активы, *если только норма процента не упадет одновременно и в равной степени*. Когда больше *не останется* ни одного актива, предельная эффективность которого достигает нормы процента, дальнейший выпуск капитальных активов прекратится.

Предположим (просто в качестве гипотезы на данной стадии доказательства), что имеется какой-то актив (например, деньги), норма процента которого постоянна (или падает более медленно с увеличением выпуска, чем норма процента для любого другого товара). Как урегулируется эта ситуация?

Поскольку  $a_1 + q_1$ ,  $a_2 - c_2$  и  $I_3$  по необходимости равны между собой и поскольку, согласно гипотезе,  $I_3$  либо постоянна, либо падает медленнее, чем  $q_1$  или  $-c_2$ , из этого следует, что  $a_1$  и  $a_2$  должны возрастать.

Иначе говоря, нынешняя денежная цена любого товара, кроме денег, имеет тенденцию падать по отношению к его ожидаемой будущей цене. Отсюда следует, если  $q_1$  и  $c_2$  продолжают падать, наступает момент, когда невыгодно производить ни один из этих товаров, если только не ожидается, что издержки производства в некоторый будущий момент превысят нынешние издержки на величину, которая покроет расходы на содержание

произведенного в данный момент запаса до момента предполагаемого повышения цены.

Теперь очевидно, что наше прежнее утверждение, согласно которому именно норма процента на деньги устанавливает предел для величины выпуска, не является, строго говоря, точным. Нам следовало бы сказать, что именно та собственная норма процента, которая при общем увеличении фонда активов снижается медленнее других, в конце концов подрывает прибыльность производства каждого другого актива, исключая только упомянутый случай особого соотношения между текущими и предполагаемыми издержками производства. Когда выпуск возрастает, собственные нормы процента снижаются до уровней, при которых выпуск одного актива за другим оказывается ниже нормального уровня рентабельности, пока наконец одна или несколько собственных норм процента не остановятся на уровне, который превышает предельную эффективность любого актива.

Если под *деньгами* мы понимаем стандарт ценности, то ясно, что вовсе не обязательно, что именно норма процента на деньги будет причиной затруднений. Мы не избавимся от этих трудностей (как это кое-кто полагал), просто издав указ, что стандартом ценности будет пшеница или дома вместо золота и серебра. Ведь теперь становится ясно, что будут возникать те же самые затруднения, если сохранится *любой* актив, собственная норма процента которого не подвержена снижению при увеличении его выпуска. Например, может оказаться, что золото будет продолжать играть эту роль возмутителя спокойствия в стране, которая перешла к необратимому бумажно-денежному стандарту.

### III

Приписывая особую значимость норме процента на деньги, мы, следовательно, молчаливо предполагали, что тот вид денег, к которому мы привыкли, обладает некоторыми специфическими свойствами, которые ведут к тому, что их собственная норма процента, выраженная в них самих как в стандарте, больше противится снижению при возрастании выпуска, чем собственные нормы процента любых других активов, выраженные в них самих. Оправдано ли такое предположение? Поразмыслив, мы придем к выводу, что приводимые ниже особенности, которые обыкновенно характеризуют деньги, как мы их знаем, достаточны для его обоснования. В той мере, в какой общепризнанный стандарт ценности обладает этими отличительными свойствами, вывод о том, что именно норма процента на деньги является наиболее важной нормой процента, будет верным.

1. Первым характерным свойством денег, которое способствует вышеупомянутому выводу, является тот факт, что деньги как в

долгосрочном, так и в краткосрочном аспекте имеют нулевую или, во всяком случае, крайне незначительную эластичность производства, поскольку речь идет о возможностях частного предприятия, а не органов, регулирующих денежное обращение, или монетарных органов. Под эластичностью производства<sup>1</sup> в этом контексте следует понимать реакцию общего количества труда, занятого в производстве денег, на увеличение того количества труда, которое можно будет купить за единицу денег. Иными словами, деньги нельзя производить по желанию. Предприниматели не могут по своему усмотрению направлять труд на расширение производства денег, когда их цена растет в единицах заработной платы. В случае с необратимой в золото, управляемой валютной это условие строго выполняется. Но и при системе золотого стандарта имеет место приблизительно то же самое, в том смысле, что максимальное пропорциональное добавление к количеству труда, которое может быть занято в производстве денег, очень невелико, кроме, разумеется, той страны, в которой добыча золота является крупной отраслью промышленности.

Что касается активов, производство которых эластично, то причиной того, что мы допускали падение их собственной нормы процента, было наше предположение, что их фонд увеличивается в результате роста выпуска. Однако в отношении денег, если оставить на время наше рассмотрение последствий сокращения единицы заработной платы или преднамеренного увеличения предложения денег монетарными органами, предложение является постоянным.

Таким образом, та особенность денег, что они не могут быть легко произведены с помощью труда, сразу же придает основание *prima facie* тому взгляду, что собственной норме процента на деньги будет свойственна относительно высокая сопротивляемость падению. Напротив, если бы деньги можно было выращивать, как зерно, или изготавливать, как автомобили, тогда было бы возможно избегать депрессий или смягчать их, потому что если цена других активов в переводе на деньги имеет тенденцию падать, то больше труда будет направлено на производство денег. Как мы видели, это будет происходить в золотодобывающих странах, хотя для мира в целом максимальные возможности переключения труда в этом направлении практически ничтожны.

2. Очевидно, что приведенному выше условию удовлетворяют не только деньги, но и все чисто «рентные» факторы, производство которых совершенно неэластично. Поэтому требуется второе условие, чтобы отличать деньги от других рентных элементов.

Второе *отличительное свойство* денег состоит в том, что они

---

<sup>1</sup> См. гл. 20.

имеют эластичность замены, равную или почти равную нулю. Это означает, что когда меновая ценность денег возрастает, то не возникает никакой тенденции к замене их каким-нибудь другим фактором, кроме, возможно, тех маловажных случаев, когда денежный материал используется также в промышленности и ремеслах.

Из особенности денег следует, что их полезность целиком вытекает из их меновой ценности, так что и та, и другая возрастают и падают при прочих равных условиях так, что когда меновая ценность денег возрастает, то нет никакого мотива или тенденции, как, например, в случае рентных факторов, заменять их другим фактором.

Таким образом, невозможно направить больше труда на производство денег, когда их цена в трудовом выражении возрастает. Деньги к тому же, когда спрос на них увеличивается, превращаются в бездонный колодец для покупательной силы, потому что, как бы ни были они дороги, спрос не может отступить от них — как в случае рентных факторов — и вылиться в спрос на другие вещи.

Единственное, что следует здесь оговорить, это то, что возрастание ценности денег ведет к неуверенности в отношении устойчивости этого повышения в будущем. В этом случае  $a_1$  и  $a_2$  возрастают, что равносильно росту товарных норм процента на деньги, и поэтому стимулируют выпуск других активов.

3. В-третьих, мы должны разобраться, не подрывает ли эти выводы тот факт, что хотя количество денег не может быть увеличено путем переключения труда на их производство, тем не менее было бы неверно предполагать, что эффективное предложение денег строго постоянно. В частности, понижение единицы заработной платы высвобождает наличные деньги из других областей применения для удовлетворения потребности в ликвидности. Кроме этого, при падении ценностей товаров в деньгах повысится отношение общего количества денег к совокупному богатству общества.

В чисто теоретическом плане невозможно отрицать, что эта реакция может приводить к нужному снижению нормы процента на деньги. Имеется, однако, целый ряд причин, в совокупности непреодолимых, почему в экономике привычного для нас типа очень высока вероятность того, что норма процента на деньги будет во многих случаях сопротивляться снижению в нужных размерах.

а) Прежде всего мы должны учитывать воздействия, которые оказывает падение единицы заработной платы на предельные эффективности других активов в денежном выражении, так как нас интересует как раз разница между предельными эффективностями и нормой процента на деньги. Если вслед за падением едини-

цы заработной платы возникает предположение, что она в дальнейшем снова возрастет, то результат будет вполне благоприятный. Если же, напротив, следствием будет ожидание дальнейшего падения, то указанное воздействие на предельную эффективность капитала может остановить падение нормы процента<sup>1</sup>.

б) Тот факт, что заработная плата в денежной форме имеет тенденцию быть малоподвижной, причем номинальная заработная плата более устойчива, чем реальная заработная плата, ограничивает способность единицы заработной платы (в переводе на деньги) к понижению. Более того, если бы это было не так, то положение оказалось бы не лучше, а еще хуже. Так как если бы заработную плату можно было бы легко понизить, то это часто порождало бы ожидание дальнейшего падения с неблагоприятными последствиями для предельной эффективности капитала. К тому же если бы заработную плату приходилось устанавливать в каком-нибудь другом товаре, например в пшенице, то маловероятно, чтобы она продолжала оставаться малоподвижной. Именно в силу особых свойств денег, в особенности тех, которые делают их *ликвидными*, заработная плата, будучи установлена в деньгах, тяготеет к малоподвижности<sup>2</sup>.

в) В-третьих, мы подходим к самому важному соображению в данном рассуждении, а именно к тем свойствам денег, которые удовлетворяют предпочтение ликвидности. В определенных, часто возникающих обстоятельствах именно эти свойства делают норму процента, особенно если она ниже определенного уровня, нечувствительной даже к значительному увеличению количества денег по отношению к другим формам богатства. Иными словами, после некоторой точки доход от денег, возникающий в силу их ликвидности, не падает в ответ на рост их количества в такой степени, в какой падает доход от других видов активов, когда их количество заметно растет.

В связи с этим играют важную роль низкие (или совсем ничтожные) издержки содержания денег. Ведь если бы издержки содержания денег были значительными, то они подрывали бы влияние ожиданий в отношении ценности денег в определенные моменты в будущем. Готовность публики увеличивать свой запас денег в ответ на сравнительно слабое побуждение вызвана стимулами ликвидности (действительными или предполагаемыми), которые не встречают противодействия в форме неуклонно ползущих вверх издержек содержания. Если взять другой товар, отлич-

---

<sup>1</sup> Этот вопрос будет рассмотрен более подробно в гл. 19.

<sup>2</sup> Если бы заработная плата (и контракты) была установлена в пшенице, то могло бы оказаться, что и для пшеницы появилось бы что-то вроде присущей деньгам премии за ликвидность. Мы вернемся к этому вопросу в § 4.

ный от денег, то его умеренный запас может оказаться удобным для тех, кто им пользуется. Но даже несмотря на то, что увеличенный запас мог бы иметь известную привлекательность как хранилище богатства, обладающее устойчивой ценностью, эта привлекательность затмевалась бы его издержками содержания в виде хранения, потерь и т. д. Поэтому после достижения некоторой границы содержание увеличенного запаса неизбежно сопряжено с убытками.

Но с деньгами, однако, как мы видели, дело обстоит иначе по ряду причин, именно тех причин, благодаря которым деньги расцениваются публикой как «ликвидные» *par excellence*. Поэтому на верном пути стоят те реформаторы, которые ищут выход в создании для денег искусственных издержек содержания, например, посредством требования, чтобы для сохранения в качестве денег законные платежные средства периодически штемпелевались за установленную плату, или в других аналогичных способах. Практическая ценность их предложения заслуживает рассмотрения.

Значение нормы процента на деньги вытекает, следовательно, из сочетания ряда свойств. Под влиянием стремления к ликвидности эта норма процента может оказаться до некоторой степени нечувствительной к изменениям соотношений между количеством денег и другими формами богатства, измеряемыми в деньгах. Далее, деньги имеют (или могут иметь) нулевые (или ничтожные) эластичности как производства, так и замены. Первое условие означает, что спрос может быть направлен преимущественно на деньги; второе — что когда это происходит, то нельзя использовать труд для увеличения производства денег, и третье — что ни в какой момент нельзя облегчить положение, воспользовавшись каким-нибудь другим фактором, способным, если он достаточно дешев, выполнять функции денег столь же хорошо. Единственный выход — кроме изменений в предельной эффективности капитала — может заключаться (пока склонность к ликвидности остается постоянной) в увеличении количества денег или — что формально одно и то же — в повышении ценности денег, что позволит данному количеству денег обслуживать больший объем денежных операций.

Таким образом, повышение нормы процента на деньги затрудняет выпуск всех предметов, производство которых эластично, будучи при этом не в состоянии стимулировать выпуск денег (производство которых, по нашей гипотезе, совершенно неэластично). Норма процента на деньги, задавая тон среди норм процента на все другие товары, задерживает инвестиции в производство этих товаров, не будучи способна стимулировать инвестиции в производство денег, которые, согласно гипотезе, не могут быть произведены. Более того, в силу эластичности спроса на ликвидную наличность в форме долговых обязательств неболь-

шое изменение в условиях, определяющих этот спрос, не способно значительно изменить норму процента на деньги. В то же время (оставляя в стороне действия правительства) из-за неэластичности производства денег совершенно неправдоподобно, что «естественные силы» понизят норму процента, оказывая влияние со стороны предложения. В случае обычного товара неэластичность спроса на ликвидные фонды этого товара позволила бы небольшим изменениям на стороне спроса быстро повысить или понизить норму процента на него, тогда как эластичность его предложения тоже способствовала бы предупреждению получения высокой премии за немедленную поставку по сравнению с поставкой «долгосрочной». Таким образом, если бы другие товары были предоставлены самим себе, то «естественные силы», т. е. обыкновенные рыночные силы, понижали бы их норму процента до тех пор, пока наступление полной занятости не вызвало бы неэластичность предложения для всех товаров без исключения, которую мы постулировали как нормальное свойство денег. Итак, при отсутствии денег и при отсутствии любого другого товара со свойствами денег (мы должны, конечно, допустить и это) нормы процента достигали бы равновесия только в случае полной занятости.

Безработица возникает, так сказать, потому, что люди хотят достать луну с неба. Они не могут найти работы, когда предмет желания (т. е. деньги) — это нечто такое, что не может быть произведено, и спрос на этот предмет не может быть легко устранен. Здесь нет иного средства, как только убедить публику, что «зелененьки» — это и есть суть проблемы и что фабрику «зелененьких» (т. е. центральный банк) необходимо поставить под государственный контроль.

Интересно отметить, что как раз то свойство, благодаря которому золото традиционно считалось особенно удобным для выполнения функции стандарта ценности, а именно неэластичность его предложения, оказалось лежащим в основе всех затруднений.

Принимая склонность к потреблению заданной, мы можем сформулировать наш вывод в самой общей форме. Никакое дальнейшее увеличение инвестиций невозможно, когда самая высокая из всех собственных норм процента всех имеющихся в наличии активов в их собственном выражении равна самой высокой из всех предельных эффективностей всех активов, измеряемых в переводе на актив, чья собственная норма процента в его же выражении наиболее высока.

В состоянии полной занятости это условие обязательно удовлетворяется. Но оно может также удовлетворяться и до достижения полной занятости, если имеется какой-нибудь актив с нулевыми (или относительно малыми) эластичностями производства

и замены<sup>1</sup> и если его норма процента падает более медленно при возрастании выпуска, чем предельные эффективности капитальных активов, измеряемых в этом активе.

#### IV

Ранее мы показали, что исполнение товаром роли стандарта ценности не является достаточным условием для того, чтобы его собственная норма процента была значимой нормой. Интересно, однако, рассмотреть, насколько тесно те свойства известных нам денег, которые делают норму процента на деньги наиболее важной нормой, связаны с их функцией стандарта ценности, в котором фиксируются долги и заработная плата. Этот вопрос следует рассмотреть в двух аспектах.

Во-первых, тот факт, что контракты назначаются в деньгах и заработная плата обычно довольно устойчива в денежном выражении, бесспорно, играет важную роль в том, что деньгам присуща столь высокая премия за ликвидность. Очевидно, что удобно держать активы в том же стандарте, в каком, возможно, будут оплачиваться будущие обязательства, а также в стандарте, в котором будущая стоимость жизни, как ожидается, будет относительно устойчивой.

В то же время предположение того, что будущая денежная стоимость выпуска будет относительно устойчивой, не может быть достаточно определенным, если в роли стандарта ценности выступает товар с высокой эластичностью производства. Кроме того, низкие издержки содержания известных нам денег играют столь же большую роль, что и высокая премия за ликвидность, в объяснении преобладающего значения нормы процента на деньги. Ведь здесь важна *разность* между премией за ликвидность и издержками содержания. И для большинства товаров, отличных от таких активов, как золото, серебро и банкноты, издержки содержания по крайней мере столь же высоки, как и премия за ликвидность, обычно свойственная стандарту ценности, в котором назначаются контракты и заработная плата. Даже если бы премия за ликвидность, причитающаяся, например, фунтам стерлингов, была перенесена на пшеницу, то норма процента на пшеницу все же едва ли поднялась бы выше нуля. Таким образом, дело обстоит так, что, хотя факт назначения контрактов и заработной платы в денежном выражении серьезно повышает значение нормы процента на деньги, тем не менее это обстоятельство само по себе,

---

<sup>1</sup> Нулевая эластичность — это более жесткое условие, чем действительно требуется.

вероятно, недостаточно для того, чтобы породить отмеченные свойства нормы процента на деньги.

Второй момент, который следует рассмотреть, более тонкий. Обычное предположение о том, что ценность выпуска будет более устойчивой, если она выражена в деньгах, а не в каком-либо другом товаре, зависит, разумеется, не от того, что заработная плата назначается в деньгах, а от того факта, что она относительно *малоподвижна* в денежном выражении. Каково было бы положение в том случае, если бы имелись основания предполагать, что заработная плата будет менее подвижной (т. е. более устойчивой), когда она выражена не в самих деньгах, а в каком-то одном или нескольких других товарах? Для такого предположения необходимо не только, чтобы стоимость данного товара ожидалась относительно постоянной в переводе в единицы заработной платы при больших или меньших размерах выпуска как в краткосрочном, так и в долгосрочном аспектах, но также чтобы любой излишек сверх текущего спроса по цене издержек производства мог переходить в запасы без дополнительных затрат. То есть чтобы премия за ликвидность этого товара превышала издержки его содержания (так как в противном случае, поскольку нет надежды на прибыль от повышения цены, содержание запаса неминуемо повлечет за собой убытки). Если бы можно было найти товар, удовлетворяющий этим требованиям, то, несомненно, его можно было бы предложить в качестве конкурента денег. Таким образом, логически нельзя исключить возможности существования такого товара, в котором ценность выпуска предполагалась бы более устойчивой, чем ценность выпуска в деньгах. Впрочем, по-видимому, мало вероятно, чтобы такой товар реально существовал.

Из этого я заключаю, что товаром, в переводе на который предполагаемая заработная плата считается наиболее малоподвижной, не может быть товар, эластичность производства которого не является наименьшей и у которого превышение издержек содержания над премией за ликвидность также не является наименьшим. Иными словами, предположение относительной малоподвижности заработной платы, выраженной в деньгах, является естественным следствием того, что превышение премии за ликвидность над издержками содержания у денег выше, чем у любого другого актива.

Таким образом, мы видим, что различные особенности, которые в совокупности усиливают значение нормы процента на деньги, кумулятивно взаимодействуют друг с другом. Тот факт, что деньги имеют низкие эластичности производства и замены, а также низкие издержки содержания, способствует повышению вероятности предположения о том, что заработная плата в день-

гах будет относительно устойчивой. А это предположение повышает премию за ликвидность для денег и предупреждает установление прочной связи между нормой процента на деньги и предельными эффективностями других активов. Если бы такая связь существовала, она могла бы лишить норму процента на деньги ее опасной силы.

У проф. Пигу (наряду с другими) вошло в обыкновение предполагать, будто бы реальная заработная плата более устойчива, чем номинальная заработная плата. Но это было бы верно только в том случае, если бы имелись достаточно сильные основания предполагать, что занятость является устойчивой. Кроме того, трудность в том, что товары, приобретаемые на заработную плату, имеют высокие издержки содержания. Если бы на самом деле была сделана попытка стабилизировать реальную заработную плату, определяя ее в натуральной форме на основе предметов, покупаемых на заработную плату, то результатом могли бы быть только сильнейшие колебания цен в деньгах. Поэтому любое незначительное изменение склонности к потреблению и побуждения к инвестированию вызывало бы бешеные скачки цен в деньгах от нуля до бесконечности. То, что заработная плата в деньгах должна быть более устойчивой, чем реальная заработная плата, представляет собой условие внутренней устойчивости, присущей системе.

Таким образом, приписывать относительную устойчивость реальной заработной плате — значит противоречить не только фактам и опыту, но и логике, если мы предполагаем, что рассматриваемая система устойчива в том смысле, что малые изменения в склонности к потреблению и в побуждении к инвестированию не вызывают резких скачков цен.

## V

В качестве примечания к вышеизложенному, возможно, следует указать на то, что уже было высказано, а именно что и «ликвидность», и «издержки содержания» важны только в сравнении друг с другом. Особенность денег состоит только в относительном превышении ликвидности над издержками содержания.

Рассмотрим, например, экономику, в которой нет актива с постоянным превышением премии за ликвидность над издержками содержания. Это наилучшее определение, которое я могу дать так называемой «немонетарной экономике». В ней нет ничего, так сказать, кроме конкретных потребительских благ и конкретных видов капитального оборудования, более или менее специализированного в соответствии с характером потребительских

благ, производимых либо при их непосредственном участии, либо при их косвенном содействии за больший или меньший период времени. Все эти блага в отличие от наличных денег портятся или, если они содержатся в запасах, вызывают расходы, превышающие любую премию за ликвидность, которая может им причитаться.

В такой экономике виды капитального оборудования будут отличаться друг от друга: а) по разнообразию потребительских благ, производству которых они могут содействовать; б) по устойчивости ценности их выпуска (в том смысле, что ценность хлеба более устойчива во времени, чем ценность модных новинок) и в) по скорости, с которой овеществленное в них богатство может стать «ликвидным» в смысле производства выпуска, выручка от которого может быть по желанию превращена во что-нибудь другое.

Собственники богатства будут в этом случае сравнивать в указанном смысле недостаток «ликвидности» различных видов капитального оборудования как средства помещения богатства с наилучшей имеющейся статистической оценкой перспективных доходов от них с учетом риска. Премия за ликвидность, как будет показано, отчасти напоминает премию за риск, но в чем-то отличается от нее. Разница между ними соответствует разнице между наилучшими оценками вероятностей, которые мы можем получить, и уверенностью, с которой мы их делаем. Когда мы в предшествующих главах говорили об оценке ожидаемого дохода, мы не уточняли, как получается эта оценка, и, чтобы избежать усложнения аргументами, мы не отличали разницы в ликвидности для разных активов от разницы в степени собственного риска. Ясно, однако, что при исчислении собственной нормы процента мы должны учитывать и то, и другое.

Не существует, очевидно, никакой абсолютной нормы «ликвидности», а только шкала ликвидности — меняющаяся премия, которая должна учитываться в дополнение к доходу от использования активов и издержек содержания при исчислении сравнительных преимуществ держания различных форм богатства. Представления о том, откуда берется «ликвидность», довольно туманны, меняются время от времени и зависят от общественной практики и институтов. Однако порядок формирования предпочтительности разных активов в сознании собственников богатства, в результате которого они в любой данный момент выражают свои мнения о ликвидности, — это нечто вполне определенное, и только они и нужны для нашего анализа поведения экономической системы.

Вполне возможно, что в определенных исторических условиях владение землей характеризовалось в сознании собственников богатства высокой премией за ликвидность. И поскольку земля

похожа на деньги тем, что ее эластичности производства и замены могут быть очень малы<sup>1</sup>, то легко представить себе, что в истории могли быть случаи, когда желание владеть землей играло такую же роль в поддержании чрезмерно высокой нормы процента, какую играют деньги в наше время. Трудно проследить это воздействие количественно из-за отсутствия для земли цены за будущую поставку, выраженной в ней самой, которая была бы полностью сравнима с нормой процента на денежный долг. Однако у нас имеется кое-что, временами очень похожее на это, в форме высоких норм процента на закладные<sup>2</sup>. Высокие нормы процента по закладным на землю, часто превышающие возможный чистый доход от земледелия, были хорошо известной чертой многих аграрных экономических систем. Законы о ростовщичестве были направлены в основном против злоупотреблений этого рода. И совершенно правильно. Поэтому в более ранних типах социальной организации, в которых не было долгосрочных облигаций в современном смысле, конкуренция со стороны высокой нормы процента по закладным вполне могла оказывать такое же влияние на замедление роста богатства от текущих инвестиций во вновь производимые капитальные активы, какое оказывали высокие нормы процента по долгосрочным долгам в более близкие времена.

Если мир после нескольких тысячелетий непрерывных индивидуальных сбережений так беден в отношении накопленных капитальных активов, то это следует объяснять, на мой взгляд, не расточительными наклонностями, свойственными человечеству, и даже не разрушениями от войн, а высокими премиями за ликвидность, прежде причитавшимися собственности на землю, а теперь достающимися деньгам. В этом вопросе я расхожусь с прежним взглядом, выраженным Маршаллом с необычайной ка-

---

<sup>1</sup> Свойство «ликвидности» ни в коем случае не может быть независимым от этих двух параметров. Поэтому маловероятно, что актив, предложение которого может быть легко увеличено или стремление к обладанию которым может быть легко переклещено на что-нибудь другое, будет обладать свойством «ликвидности» в сознании собственного богатства. Сами деньги быстро теряют свойство «ликвидности», если ожидается, что их предложение в будущем претерпит большие изменения.

<sup>2</sup> Закладная и процент на нее действительно назначаются в деньгах. Но тот факт, что должник по закладной имеет право по выбору отдать саму землю — и даже должен отдать ее, если он не может найти денег по требованию держателя закладной, — иногда делает ипотечную систему похожей на контракт на землю с будущей доставкой вместо немедленной передачи. Бывают случаи продажи земли арендаторам вместо оформления закладных, что фактически очень близко подходит к сделкам этого рода.

тегоричностью в его «Принципах экономики»<sup>1</sup>: «Каждый знает, что накопление богатства тормозится, а норма процента до сих пор поддерживается предпочтением, которое огромная масса человечества отдает в пользу немедленных удовольствий, вместо того чтобы откладывать их на будущее, их нежеланием «ждать».

## VI

В своем «Трактате о деньгах» я дал определение того, что подразумевалось под единой нормой процента, которую я назвал *естественной нормой* процента, а именно нормы, которая в терминологии моего «Трактата» поддерживала равенство между величиной сбережений (как она была там определена) и величиной инвестиций. Я полагал, что это было развитием и уточнением «естественной нормы процента» Викселя, которая в его понимании была нормой, поддерживающей устойчивость некоторого не очень ясно определенного им уровня цен.

Однако я упустил из виду тот факт, что в каждом обществе, согласно этому определению, имеется разная естественная норма процента для каждого предположительного уровня занятости. И точно так же для каждой нормы процента имеется уровень занятости, для которого эта норма процента является «естественной» нормой в том смысле, что система будет находиться в состоянии равновесия при этой норме процента и этом уровне занятости. Таким образом, было бы ошибкой говорить о существовании единственной нормы процента или полагать, что приведенное выше определение даст *единственное* значение нормы процента независимо от уровня занятости. Тогда я еще не понимал, что при определенных условиях система может находиться в состоянии равновесия при неполной занятости.

Теперь я больше не придерживаюсь того мнения, что идея «естественной» нормы процента, которая прежде казалась мне столь многообещающей, содержит что-нибудь очень полезное или важное для нашего анализа. Это просто та норма, которая будет сохранять статус-кво. И вообще не статус-кво как таковой интересует нас больше всего.

Если и существует такая единица в своем роде и влиятельная норма процента, то это должна быть норма, которую мы могли бы назвать *нейтральной* нормой процента<sup>2</sup>, а именно: естествен-

---

<sup>1</sup> A. Marshall. Principles of Economics, p. 581.

<sup>2</sup> Это определение не соответствует ни одному из разных определений *нейтральных денег*, предложенных новейшими авторами, хотя оно, возможно, имеет какое-то отношение к цели, которую имели в виду эти авторы.

ная норма в вышеуказанном смысле, которая совместима с *полной* занятостью при заданных других параметрах системы. Впрочем, эту норму, возможно, лучше было бы назвать *оптимальной* нормой процента.

Нейтральную норму процента можно более строго определить как такую норму процента, которая господствует в состоянии равновесия, когда выпуск и занятость таковы, что эластичность занятости в целом равна нулю<sup>1</sup>.

Все вышеуказанное дает нам еще раз ответ на вопрос о том, что следовало бы неявно допустить, чтобы классическая теория процента приобрела смысл. Эта теория предполагает, что либо фактическая норма процента всегда равна нейтральной норме в том смысле, в котором она была только что определена, либо, напротив, фактическая норма процента всегда равна той норме, которая будет поддерживать занятость на некотором определенном постоянном уровне. Если традиционную теорию интерпретировать таким образом, то в ее практических выводах очень мало или нет допущений, против которых нам пришлось бы возражать. Классическая теория предполагает, что банки или естественные силы заставляют рыночную норму процента подчиниться одному или другому из указанных условий. И она исследует, какие законы будут управлять использованием и вознаграждением производительных ресурсов общества при таком допущении. Если придерживаться такого понимания, то объем выпуска будет зависеть только от предполагаемого постоянного уровня занятости в сочетании с наличными техническими средствами и технологией. И тогда мы благополучно устроимся в мире рикардианской экономики.

## ГЛАВА 18

### Новая формулировка общей теории занятости

#### I

Мы достигли теперь той стадии, когда можно собрать воедино нити нашей аргументации. Для начала может оказаться полезным выяснить, какие элементы в экономической системе мы обычно принимаем как данные, какие являются независимыми переменными нашей системы и какие — зависимыми переменными.

В качестве данных мы принимаем достигнутый уровень квалификации и количество имеющегося труда, существующее качество и количество наличного оборудования, применяемую тех-

---

<sup>1</sup> См. гл. 20.

нологию, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителя, тяжесть труда различной интенсивности, роль контроля и организации, а также социальную структуру, включающую силы, которые помимо наших переменных, о которых речь пойдет ниже, определяют распределение национального дохода. Это не означает, что мы считаем эти факторы неизменными, — просто в данном месте и в данной ситуации мы не рассматриваем или не принимаем во внимание влияние и последствия изменений этих факторов.

Независимыми переменными у нас являются прежде всего склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента, хотя, как мы видели, их можно более глубоко проанализировать.

К зависимым переменным мы относим прежде всего объемы занятости и национального дохода (или национального дивиденда), измеряемые в единицах заработной платы.

Факторы, которые мы приняли в качестве заданных, оказывают влияние на наши независимые переменные, но не определяют их полностью. Например, график предельной эффективности капитала зависит отчасти от имеющегося количества оборудования, которое является одним из заданных факторов, и отчасти от состояния долгосрочных предположений, которые не могут быть выведены из заданных факторов. Однако имеются некоторые другие элементы, которые настолько полно определяются заданными факторами, что мы можем рассматривать сами эти производные элементы тоже как заданные. Например, заданные факторы позволяют нам определить, какой уровень национального дохода, измеренного в единицах заработной платы, будет соответствовать любому данному уровню занятости. Таким образом, в рамках экономической структуры, которую мы принимаем как данную, национальный доход зависит от объема занятости, т. е. от количества усилий, посвящаемых текущему производству, в том смысле, что между ними имеется устойчивая связь<sup>1</sup>. Кроме того, они позволяют нам вывести форму функций совокупного предложения, которые воплощают *физические* условия предложения для различных видов продуктов, т. е. объем занятости, которая будет в производстве, соответствующем любому данному уровню эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы. Наконец, они дают нам функцию предложения труда (или усилий), и тем самым они говорят нам *inter alia*, в какой

---

<sup>1</sup> На этой стадии мы отвлекаемся от некоторых усложнений, которые появляются, когда функции занятости для различных продуктов имеют разную кривизну в пределах рассматриваемого интервала занятости (см. гл. 20).

точке функция занятости<sup>1</sup> для труда в целом перестанет быть эластичной.

Однако график предельной эффективности капитала зависит частично от заданных факторов и частично от ожидаемого дохода от различных видов капитальных активов. Со своей стороны норма процента зависит частично от состояния предпочтения ликвидности (т. е. функции ликвидности) и частично от количества денег, измеряемого в единицах заработной платы. Таким образом, мы можем иногда рассматривать наши полностью независимые переменные как состоящие из: 1) трех фундаментальных психологических факторов, а именно психологической склонности к потреблению, психологического восприятия ликвидности и психологического предположения о будущем доходе от капитальных активов; 2) единицы заработной платы, определяемой соглашениями о размерах заработной платы между нанимателями и нанимаемыми, и 3) количества денег, которое определяется действиями центрального банка. Таким образом, если мы возьмем в качестве заданных приведенные выше факторы, то эти переменные определяют национальный доход (или дивиденд) и размер занятости. Но эти последние в свою очередь могут быть подвергнуты дальнейшему разложению и не являются, так сказать, нашими конечными элементарными независимыми переменными.

Разделение определяющих факторов экономической системы на две группы — заданных факторов и независимых переменных, разумеется, совершенно произвольно с любой абсолютной точки зрения. Разделение должно производиться целиком на основе опыта, так, чтобы оно соответствовало, с одной стороны, факторам, изменения которых представляются такими медленными или столь малозначительными, что имеют слабое и сравнительно малозаметное краткосрочное влияние на наше *quaesitum*, и, с другой стороны, тем факторам, изменения которых на практике оказывают, как полагают, решающее влияние на наше *quaesitum*. Наша цель в данном случае состоит в том, чтобы выяснить, чем определяется в каждый данный момент национальный доход конкретной экономической системы и (что почти одно и то же) размер занятости в ней. В столь сложной области исследований, как экономическая теория, в которой мы не можем надеяться на очень точные обобщения, это будут факторы, изменения которых *главным образом* определяют наше *quaesitum*. Нашей конечной задачей является выбор тех переменных, которые могут находиться под сознательным контролем или управлением центральной власти в той реальной системе, в которой мы живем.

---

<sup>1</sup> Определение дается в гл. 20.

## II

Попытаемся теперь подвести итоги нашей аргументации в предыдущих главах, располагая факторы в порядке, обратном тому, в котором мы их вводили.

Существует побуждение подталкивать величину новых инвестиций до такого уровня, при котором цена предложения капитального актива каждого вида достигает такого значения, что в сочетании с его перспективной выгодой она приводит предельную эффективность капитала в целом к приблизительному равенству с нормой процента. Это означает, что величина новых инвестиций совместно определяется физическими условиями предложения в отраслях, производящих капитальные блага, состоянием уверенности относительно ожидаемого дохода, психологической расположенностью к ликвидности и количеством денег (предпочтительно измеряемым в единицах заработной платы).

Но рост (или падение) уровня инвестиций должен будет повлечь за собой рост (или падение) уровня потребления, поскольку поведение публики, вообще говоря, таково, что она готова расширить (или сузить) разрыв между своим доходом и потреблением только в том случае, если ее доход возрастает (или уменьшается).

Иными словами, изменения в размерах потребления в общем случае происходят *в том же направлении* (хотя и отстают по объему), что и изменения в уровне дохода. Связь между данным приростом сбережений и сопровождающим его приростом потребления задается предельной склонностью к потреблению. Определенное таким образом отношение между приростом инвестиций и соответствующим приростом совокупного дохода, измеряемыми в единицах заработной платы, задается мультипликатором инвестиций.

Наконец, если мы допускаем (в качестве первого приближения), что мультипликатор занятости равен мультипликатору инвестиций, то мы можем, применяя мультипликатор к приросту (или убыванию) величины инвестиций, вызванному указанными факторами, получить прирост занятости.

Прирост (или сокращение) занятости может, однако, сдвинуть вверх (или вниз) график предпочтения ликвидности. Существуют три способа, посредством которых он будет способствовать повышению спроса на деньги: во-первых, постольку, поскольку ценность выпуска будет повышаться при увеличении занятости, даже если единица заработной платы и цены (в единицах заработной платы) не меняются; кроме того, сама единица заработной платы будет тяготеть к увеличению с улучшением занятости и, наконец, рост выпуска будет сопровождаться ростом

цен (в единицах заработной платы) из-за роста издержек в краткосрочном аспекте.

Таким образом, эти последствия будут оказывать влияние на состояние равновесия. Имеются также и другие последствия. Кроме того, среди указанных факторов нет ни одного, который не мог бы иногда меняться существенно и внезапно. Отсюда крайняя сложность действительного хода вещей. Тем не менее это, по-видимому, как раз те факторы, которые было бы полезно и удобно выделить. Если мы будем изучать какую-либо реальную проблему в соответствии с предложенной схемой, то мы убедимся, что она легче поддается решению. И наша практическая интуиция (способная охватить более широкий комплекс фактов, чем тот, с которым можно работать на основе общих принципов) получит для работы более удобоваримый материал.

### III

Выше приведено краткое изложение Общей теории. Но действительные явления экономической системы несут на себе отпечаток также некоторых специфических свойств склонности к потреблению, графика эффективности капитала и нормы процента, относительно которых мы можем с уверенностью делать обобщения на основе опыта, но которые не являются логически необходимыми.

В частности, примечательное свойство экономической системы, в которой мы живем, состоит как раз в том, что, хотя она и подвержена серьезным колебаниям производства и занятости, она не является крайне неустойчивой. В действительности она может пребывать в состоянии хронически пониженной активности в течение длительного времени, не проявляя заметных тенденций ни в сторону оздоровления, ни в сторону окончательного краха. Кроме того, опыт показывает, что полная или даже приблизительно полная занятость является редким и скоропреходящим событием. Колебания могут вначале быть интенсивными, но, по-видимому, источник колебаний истощается до того, как они достигнут опасных крайностей, так что наш обычный удел — это промежуточная ситуация, которая не является ни отчаянной, ни удовлетворительной.

Именно на том факте, что колебания имеют тенденцию истощать себя, не доходя до крайностей, и в конце концов менять направление, и основывается теория экономических циклов, имеющих определенные фазы. То же самое относится и к ценам, которые в ответ на начальное возмущение, по-видимому, способны достигать соответствующего уровня и в течение какого-то времени могут оставаться довольно устойчивыми.

Итак, поскольку эти известные из опыта факты не являются логически необходимыми, то следует предположить, что свойства среды и психологические склонности современного мира должны быть таковы, чтобы стать источником этих результатов. Поэтому полезно было бы рассмотреть, какие мыслимые психологические наклонности будут приводить к устойчивости системы, и затем выяснить, можно ли, опираясь на наши представления о природе современного человека, с уверенностью приписывать эти наклонности миру, в котором мы живем.

К условиям устойчивости, которые, как выяснил предшествующий анализ, пригодны для объяснения наблюдаемых результатов, относятся следующие:

1. Предельная склонность к потреблению такова, что когда выпуск в данном обществе растет (или падает) благодаря тому, что существует более высокая (или более низкая) занятость при известном объеме капитального оборудования, мультипликатор, связывающий обе величины, оказывается больше единицы, но не namного.

2. Когда происходят изменения в ожидаемом доходе от капитала или в норме процента, то график предельной эффективности капитала будет таков, что изменения величины новых инвестиций не отличаются сильно от изменений первых двух величин, т. е. умеренные изменения ожидаемого дохода от капитала или нормы процента не будут связаны с очень большими изменениями в размерах инвестиций.

3. Когда происходят изменения в занятости, то заработная плата в деньгах проявляет тенденцию к изменениям в том же направлении, но несколько отличаясь от них по степени, т. е. умеренные изменения в занятости не связаны с очень большими изменениями заработной платы в деньгах. Это представляет собой скорее условие устойчивости цен, чем устойчивости занятости.

4. Можно добавить четвертое условие, которое способствует не столько устойчивости системы, сколько тенденции к тому, чтобы отклонение в какую-то одну сторону меняло свой знак должным образом. Оно состоит в том, что величина инвестиций, более высокая (или более низкая), чем преобладавшая прежде, начинает неблагоприятно (или благоприятно) воздействовать на предельную эффективность капитала, если она сохраняется в течение периода, который, будучи измерен в годах, не очень велик.

1. Наше первое условие устойчивости, а именно то, что мультипликатор, хотя он и больше единицы, не слишком велик, выглядит очень правдоподобным, как психологическая характеристика человеческой природы. Когда реальный доход возрастает, то уменьшается давление текущих потребностей и увеличивается излишек сверх потребностей установившегося уровня жизни; если реальный доход падает, происходит обратное. Таким образом, вполне естественно — по крайней мере в среднем для обще-

ства, — что текущее потребление должно увеличиваться, когда занятость растет, но не на всю величину прироста реального дохода; что оно должно сокращаться, когда занятость уменьшается, но не на всю величину сокращения реального дохода. Кроме того, то, что присуще в среднем для отдельных лиц, вероятно, должно стать присущим также и для правительств, особенно в век, когда прогрессирующий рост безработицы обычно вынуждает государство оказывать помощь из заемных фондов.

Но независимо от того, представляется ли читателю этот психологический закон как верный априори или нет, жизнь, несомненно, была бы совершенно иной, если бы этот закон не действовал. Так, в этом случае рост инвестиций, каким бы маленьким он ни был, вызывал бы кумулятивный рост эффективного спроса до тех пор, пока не было бы достигнуто состояние полной занятости.

Напротив, сокращение инвестиций вызывало бы кумулятивное падение эффективного спроса до тех пор, пока не осталось бы ни одного занятого человека. Однако опыт показывает, что мы обычно находимся в промежуточном положении. Не исключено, что может отыскаться интервал, в котором действительно преобладает неустойчивость. Но если дело обстоит так, то этот интервал, вероятно, узок, и за его пределами в ту и другую сторону наш психологический закон должен, безусловно, выполняться. К тому же очевидно, что мультипликатор, хотя и превышающий единицу, в обычных условиях не слишком велик. Ведь если бы это было не так, то каждое изменение величины инвестиций приводило бы к огромному изменению (ограниченному только полной или нулевой занятостью) в уровне потребления.

2. Если наше первое условие гарантирует, что умеренное изменение величины инвестиций не повлечет за собой неограниченно большого изменения спроса на предметы потребления, то наше второе условие гарантирует, что умеренное изменение ожидаемого дохода от капитальных активов или нормы процента не вызовет неограниченно большого изменения в уровне инвестиций. Это, вероятно, объясняется возрастанием издержек производства при сильном увеличении выпуска на существующем оборудовании.

Действительно, если мы вначале находимся в ситуации, в которой имеются очень большие избыточные ресурсы для производства капитальных активов, то мы можем столкнуться со значительной неустойчивостью в некотором интервале. Но это перестает быть верным по мере того, как избыток все больше используется. Кроме того, это условие ограничивает неустойчивость, возникающую из-за быстрых изменений в ожидаемом доходе от капитальных активов, изменений, вызываемых резкими колебаниями в психологии бизнеса или эпохальными изобретениями, хотя возможно, что эта неустойчивость ограничивается скорее сверху, чем снизу.

3. Третье условие согласуется с нашим опытом в отношении человеческой природы. Так, хотя борьба за заработную плату в деньгах, как мы указывали выше, — это в основном борьба за поддержание высокой *относительной* заработной платы, но эта борьба при росте занятости, вероятно, будет усиливаться в каждом отдельном случае, во-первых, потому, что усилится экономическая позиция рабочего в переговорах с предпринимателем, и, во-вторых, убывающая предельная полезность его заработной платы и повышение денежного излишка повысят его готовность идти на риск. Все же эти мотивы будут действовать в определенных пределах, и рабочие не станут стремиться к слишком большой заработной плате в деньгах, когда занятость повышается, или согласятся скорее на очень сильное ее снижение, чем на любой уровень безработицы.

И опять-таки, независимо от того, правдоподобен ли этот вывод априори или нет, опыт показывает, что подобный психологический закон должен быть в силе. Ведь если бы конкуренция между безработными всегда приводила к резкому сокращению заработной платы в деньгах, то это вызывало бы очень сильную неустойчивость уровня цен. Кроме того, могло бы не существовать положения устойчивого равновесия, за исключением условий, совместимых с полной занятостью. Единица заработной платы могла бы беспрепятственно падать, пока она не достигла бы точки, в которой влияние избытка денег (в переводе на единицы заработной платы) на норму процента не оказалось бы достаточным, чтобы восстановить уровень полной занятости. Ни в какой другой точке ей не удалось бы задержаться<sup>1</sup>.

4. Четвертое условие, которое является не столько условием устойчивости, сколько условием чередований спада и оздоровления, опирается просто на предположение о том, что капитальные активы имеют разный возраст, изнашиваются с течением времени и вообще не слишком долговечны. Поэтому если величина инвестиций падает ниже определенного минимального уровня, то это просто вопрос времени (при отсутствии больших колебаний других факторов), что предельная эффективность капитала поднимется достаточно, чтобы вызвать увеличение инвестиций сверх этого минимума. И точно так же, если инвестиции достигнут более высокого уровня, чем прежде, то это только вопрос времени, что предельная эффективность капитала упадет достаточно, чтобы вызвать спад, если при этом нет компенсирующих изменений в других факторах.

По этой причине даже те подъемы и падения, которые происходят в пределах, установленных другими нашими условиями ус-

---

<sup>1</sup> Последствия изменений единицы заработной платы будут подробно рассмотрены в гл. 19.

тойчивости, будут, вероятно (если они продержатся достаточно время и не столкнутся с изменениями других факторов), вызывать обратное движение до тех пор, пока те же самые силы, что и прежде, снова не изменят направление.

Таким образом, указанные четыре условия, взятые вместе, достаточны для объяснения наиболее примечательных черт нашего реального опыта, а именно что мы находимся в колебательном движении (избегая в то же время катастрофических отклонений занятости и цен в обоих направлениях) вокруг промежуточного положения значительно меньше полной занятости и значительно выше минимальной занятости, падение ниже которой представляло бы угрозу для жизни.

Но мы не должны делать отсюда вывод, что это среднее положение, вытекающее из «естественного» хода вещей, а именно из тех тенденций, которые, вероятно, будут продолжать действовать при отсутствии мер, специально предназначенных для их исправления, имеет силу закона необходимости. Беспрепятственное господство этих условий — это наблюдаемый факт, представляющий мир, каков он есть или каким он был, а вовсе не неизбежный принцип, который не может быть изменен.

## **Книга V**

# **ДЕНЕЖНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ**

## **ГЛАВА 19**

### **Изменения в денежной заработной плате**

В некоторых отношениях было бы лучше, если эффект, производимый изменениями в денежной заработной плате, был бы рассмотрен нами в одной из предшествующих глав. Ведь классическая теория привыкла связывать предположение о якобы саморегулирующемся характере нашей экономической системы с подвижностью денежной заработной платы или же, если денежная заработная плата отличается негибкостью, то возлагать вину за плохую саморегулируемость на эту негибкость.

Невозможно было, однако, всесторонне разобрать этот вопрос, до тех пор пока мы не развили своей собственной теории. Последствия изменений в денежной заработной плате весьма сложны. При определенных условиях сокращение денежной заработной платы вполне способно дать стимул к расширению производства, как это предполагает классическая теория. Я расхожусь с этой теорией главным образом в методе анализа, а это расхождение не могло быть отчетливо показано до тех пор, пока читатель не ознакомился с моим собственным методом.

Общепринятое объяснение, как я понимаю его, чрезвычайно просто. Оно не зависит от различных побочных влияний вроде тех, о которых речь пойдет ниже. Просто предполагается, что сокращение денежной заработной платы будет при прочих равных условиях стимулировать спрос вследствие уменьшения цен готовой продукции и вести поэтому к увеличению производства и занятости до той точки, где понижение денежной заработной платы, на которое согласен наемный труд, будет как раз нейтрализовано падением предельной производительности труда, неизбежным при увеличении выпуска продукции на данном оборудовании.

В своей простейшей форме это равносильно допущению, что снижение денежной заработной платы никак не затрагивает спрос. Быть может, найдутся экономисты, которые станут утверждать, что нет никаких причин, почему спрос должен быть затронут, поскольку совокупный спрос зависит от количества денег, умноженного на скорость их обращения по отношению к доходам, и что нет никаких видимых оснований, почему сокращение денежной заработной платы должно уменьшить количество денег или скорость их обращения по отношению к доходам. Или они могут даже сказать, что если падает заработная плата, то обязательно должна расти прибыль. Но, как мне кажется, больше принято соглашаться с тем, что снижение денежной заработной платы может оказать *некоторое* влияние на совокупный спрос, поскольку сокращается покупательная способность какой-то части наемных работников, но реальный спрос со стороны других факторов, денежный доход которых не уменьшился, будет стимулироваться падением цен, и что совокупный спрос самих наемных работников, по всей вероятности, возрастет в результате возросшего объема занятости, если только эластичность спроса на труд в ответ на изменения денежной заработной платы окажется не меньше единицы. Таким образом, при новом состоянии равновесия налицо будет больший объем занятости, чем это имело бы место при прежних условиях, за исключением, возможно, каких-то особых предельных случаев, не встречающихся в реальной жизни.

Именно с подобным типом анализа я в корне не согласен, или, точнее, не согласен с предпосылками, которые лежат в основе рассуждений, приведенных выше. И если вышесказанное дает, как мне думается, верное представление о том, что говорят и пишут многие экономисты, то лежащие в основе всего этого теоретические предпосылки редко излагались сколько-нибудь подробно.

По-видимому, к такому образу мыслей приходят следующим путем. В каждой данной отрасли мы имеем график спроса на продукцию, связывающий количество продукции, которое может быть продано, с запрашиваемыми ценами. Мы имеем также се-

рию графиков предложения, характеризующих цены, которые будут запрашиваться для продажи различных объемов продукции при разных исходных издержках. А эти графики, взятые вместе, дают возможность вывести еще один график, представляющий собою (при предположении, что все прочие издержки остаются неизменными или изменяются только в связи с изменениями объема производства) график спроса на труд в данной отрасли, связывающий объем занятости с различными уровнями заработной платы, причем форма кривой в каждой ее точке будет характеризовать эластичность спроса на труд. Затем это представление без существенных видоизменений переносится на промышленность в целом, и по аналогии предполагается, что мы имеем график спроса на труд для промышленности в целом, связывающий объем занятости с различными уровнями заработной платы. При этом считается, что для правильности такого анализа практически безразлично, ведется ли он на базе денежной или реальной заработной платы. Если мы берем денежную заработную плату, мы должны, разумеется, учесть изменения в ценности денег, но это не влияет на общий характер аргументации, поскольку цены, конечно, не изменяются в точной пропорции к изменениям денежной заработной платы.

Если такова общая линия аргументации (а если нет, то я вообще не знаю, какова эта линия), то она, несомненно, ошибочна. Дело в том, что графики спроса для отдельных отраслей могут быть построены только исходя из предположения о неизменности графиков спроса и предложения в других отраслях и о фиксированной величине совокупного эффективного спроса. Неоправданно поэтому переносить эту аргументацию на промышленность в целом, если мы не переносим также допущения о фиксированности совокупного эффективного спроса. Однако это допущение сводит всю аргументацию к *ignoratio elenchi*. Никто не стал бы отрицать, что сокращение денежной заработной платы *при сокращении той же, что и раньше, величины общего эффективного спроса* будет сопровождаться увеличением занятости. Но суть вопроса заключается как раз в том, останется ли совокупный эффективный спрос, измеряемый в деньгах, тем же самым при сокращении денежной заработной платы или по крайней мере будет ли совокупный эффективный спрос уменьшаться в меньшей пропорции, чем сокращается денежная заработная плата (т. е. будет ли он несколько больше при измерении его в единицах заработной платы). Но поскольку классической теории не дано права распространять по аналогии свои выводы, относящиеся к отдельным отраслям, на промышленность в целом, то она оказывается совершенно не в состоянии ответить на вопрос о том, каким будет влияние на занятость сокращения денежной заработной платы, так как она не располагает методом анализа, который был

бы пригоден для этого. В книге проф. Пигу «Теория безработицы» извлечено, по-моему, из классической теории все, что только можно было из нее извлечь. И в результате эта книга служит ярким примером того, что классической теории нечего предложить для решения проблемы, чем определяется действительный уровень занятости в целом<sup>1</sup>.

## II

Попробуем в таком случае применить наш собственный метод анализа к решению этой проблемы. Она распадается на две части. (1) Ведет ли сокращение денежной заработной платы при прочих равных условиях непосредственно к увеличению занятости, понимая под «прочими равными условиями» то, что склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента остаются для общества в целом такими же, как и прежде? И (2) оказывает ли сокращение денежной заработной платы неизбежное или вероятное влияние на уровень занятости косвенным путем — посредством своего неизбежного или вероятного воздействия на эти три названных фактора?

На первый вопрос мы уже ответили отрицательно в предшествующих главах. Мы показали, что единственно, с чем соотносится объем занятости, — это с объемом эффективного спроса, измеренного в единицах заработной платы, и что эффективный спрос, представляя собой сумму ожидаемого потребления и ожидаемых инвестиций, не может измениться, если склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента остаются неизменными. Если же при отсутствии каких-либо изменений в этих факторах предприниматели решили бы увеличить занятость в целом, то их выручка неизбежно оказалась бы меньше их цены предложения.

По-видимому, поверхностное умозаключение, согласно которому сокращение денежной заработной платы увеличивает занятость, «так как оно уменьшает издержки производства», будет легче опровергнуть, если мы проследим ход событий, взяв за основу гипотезу, наиболее благоприятную для подобного взгляда, а именно: предприниматели с самого начала *предполагают*, что сокращение денежной заработной платы приведет к этому результату. Действительно, не так уж невероятно, что индивидуальный предприниматель, видя, что его собственные издержки производства сокращаются, не примет сначала во внимание тех обратных последствий, которые скажутся на спросе на его товары, и станет действовать, основываясь на предположении, что он смо-

---

<sup>1</sup> В приложении к этой главе дана развернутая критика «Теории безработицы» проф. Пигу.

жет теперь продать с прибылью больше продукции, чем раньше. Если, далее, все предприниматели будут действовать исходя из предположений такого рода, то удастся ли им на самом деле увеличить свои прибыли? Удастся, если предельная склонность общества к потреблению равна единице, так что не будет разрыва между приращением дохода и приращением потребления, или же если будет иметь место рост инвестиций, соответствующий по величине разрыву между приращением дохода и приращением потребления, а это произойдет лишь в том случае, когда график предельной эффективности капитала сместится вверх относительно нормы процента. Таким образом, выручка от реализации возросшего объема продукции разочарует предпринимателей и занятость вновь упадет до своего прежнего уровня, если только предельная склонность к потреблению не равна единице или если сокращение денежной заработной платы не повлечет за собой смещения вверх графика предельной эффективности капитала относительно нормы процента, что привело бы к росту объема инвестиций. Если же предприниматели станут предлагать работу в таких размерах, что при условии продажи всей продукции по намеченным ценам это обеспечит обществу такой уровень дохода, из которого оно будет сберегать больше, чем составит сумма текущих инвестиций, то предприниматели понесут убыток, равный этому разрыву. Это произойдет совершенно независимо от уровня денежной заработной платы. В лучшем случае разочарование предпринимателей может быть отсрочено лишь на то время, в течение которого разрыв будет заполняться их собственными инвестициями, предназначенными для увеличения оборотного капитала.

Итак, сокращение денежной заработной платы может привести к продолжительному увеличению занятости, не иначе как воздействуя или на склонность общества в целом к потреблению, или на график предельной эффективности капитала, или на норму процента. Нет никакого другого метода проанализировать эффект сокращения денежной заработной платы, помимо рассмотрения возможных последствий этого сокращения для трех упомянутых факторов. Вероятно, наиболее важные из этих последствий на практике таковы:

1. Сокращение денежной заработной платы несколько понизит цены. Поэтому оно вызовет перераспределение реального дохода (а) от наемных работников к другим факторам производства, оплата которых входит в предельные первичные издержки производства и вознаграждение которых не уменьшилось, и (б) от предпринимателей к рентье, которым был гарантирован определенный фиксированный денежный доход.

Каково же будет влияние этого перераспределения на склонность к потреблению общества в целом? Перемещение дохода от наемных работников к другим факторам производства, вероятно,

уменьшит склонность общества к потреблению. Эффект же перемещения дохода от предпринимателей к рантье менее ясен. Однако если рантье представляют собой в целом более богатую прослойку общества, уровень жизни которой наименее гибок, тогда эффект подобного перемещения дохода также будет неблагоприятен. Каким окажется конечный результат, учитывая все эти соображения, можно только догадываться. Видимо, он будет скорее неблагоприятным, чем благоприятным.

2. Если мы имеем дело с незамкнутой системой и если сокращение денежной заработной платы является *сокращением по отношению к уровню денежной заработной платы за границей*, когда и та, и другая приведены к общей единице измерения, то очевидно, что изменение это будет благоприятным для инвестиций, поскольку оно поведет к улучшению торгового баланса страны. Предполагается, конечно, что эта выгода не сводится на нет изменением тарифов, квот и т. п. Большая сила традиционной веры в эффективность сокращения денежной заработной платы как средства увеличения занятости в Великобритании по сравнению с Соединенными Штатами объясняется, вероятно, тем, что последние являются по сравнению с нами замкнутой системой.

3. Хотя в случае незамкнутой системы сокращение денежной заработной платы увеличивает активный торговый баланс, оно, вероятно, ухудшает соотношение цен между экспортными и импортными товарами. Таким образом, будет происходить сокращение реального дохода у всех, кроме дополнительно занятых лиц, что может повести к увеличению склонности к потреблению.

4. Если ожидается, что сокращение денежной заработной платы явится *сокращением по отношению к денежной заработной плате в будущем*, то такое изменение будет благоприятным для инвестиций, потому что, как мы видели выше, оно повысит предельную эффективность капитала. По тем же причинам оно будет благоприятно и для потребления. Если же, с другой стороны, в результате сокращения денежной заработной платы возникает состояние ожидания или даже объективная возможность дальнейшего ее сокращения в будущем, то эффект будет прямо противоположным. Это повлечет за собой падение предельной эффективности капитала и отсрочку как инвестиций, так и потребления.

5. Сокращение суммы выплачиваемой заработной платы, сопровождаемое известным снижением цен и денежных доходов вообще, уменьшит потребность в наличных деньгах как для личных, так и для производственных целей. Благодаря этому график предпочтения ликвидности для общества в целом *pro tanto* сместится вниз. При прочих равных условиях это понизит норму процента и будет, следовательно, благоприятным для инвестиций. В этом случае, однако, эффект расчетов на будущее окажется прямо противоположным по сравнению с тем, что было только что рассмотрено в пункте 4. Дело в том, что если ожидается в

дальнейшем новый рост заработной платы и цен, то благоприятная реакция будет гораздо слабее выражена в отношении долгосрочных займов, чем в отношении краткосрочных. А если к тому же сокращение заработной платы ввиду вызванного им народного недовольства поколеблет политическое доверие, то удовлетворение возросшего вследствие этого предпочтения ликвидности может поглотить больше, чем сумма высвободившихся из обращения наличных денег.

6. Поскольку выборочное сокращение денежной заработной платы дает всегда преимущество какому-нибудь отдельному предпринимателю или какой-нибудь отдельной отрасли, то и всеобщее сокращение (хотя в действительности последствия его совсем иные) тоже может вызвать оптимистическое настроение среди предпринимателей, помогая тем самым разорвать порочный круг неосновательно пессимистических оценок предельной эффективности капитала и обеспечивая возврат к более нормальным предположениям на будущее. С другой стороны, если наемные работники так же ошибочно, как и их наниматели, расценивают последствия всеобщего сокращения заработной платы, то волнение среди них может свести на нет действие этого благоприятного фактора. Поскольку помимо этого, как правило, нет такого средства, которое обеспечивало бы одновременное и равномерное сокращение денежной заработной платы во всех отраслях, то в интересах каждой группы наемных работников противодействовать ее сокращению в своем собственном частном случае. В реальной жизни попытки предпринимателей понизить денежную заработную плату путем пересмотра соглашений с наемными работниками вызовут гораздо более сильное сопротивление, нежели постепенное и автоматическое снижение реальной заработной платы в результате роста цен.

7. С другой стороны, гнетущее впечатление, которое произведет на предпринимателей возросшее бремя их долгов, может частично нейтрализовать оптимистическую реакцию, вызванную сокращением заработной платы. Действительно, если падение заработной платы и цен заходит далеко, то предприниматели, которые особенно обременены долгами, могут очень быстро оказаться на грани банкротства, а это крайне отрицательно повлияет на инвестиции. Кроме того, снижение уровня цен увеличит реальное бремя государственного долга, а следовательно, и налогового обложения, что также, вероятно, окажется весьма неблагоприятным для состояния уверенности в деловом мире.

Это далеко не полный перечень всех возможных последствий, порождаемых сокращением заработной платы в нашем сложном реальном мире. Но все же я думаю, что вышесказанное охватывает те случаи, которые обычно наиболее важны.

Поэтому ограничимся рассмотрением замкнутой системы и предположим, что новое распределение реальных доходов если и

повлияет как-нибудь на склонность общества к расходованию, то только в худшую сторону. В этом случае мы должны будем строить все наши надежды на благоприятные для занятости результаты от сокращения денежной заработной платы главным образом на росте инвестиций, происходящем или благодаря повышению предельной эффективности капитала (в соответствии с п. 4), или благодаря снижению нормы процента (в соответствии с п. 5). Рассмотрим обе эти возможности несколько подробнее.

Благоприятная для повышения предельной эффективности капитала обстановка существует тогда, когда денежная заработная плата, как полагают, достигла уже предела своего падения, так что ожидается, что дальнейшие ее изменения будут уже в сторону повышения. Самая же неблагоприятная обстановка создается тогда, когда денежная заработная плата медленно ползет вниз и каждое ее сокращение уменьшает веру в то, что она не упадет еще ниже. Раз мы уже вступаем в период ослабления эффективного спроса, то внезапное резкое сокращение денежной заработной платы до такого низкого уровня, что никто не верит в возможность его сохранения на неопределенно долгое время, оказалось бы наиболее благоприятным для укрепления эффективного спроса. Но это могло бы быть осуществлено лишь посредством административного декретирования и практически почти не применимо там, где действует система свободных соглашений о заработной плате. С другой стороны, если бы заработная плата была жестко фиксирована и никакие сколько-нибудь существенные изменения в ней считались бы невозможными, то это было бы лучше, чем такое положение, при котором депрессии сопровождались бы тенденцией к постепенному снижению денежной заработной платы, когда каждое повышение уровня безработицы, скажем на 1%, расценивалось бы как сигнал к дальнейшему умеренному сокращению заработной платы. Например, предположение о том, что заработная плата снизится, скажем на 2%, в течение ближайшего года, оказалось бы по своему эффекту приблизительно эквивалентным росту на 2% суммы процентов, подлежащих уплате за тот же период. Такие же соображения применимы *mutatis mutandis* и к буму.

Из сказанного следует, что в современном мире с его обычаями и институтами целесообразнее проводить политику жесткой денежной заработной платы, чем политику гибкой заработной платы, чутко реагирующей на каждое изменение в объеме безработицы, по крайней мере в том случае, когда речь идет о предельной эффективности капитала. Но не опровергается ли этот вывод, когда мы обращаемся к вопросу о норме процента?

Именно эффект падающего уровня заработной платы и цен для величины спроса на деньги должен поэтому стоять в центре аргументации тех, кто верит в саморегулирующийся характер нашей экономической системы, хотя я и не слышал, чтобы они

это делали. Если количество денег само является функцией уровня заработной платы и цен, то тогда в этом плане надеяться не на что. Но если количество денег фактически фиксировано, то очевидно, что это количество, выраженное в единицах заработной платы, может бесконечно увеличиваться посредством достаточного сокращения денежной заработной платы. Как правило, таким путем количество денег может быть значительно увеличено и относительно суммы всех доходов, причем предел этого увеличения зависит от доли издержек на заработную плату в предельных первичных издержках производства и от реакции прочих элементов предельных первичных издержек на падение единицы заработной платы.

Поэтому, по крайней мере теоретически, мы можем оказывать на норму процента точно такое же воздействие, сокращая заработную плату и сохраняя количество денег неизменным, как и увеличивая количество денег и сохраняя неизменным уровень заработной платы. Отсюда следует, что в качестве способа обеспечения полной занятости сокращение заработной платы подвержено тем же самым ограничениям, что и увеличение количества денег. Те же самые упомянутые выше факторы, которые ограничивают действительный эффект увеличения количества денег как способа доведения инвестиций до оптимальных размеров, влияют *mutatis mutandis* и на сокращение заработной платы. Подобно тому, как умеренное увеличение количества денег может оказывать недостаточное воздействие на норму процента по долгосрочным займам, а чрезмерное увеличение может свести на нет прочие преимущества этого метода, расстраивая атмосферу уверенности, так и умеренное сокращение денежной заработной платы может оказаться недостаточным для той же цели, тогда как слишком большое сокращение могло бы поколебать уверенность, даже если бы такое сокращение было осуществимо практически.

Поэтому вера в то, что политика гибкой заработной платы способна непрерывно поддерживать состояние полной занятости, имеет под собой не больше основания, чем вера в то, что этой цели можно достичь с помощью одних только кредитно-денежных операций на открытом рынке. Такими методами нельзя сделать нашу экономическую систему саморегулирующейся.

Если бы наемные работники были действительно в состоянии всякий раз, когда занятость не является полной, предпринимать согласованные действия (и предпринимали бы такие действия) к уменьшению своих требований настолько, насколько это необходимо, чтобы сделать деньги столь изобильными по отношению к единице заработной платы, что норма процента падала бы до уровня, совместимого с полной занятостью, то в этом случае мы фактически имели бы денежное регулирование, цель которого — полная занятость и которое осуществлялось бы не банковской системой, а профсоюзами.

Тем не менее, хотя политика гибкой заработной платы и гибкая денежная политика ведут, по крайней мере теоретически, к одному и тому же результату, представляя собой лишь два различных способа изменения количества денег, выраженного в единицах заработной платы, в других отношениях между ними лежит целая пропасть. Напомним вкратце читателю три важнейших соображения.

1. Возможности обеспечить единообразное снижение заработной платы для всех категорий рабочей силы не существует нигде, кроме как в социализированном обществе, в котором политика заработной платы декретируется сверху. В условиях же нашей экономической системы снижение заработной платы может быть проведено только с помощью серии постепенных неравномерных изменений, которые не оправданы ни с точки зрения социальной справедливости, ни с точки зрения экономической целесообразности, причем довести это снижение до конца удалось бы, вероятно, только в результате разорительной и отчаянной борьбы, в которой те, чья позиция при заключении трудовых соглашений оказалась слабейшей, пострадали бы более всего. С другой стороны, изменение в количестве денег уже и теперь под силу большинству правительств, которые могут осуществить это с помощью кредитно-денежных операций на открытом рынке или других аналогичных мер. Приняв во внимание свойства человеческой природы, а также характер наших институтов, только глупец предпочел бы политику гибкой заработной платы гибкой денежной политике, если бы он не мог указать таких преимуществ первой, которыми не обладала бы вторая. Кроме того, при прочих равных условиях способ, который относительно легче применить, следует признать более предпочтительным, нежели способ, который, вероятно, связан с такими трудностями, что практически неосуществим.

2. Если денежная заработная плата неэластичная, то происходящие в ценах изменения (кроме изменений «администрируемых» или монопольных цен, определяемых и другими факторами, помимо предельных издержек) будут в основном связаны с падением — по мере роста выпуска продукции на существующем оборудовании — предельной эффективности этого оборудования. Таким образом, наемный труд не будет поставлен, насколько это вообще возможно, в невыгодное положение по сравнению с факторами, которым соответствующими контрактами гарантируется фиксированное денежное вознаграждение, в частности по сравнению с классом рантье и работниками с твердым окладом, состоящими в постоянном штате фирм, учреждений или в государственном аппарате.

Поскольку высшие классы общества всегда получают вознаграждение, фиксированное в деньгах, то требования социальной справедливости и социальной целесообразности будут всего более удовлетворены тогда, когда вознаграждение *всех* факторов

будет до известной степени неэластичным в денежном выражении. Приняв во внимание наличие больших групп сравнительно неэластичных денежных доходов, только человек, лишенный чувства справедливости, предпочел бы политику гибкой заработной платы гибкой денежной политике, если бы он не мог указать при этом таких преимуществ первой, которыми не обладала бы вторая.

3. Метод увеличения количества денег, выраженного в единицах заработной платы, посредством уменьшения единицы заработной платы увеличивает в соответствующей пропорции долговое бремя, в то время как достижение того же результата с помощью простого увеличения количества денег, оставляя единицу заработной платы без изменений, производит прямо противоположный эффект.

Приняв во внимание чрезмерное бремя долгов всякого рода, только человек, совершенно неискушенный в делах, предпочел бы первый метод.

4. Если медленное понижение уровня заработной платы ведет к медленному понижению нормы процента, то по причинам, изложенным выше, возникает двоякое давление на предельную эффективность капитала и двоякое основание для того, чтобы отложить инвестиции и тем самым отсрочить вступление экономики в фазу оживления.

### III

Из сказанного следует, что если бы наемный труд должен был приспосабливаться к условиям постепенно снижающейся занятости, предлагая свои услуги за постепенно уменьшающуюся денежную заработную плату, то это, как правило, вовсе не вело бы к сокращению реальной заработной платы; последняя могла бы даже увеличиться вследствие неблагоприятного влияния этих изменений на объем производства. Главным результатом такой политики была бы крайняя неустойчивость цен, возможно, настолько значительная, что в экономической системе, функционирующей наподобие той, в которой мы живем, всякие деловые расчеты оказались бы совершенно бессмысленными. Предполагать, что политика гибкой заработной платы является необходимым и полезным атрибутом системы, основанной в общем и целом на принципе *laissez-faire*, — это значит утверждать нечто, как раз противоположное истине. Политика гибкой заработной платы могла бы успешно проводиться лишь в обществе с сильной авторитарной властью, где внезапные, значительные, всесторонние изменения заработной платы могли бы декретироваться сверху.

Если, как в Австралии, попытаться фиксировать реальную заработную плату законодательным порядком, то определился бы известный уровень занятости, соответствующий этой фиксиро-

ванной величине реальной заработной платы. Действительный уровень занятости в замкнутой системе резко колебался бы между этим уровнем и полным отсутствием занятости, в зависимости от того были бы размеры инвестиций ниже или не ниже размеров, соответствующих этому уровню. При этом, если бы инвестиции находились на указанном критическом уровне, то цены пребывали бы в состоянии неустойчивого равновесия, прыгая до нуля всякий раз, когда инвестиции падали бы ниже этого уровня, и до бесконечности, когда они оказывались бы выше него. Элемент стабильности мог бы быть обеспечен (если это вообще реально) лишь с помощью факторов, регулирующих количество денег таким образом, чтобы всегда существовал известный уровень денежной заработной платы, при котором количество денег было бы как раз таково, чтобы устанавливалось необходимое соотношение между нормой процента и предельной эффективностью капитала, поддерживающее инвестиции на критическом уровне. В этом случае занятость была бы постоянной (находясь на уровне, соответствующем установленной законом реальной заработной плате), а денежная заработная плата и цены испытывали бы быстрые колебания как раз в такой степени, которая необходима для поддержания объема инвестиций на должном уровне. Что касается действительного положения дел в Австралии, то там спасение было найдено отчасти в неизбежной неэффективности законодательства, которое не смогло целиком достичь поставленной цели, а отчасти в том, что Австралия не является замкнутой системой, и поэтому для нее уровень денежной заработной платы сам оказался важнейшим фактором, определившим размер иностранных, а следовательно, и общих инвестиций, в то время как на реальную заработную плату существенно повлияло соотношение цен между экспортными и импортными товарами.

В свете этих соображений я прихожу к выводу, что для замкнутой системы наиболее разумная политика состоит в конечном счете в поддержании устойчивого общего уровня денежной заработной платы. Этот вывод остается в силе и для открытой системы при условии, что равновесие с остальным миром можно обеспечить посредством колеблющихся валютных курсов. Известная степень гибкости заработной платы в отдельных отраслях имеет свои преимущества, поскольку она может способствовать перемещению рабочей силы из отраслей, находящихся в относительном упадке, в относительно расширяющиеся отрасли. Но общий уровень денежной заработной платы должен поддерживаться максимально устойчивым, по крайней мере в краткосрочном аспекте.

Результатом такой политики будет относительная устойчивость уровня цен, во всяком случае большая устойчивость, чем при политике гибкой заработной платы. Если оставить в стороне администрируемые или монопольные цены, то в краткосрочном аспекте уровень цен будет изменяться лишь в той мере, в какой из-

менения объема занятости будут сказываться на первичных издержках производства. В долгосрочном же аспекте цены станут изменяться в ответ лишь на такие изменения в издержках производства, которые будут происходить при введении новой технологии, применении нового оборудования или увеличении объема старого.

Правда, если значительные колебания занятости будут все же иметь место, то им будут сопутствовать и существенные колебания в уровне цен. Однако, как я уже сказал выше, эти колебания будут меньше, чем при проведении политики гибкой заработной платы.

Таким образом, при проведении политики жесткой заработной платы стабильность цен в краткосрочном аспекте будет связана с отсутствием колебаний в занятости. В долгосрочном же аспекте мы все еще стоим перед выбором между политикой, допускающей по мере совершенствования техники и технологии медленное падение цен при сохранении устойчивого уровня заработной платы, и политикой, допускающей медленное повышение заработной платы при сохранении стабильности цен. В целом я отдаю предпочтение второму варианту ввиду того, что поддерживать фактическую занятость в пределах, достаточно близких к полной занятости, легче, когда в будущем ожидается рост заработной платы, чем в том случае, когда в будущем ожидается ее снижение. К этому присоединяются еще социальные преимущества постепенно уменьшающегося долгового бремени, большая легкость перемещения рабочей силы из отраслей, приходящих в упадок, в быстро развивающиеся отрасли и, наконец, психологические стимулы, которые, вероятно, будут возникать при наличии тенденции к умеренному росту денежной заработной платы. Но это вопрос не принципиальный, и я бы вышел за рамки предмета настоящего исследования, если бы занялся детальным разбором аргументов в пользу того или иного из этих вариантов.

### *Приложение к главе 19*

#### **О «Теории безработицы» проф. Пигу**

В своей «Теории безработицы» проф. Пигу ставит объем занятости в зависимость от двух основных факторов, а именно: (1) от ставок реальной заработной платы, на которых настаивают наемные работники, и (2) от формы функции Реального Спроса на Труд. Центральная часть его книги посвящена как раз определению формы последней функции. Автор не игнорирует того, что фактически наемные работники настаивают на определенных ставках не реальной, а денежной заработной платы. Но практически он исходит из того, что текущие ставки денежной заработной платы, деленные на цены товаров, приобретаемых на заработную плату, могут быть приняты за мерило ставок реальной заработной платы, требуемой наемными работниками.

На с. 90 «Теории безработицы» даны уравнения, которые, по словам проф. Пигу, «образуют отправной пункт исследования» функции Реального Спроса на Труд. Ввиду того, что некоторые молчаливые допущения, определяющие, насколько применим его анализ к реальной жизни, вкрадываются в его аргументацию почти с самого начала, я подытожу весь ход его рассуждений вплоть до этого критического пункта.

Проф. Пигу подразделяет всю промышленность на отрасли, которые «заняты производством товаров для внутреннего рынка, приобретаемых на заработную плату, и производством экспортных товаров, служащих для оплаты импорта товаров, приобретаемых на заработную плату», и на «прочие» отрасли. Удобно называть эти две группы соответственно «отрасли, производящие товары, приобретаемые на заработную плату» и «отрасли, производящие товары, приобретаемые не на заработную плату». Он предполагает, что в первой группе будет занято  $x$  человек, а во второй —  $y$  человек. Общую стоимость приобретаемых на заработную плату товаров, в производстве которых было занято  $x$  человек, он обозначает через  $F(x)$ , а обычную ставку заработной платы — через  $F'(x)$ . Это равносильно, хотя автор не делает соответствующей оговорки, предположению, что предельные издержки на заработную плату равны предельным первичным издержкам производства<sup>1</sup>. Далее он допускает, что  $x + y = \phi(x)$ , т. е. число лиц, занятых в отраслях, производящих приобретаемые на

---

<sup>1</sup> Источник порочной практики, состоящей в уравнивании предельных издержек на заработную плату и предельных первичных издержек производства, кроется, быть может, в двусмысленности самого понятия «предельные издержки на заработную плату». Мы можем подразумевать под ними издержки, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции наиболее экономичным путем, с помощью имеющегося оборудования и других незанятых факторов. В первом случае мы не должны соединять с дополнительной оплатой труда дополнительную деятельность предпринимателя, или дополнительный оборотный капитал, или вообще что-нибудь другое, помимо затрат труда, что прибавилось бы к издержкам производства. Мы не вправе даже допустить, что дополнительный труд ведет к более быстрому износу оборудования, чем это было бы при меньшей занятости рабочей силы. Поскольку в первом случае мы не допускаем включения какого-либо элемента издержек, помимо оплаты труда, в предельные первичные издержки производства, то отсюда, конечно, следует, что предельные издержки на заработную плату и предельные первичные издержки производства равны. Но результаты анализа, основанного на такой предпосылке, не имеют почти никакого приложения, так как предпосылка эта очень редко реализуется на практике. На практике мы не так глупы, чтобы отказываться от соединения дополнительного труда с соответствующим дополнительным количеством других факторов в той мере, в какой они доступны. Предпосылка эта, следовательно, применима только в том случае, если мы предполагаем, что все другие факторы, кроме труда, уже полностью использованы.

заработную плату товары, является функцией общей занятости. Затем он показывает, что эластичность реального спроса на труд в целом (которая и дает форму нашего *quaesitum*, т.е. функции реального спроса на труд) может быть записана как:

$$E_r = \frac{\varphi'(x)}{\varphi(x)} \cdot \frac{F'(x)}{F''(x)}.$$

Поскольку дело касается системы обозначения, нет большой разницы между этой формулой и способом изложения, принятым мною. В той мере, в какой мы можем отождествить товары, приобретаемые на заработную плату, как их определяет проф. Пигу, с моими потребительскими благами, а его «прочие товары» — с моими инвестиционными благами, его дробь  $\frac{F(x)}{F'(x)}$ , представляющая собой выраженную в единицах заработной платы величину продукции тех отраслей, которые производят приобретаемые на заработную плату товары, — это то же самое, что и мое  $C_w$ . Далее, его функция  $\varphi$  является (при условии отождествления товаров, приобретаемых на заработную плату, с потребительскими благами) функцией того, что я выше назвал мультипликатором занятости  $k'$ . Ведь

$$\Delta x = k' \Delta y$$

и поэтому

$$\varphi'(x) = 1 + \frac{1}{k'}.$$

Таким образом, «эластичность реального спроса на труд в целом» проф. Пигу является понятием, весьма сходным с некоторыми моими собственными, и зависит отчасти от физических и технических условий в промышленности (представленных его функцией  $F$ ) и отчасти от склонности к потреблению приобретаемых на заработную плату товаров (представленной его функцией  $\varphi$ ). Все это, однако, правильно с оговоркой, что мы ограничиваемся рассмотрением специального случая, когда предельные издержки на заработную плату равны предельным первичным издержкам производства.

Для того чтобы определить величину занятости, проф. Пигу затем комбинирует свою «функцию реального спроса на труд» с функцией предложения труда. Он исходит из того, что последнее есть функция реальной заработной платы, и ничего другого. Но так как он вместе с тем принимает, что реальная заработная плата является функцией числа людей  $x$ , занятых в отраслях, производящих приобретаемые на заработную плату товары, то это равносильно допущению, что общее предложение труда при существующей реальной заработной плате есть функция  $x$ , и ничего больше. Иными словами, выходит, что  $n = \chi(x)$ , где  $n$  есть пред-

ложение рабочей силы, которую можно нанять за реальную заработную плату  $F'(x)$ .

Таким образом, если оставить в стороне все осложняющие моменты, анализ проф. Пигу сводится к попытке вывести фактический объем занятости из уравнений

$$x + y = \varphi(x)$$

и

$$n = \chi(x).$$

Но здесь три неизвестных и только два уравнения. Как видно, он обходит эту трудность, предполагая, что  $n = x + y$ . А это, естественно, равносильно допущению, что вынужденной безработицы в строгом смысле слова не бывает, т. е. что все наемные работники, которые согласны работать за существующую реальную заработную плату, фактически заняты. В этом случае  $x$  имеет величину, удовлетворяющую уравнению

$$\varphi(x) = \chi(x).$$

и поэтому, если мы нашли, что  $x$  равен, скажем,  $n_1$ , то  $y$  должен быть равен  $\chi(n_1) - n_1$ , а общая занятость должна быть равна  $\chi(n_1)$ .

Стоит на мгновение задержаться и выяснить, что же все это означает. А это означает, что если изменяется функция предложения труда, так что большее число наемных работников согласно работать за существующую реальную заработную плату (и поэтому значением  $x$ , удовлетворяющим уравнению  $\varphi(x) = \chi(x)$ , оказывается теперь величина  $n_1 + dn_1$ ), то спрос на продукцию «прочих» отраслей должен быть таким, чтобы занятость в этих отраслях возросла как раз на величину, при которой будет сохраняться равенство между  $\varphi(n_1 + dn_1)$  и  $\chi(n_1 + dn_1)$ . Другой единственно возможный путь изменения общей занятости — это такая модификация склонности к покупке товаров, приобретаемых на заработную плату, и соответственно «прочих» товаров, когда увеличение  $y$  сопровождается еще большим уменьшением  $x$ .

Предположение о том, что  $n = x + y$ , конечно, означает, что наемный труд всегда в состоянии сам определять свою собственную реальную заработную плату. Таким образом, допущение, что наемный труд в состоянии определять свою собственную реальную заработную плату, означает, что спрос на продукцию отраслей, выпускающих товары, приобретаемые не на заработную плату, подчиняется вышеуказанным законам. Другими словами, этим предполагается, что норма процента всегда приспосабливается к графику предельной эффективности капитала таким образом, чтобы поддерживать полную занятость. Без этого допущения анализ проф. Пигу рушится и не остается никакого способа определить, каков же будет объем занятости. Поистине странно,

что проф. Пигу мог предположить, будто ему удалось создать теорию безработицы, где никак не учитываются изменения в размерах инвестиций (т. е. изменения занятости в отраслях, производящих приобретаемые не на заработную плату товары), если они вызываются не изменением функции предложения труда, а, скажем, изменениями или нормы процента, или состояния уверенности.

Название книги «Теория безработицы» поэтому не совсем правильно. В действительности книга проф. Пигу не затрагивает этой темы. Она посвящена проблеме, каков будет объем занятости при данной функции предложения труда, когда удовлетворены условия полной занятости. Назначение введенного им понятия «эластичность реального спроса на труд в целом» состоит в том, чтобы показать, насколько увеличивается или уменьшается в соответствии с тем или иным сдвигом функции предложения труда *полная* занятость. Или, может быть, с еще большим правом мы можем рассматривать его книгу как отвлеченное от причинного анализа исследование функциональной взаимозависимости, определяющей уровень заработной платы, соответствующий некоторому данному уровню занятости. Но книга эта не может ответить на вопрос, чем определяется *фактический* уровень занятости, и она не имеет прямого отношения к проблеме вынужденной безработицы.

Если бы проф. Пигу стал отрицать возможность вынужденной безработицы в том смысле, как я ее определил выше — что он, быть может, и сделал бы, — то все равно трудно себе представить, какое применение мог бы иметь его анализ. Допущенный им пробел в выяснении того, чем же определяется связь между  $x$  и  $y$ , т. е. между занятостью в отраслях, производящих приобретаемые на заработную плату товары, и занятостью в «прочих отраслях», остается фатальным, несмотря ни на что.

Проф. Пигу согласен с тем, что в пределах известного интервала наемный труд фактически часто требует вовсе не определенной реальной заработной платы, а определенной денежной заработной платы. Но в этом случае функция предложения труда зависит не только от  $F'(x)$ , но также и от денежной цены товаров, приобретаемых на заработную плату. Тогда весь предшествующий анализ теряет силу и возникает необходимость ввести добавочный фактор, между тем как для нахождения этого неизвестного нет добавочного уравнения. Нельзя лучше продемонстрировать ловушки, которые таит в себе псевдоматематический метод, применимый только при условии представления любого явления в виде функции одной переменной и при предположении, что все частные производные обращаются в нуль. Положение несколько не исправляется тем, что где-то на более поздней стадии признают существование других переменных и все-таки продолжают

развивать аргументацию дальше, не потрудившись переписать заново все, что было написано до этого момента. Если наемный труд (в определенных пределах) требует именно известной денежной заработной платы, тогда даже при условии, что  $n = x + y$ , у нас все равно не хватит данных, если мы не знаем, чем же определяется денежная цена товаров, приобретаемых на заработную плату. Ведь денежная цена этих товаров будет зависеть от общей величины занятости. Поэтому мы не можем сказать, какова будет общая занятость, пока не знаем денежной цены товаров, приобретаемых на заработную плату, и мы не можем знать денежную цену товаров, приобретаемых на заработную плату, пока не знаем общей величины занятости. Как я уже сказал, нам не хватает еще одного уравнения. Между тем возможно, что именно предварительная предпосылка о негибкости денежной, а вовсе не реальной заработной платы, скорее всего, могла бы приблизить нашу теорию к фактам. Например, в Великобритании денежная заработная плата в период расстройств экономической жизни, неуверенности и резких колебаний цен за десятилетие (1924—1934 гг.) оставалась стабильной в пределах 6%, тогда как реальная заработная плата колебалась больше чем на 20%. Теория не может претендовать на то, чтобы ее называли *общей* теорией, если ее нельзя применить к случаю, когда денежная заработная плата (или по крайней мере пределы, в которых она колеблется) фиксирована, так же как и ко всякому другому случаю. Право политических деятелей призывать к тому, чтобы денежная заработная плата *была* в высшей степени гибкой, но теоретика нужно быть готовым с одинаковым успехом объяснить как одно, так и другое состояние дел. Научная теория не может требовать от фактов, чтобы они приспосабливались к ее собственным допущениям.

Когда проф. Пигу вплотную подходит к выяснению эффекта от снижения денежной заработной платы, он опять-таки, по моему мнению, вводит явно слишком мало данных, чтобы можно было получить определенный ответ. Он начинает с того, что отвергает положение (указ. соч., с. 101) о том, что если предельные первичные издержки производства равны предельным издержкам на заработную плату, то при снижении денежной заработной платы доходы прочих факторов будут изменяться в той же самой пропорции, что и доходы наемных работников, по той причине, что это положение имеет силу только при условии предположения о неизменном уровне занятости. Но ведь именно этот вопрос и следует выяснить. Однако на следующей странице (указ. соч., с. 102) он допускает ту же ошибку, предполагая, что «с самого начала ничего не произошло с денежным доходом прочих факторов», но это, как он сам правильно показал, имеет силу только в том случае, *если* объем занятости не остается неизменным, — а именно это и следует выяснить. В действительности *никакой* ответ не

возможен, пока к уже имеющимся мы не добавим дополнительных данных.

Каким образом допущение, согласно которому наемный труд фактически требует определенной денежной, а не реальной заработной платы (при условии, что реальная заработная плата не падает ниже известного минимума), влияет на весь ход анализа, видно из того, что в этом случае теряет силу другое допущение, по которому большее число наемных работников согласится работать не иначе, как за повышенную реальную заработную плату, т. е. допущение, которое лежит в основе почти всей аргументации проф. Пигу. Например, проф. Пигу отвергает (указ. соч., с. 75) теорию мультипликатора, исходя из того, что ставка реальной заработной платы является данной, т. е. что налицо уже полная занятость и что дополнительной рабочей силы, согласной работать за более низкую реальную заработную плату, нет. При таком допущении его вывод, конечно, правилен. Но в этом месте проф. Пигу критикует предложение, относящееся к сфере практической политики. А между тем само это допущение фантастически далеко от реальной действительности; в то время как статистически зарегистрированная безработица в Великобритании превысила 2 млн. чел., т. е. когда имеется 2 млн. людей, желающих работать за существующую денежную заработную плату, вряд ли рост стоимости жизни по отношению к денежной заработной плате, каким бы он ни был умеренным, вызвал бы уход с рынка труда большего числа людей, чем эти 2 млн. чел.

Важно подчеркнуть, что вся книга проф. Пигу написана исходя из допущения, что *всякое повышение стоимости жизни по отношению к денежной заработной плате, каким бы оно ни было умеренным, вызовет уход с рынка труда большего числа наемных работников, чем все наличное число безработных.*

Кроме того, проф. Пигу не замечает, что выдвигаемые им в этом месте (указ. соч., с. 75) доводы против «вторичной» занятости, возникающей в результате общественных работ, оказываются в силу тех же допущений одинаково роковыми также и для роста «первичной» занятости, вытекающего из той же самой политики. Если ставка реальной заработной платы в отраслях, производящих товары, приобретаемые на заработную плату, дана, то никакое увеличение занятости вообще невозможно иначе, как за счет сокращения потребления этих товаров лицами, живущими на нетрудовые доходы. Новые работники в сфере первичной занятости увеличат, вероятно, потребление товаров, приобретаемых на заработную плату, что уменьшит реальную заработную плату и приведет (по предположению автора) к уходу части наемного труда, ранее занятого в «прочих» отраслях. Однако проф. Пигу, очевидно, допускает возможность роста первичной занятости. Граница между первичной и вторичной занятостью является, как

видно, той психологической критической линией, за которой здравый смысл автора перестает брать верх над его ущербной теорией.

Различие выводов, вытекающее из упомянутых выше различий в допущениях и в анализе, может быть показано на следующем важном отрывке, где проф. Пигу резюмирует свою точку зрения (указ. соч., с. 252): «При наличии совершенно свободной конкуренции среди наемных работников и при наличии совершенно мобильного труда характер связи (между ставками реальной заработной платы, на которых настаивают работники, и функцией спроса на труд) будет очень простым. Постоянно будет действовать сильная тенденция к установлению такого отношения между ставками заработной платы и спросом, чтобы все были заняты. Следовательно, при неизменных условиях действительно все будут заняты. Отсюда можно сделать вывод, что существующая в любое время безработица целиком объясняется непрерывно происходящими изменениями в условиях спроса, а фрикционные помехи препятствуют тому, чтобы соответствующие приспособления заработной платы совершались мгновенно».

Автор заключает (указ. соч., с. 253), что безработица прежде всего вызывается политикой заработной платы, которая не может в должной мере приспосабливаться к изменениям функции реального спроса на труд.

Итак, проф. Пигу думает, что в долгосрочном аспекте безработицу можно лечить регулированием заработной платы<sup>1</sup>. Я же утверждаю, что реальная заработная плата (с оговоркой только о минимуме, устанавливаемом предельной тягостью занятости) в первую очередь определяется не «приспособлениями заработной платы» (хотя и они могут иметь определенное значение), а другими силами нашей системы, причем некоторые из них (в особенности отношение между графиком предельной эффективности капитала и нормой процента) проф. Пигу вообще не удалось, насколько я понимаю, включить в свою формальную схему.

Правда, когда в конечном счете проф. Пигу переходит к «Причинам безработицы», он говорит о колебаниях в состоянии спроса примерно так же, как это делаю я. Но он отождествляет состояние спроса с Функцией Реального Спроса на Труд, забывшая о том, какое узкое определение он дает последней. Ведь Функция Реального Спроса на Труд зависит, по его определению (как мы это видели выше), только от двух факторов, а именно: (1) отношения при данных внешних условиях между общим числом занятых и числом тех, которые должны быть заняты в отраслях,

---

<sup>1</sup> Автор не делает ни намека, ни предположения о том, что это происходит путем влияния на норму процента.

производящих товары, приобретаемые на заработную плату, для того чтобы снабдить всех наемных работников предметами потребления, и (2) состояния предельной производительности в отраслях, производящих товары, приобретаемые на заработную плату. И все же в ч. V его «Теории безработицы» колебания «реального спроса на труд» отводятся важное место. «Реальный спрос на труд» рассматривается как фактор, который в краткосрочном аспекте подвержен серьезным колебаниям (указ. соч., ч. V, гл. VI — XII), и как будто бы проводится мысль, что промышленный цикл в основном вызывается колебаниями «реального спроса на труд» в сочетании с неспособностью политики заработной платы чутко реагировать на эти изменения. На первый взгляд это покажется читателю разумным и уже знакомым. Если читатель не вспомнит об особенностях определения автора, то выражение «колебания в реальном спросе на труд» не будет в его представлении особенно отличаться от того, что я подразумеваю под «колебаниями в состоянии совокупного спроса». Но если принять во внимание определение реального спроса на труд, то все рассуждение автора становится совершенно неправдоподобным. В действительности оказывается, что на свете нет ничего менее подверженного резким колебаниям в краткосрочном аспекте, чем этот фактор.

«Реальный спрос на труд» проф. Пигу зависит, по его определению, только от  $F(x)$ , представляющей собой физические условия в отраслях, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату, и от  $\varphi(x)$ , представляющей функциональную зависимость между занятостью в тех же отраслях и общей занятостью при любом ее данном уровне. Трудно представить себе, почему хотя бы одна из этих функций должна была бы меняться иначе, чем постепенно, на протяжении длительного периода времени. Совершенно не видно никаких оснований, почему бы эти функции могли колебаться в ходе промышленного цикла.  $F(x)$  может изменяться лишь медленно и притом в технически прогрессирующем обществе только в направлении подъема, а  $\varphi(x)$  будет оставаться стабильной, если только у трудящихся классов не пробудится внезапно дух бережливости, или, иначе говоря, не произойдет внезапного сдвига в склонности к потреблению. Мне думается поэтому, что реальный спрос на труд будет оставаться практически постоянным в ходе всего промышленного цикла. Я повторяю, что проф. Пигу вместе с тем упустил в своем анализе действительно неустойчивый фактор, а именно колебания в размерах инвестиций, которые чаще всего лежат в основе такого явления, как колебания занятости.

Я подверг столь пространной критике «Теорию безработицы» проф. Пигу не потому, что эта книга мне кажется более уязвимой для критики, чем работы других экономистов классической

школы, а потому, что книга проф. Пигу представляет собой единственную известную мне попытку точно изложить классическую теорию безработицы. Поэтому моим долгом было выдвинуть возражения против этой теории применительно к самой солидной из работ, ее представляющих.

## ГЛАВА 20

### Функция занятости<sup>1</sup>

В гл. 3 мы определили функцию совокупного предложения  $Z = \varphi(N)$ , связывающую занятость  $N$  и совокупную цену предложения соответствующей продукции. *Функция занятости* только тем и отличается от функции совокупного предложения, что фактически она является ее обратной функцией и выражается в единицах заработной платы. Назначение функции занятости — связать величину измеряемого в единицах заработной платы эффективного спроса на продукцию определенной фирмы, отрасли или промышленности в целом с величиной занятости, при которой цена предложения этой продукции станет равной величине эффективного спроса на нее. Таким образом, если измеряемый в единицах заработной платы эффективный спрос на продукцию какой-либо фирмы или отрасли  $D_r$ , то функция занятости выражается формулой  $N_r = F_r(D_{wr})$ . Или, в более общем виде, если мы вправе предположить, что  $D_{wr}$  является однозначной функцией всего эффективного спроса  $D_{w\ldots}$ , то функция занятости выражается через  $N_r = F_r(D_{w\ldots})$ . Это означает, что  $N_r$  человек будет занято в отрасли  $r$ , когда эффективный спрос будет равен  $D_{wr}$ .

В этой главе мы выясним некоторые свойства функции занятости. Но помимо того интереса, который могут иметь эти свойства сами по себе, есть еще две причины, благодаря которым замена обычной кривой предложения функцией занятости находится в полном согласии с методами и целями настоящей книги. Во-первых, функция занятости выражает интересующие нас явления в избранных нами единицах без привлечения каких-либо других единиц измерения, количественное определение которых сомнительно. Во-вторых, эта функция, по указанным ниже причинам, больше пригодна, чем обычная кривая предложения, для анализа проблем промышленности и производства *в целом* в отличие от проблем отдельной отрасли или отдельной фирмы, для

<sup>1</sup> Тот, кто (вполне справедливо) недолюбливает алгебру, ничего не потеряет, опустив первый параграф настоящей главы.

которых внешние условия предполагаются заданными и неизменными.

Обычная кривая спроса на тот или иной товар строится при известном допущении относительно доходов членов общества и с изменением доходов должна быть пересмотрена. Подобным же образом обычная кривая предложения того или иного товара строится при известном допущении относительно размеров выпуска в промышленности в целом и подлежит изменению, если меняется общий объем промышленного производства. Поэтому когда мы изучаем реакцию отдельных отраслей на изменения *в общем объеме* занятости, то тогда в каждой отрасли мы неизбежно сталкиваемся не с одной кривой спроса в сочетании с одной кривой предложения, а с двумя семействами этих кривых, соответствующих различным допущениям относительно объема занятости в целом. Однако для всей промышленности в целом задача определения функции, отражающей изменения в общем объеме занятости, оказывается более осуществимой.

Предположим для начала, что склонность к потреблению является данной, так же как и все остальные факторы, которые принимались как данные в гл. 18, и что мы рассматриваем изменения занятости в ответ на изменения величины инвестиций. При этом допущении каждому уровню эффективного спроса, выраженного в единицах заработной платы, будет соответствовать определенный объем общей занятости, и этот эффективный спрос будет делиться в какой-то установленной пропорции между потреблением и инвестициями. Кроме того, каждый уровень эффективного спроса будет соответствовать некоторому данному распределению дохода. Резонно поэтому предположить далее, что каждому данному уровню общего эффективного спроса соответствует одно, строго определенное распределение его между различными отраслями.

Это позволяет нам определить, какая же величина занятости в каждой отрасли будет соответствовать тому или иному уровню общей занятости. Другими словами, это дает нам величину занятости в каждой отдельной отрасли, соответствующую данному уровню совокупного эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы, и таким образом выполняются условия для указанной выше второй формы функции занятости в отдельной отрасли, а именно  $N_r = F_r(D_w)$ . Мы достигаем того, что в этих условиях отраслевые функции занятости поддаются суммированию и функция занятости для промышленности в целом, соответствующая данному уровню эффективного спроса, оказывается равной сумме функций занятости отдельных отраслей, т. е.

$$F(D_w) = N = \sum N_r = \sum F_r(D_w).$$

Перейдем теперь к определению эластичности занятости. Эластичность занятости для отдельной отрасли выражается формулой  $e_{er} = \frac{dN_r}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{N_w}$ , показывающей, насколько изменится численность занятых в данной отрасли при изменении количества единиц заработной платы, которое, как ожидают, будет израсходовано на покупку продукции этой отрасли. Эластичность занятости для промышленности в целом мы запишем как

$$e_e = \frac{dN}{dD_w} \cdot \frac{D_w}{N}.$$

Допустив, что мы можем отыскивать достаточно удовлетворительный метод измерения объемов продукции, полезно также определить то, что может быть названо эластичностью выпуска или производства, которая показывает, насколько увеличивается объем производства в какой-либо отрасли, если на ее продукцию предъявляется больший (в единицах заработной платы) эффективный спрос, т. е.

$$e_{or} = \frac{dO_r}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{O_r}.$$

При условии, что мы вправе предположить равенство цен предельным первичным издержкам производства, имеем:

$$\Delta D_{wr} = \frac{1}{1 - e_{or}} \Delta P_r,$$

где  $P_r$  есть ожидаемая прибыль<sup>1</sup>. Отсюда следует, что если  $e_{or} = 0$ , т. е. если производство в данной отрасли совершенно неэластично, то весь прирост эффективного спроса (выраженного в единицах заработной платы), вероятно, оседает у предпринимателей в виде прибыли, т. е.  $\Delta D_{wr} = \Delta P_r$ . Если же  $e_{or} = 1$ , т. е. если эластич-

<sup>1</sup> Поскольку если  $p_{wr}$  есть ожидаемая цена единицы продукции, выраженная в единицах заработной платы, то

$$\Delta D_{wr} = \Delta D_{wr} = p_{wr} \Delta O_r + O_r \Delta p_{wr} = \frac{D_{wr}}{O_r} \cdot \Delta O_r + O_r \Delta p_{wr}$$

и поэтому

$$O_r \Delta p_{wr} = \Delta D_{wr} (1 - e_{or})$$

или

$$\Delta D_{wr} = \frac{O_r \Delta p_{wr}}{1 - e_{or}}.$$

Но  $O_r \Delta p_{wr} = \Delta D_{wr} - \Delta p_{wr} \Delta O_r = \Delta D_{wr} - (\text{предельные первичные издержки производства}) \Delta O_r = \Delta P_r$ . Следовательно,

$$\Delta D_{wr} = \frac{1}{1 - e_{or}} \Delta P_r.$$

ность выпуска равна единице, то тогда ни малейшей доли из прироста эффективного спроса не превратится в прибыль, поскольку весь он поглотится элементами, входящими в предельные переменные издержки производства.

Кроме того, если объем производства в какой-либо отрасли является функцией от количества занятой в этой отрасли рабочей силы  $\varphi(N_r)$ , то мы имеем<sup>1</sup>:

$$\frac{1 - e_{or}}{e_{er}} = - \frac{N_r \varphi''(N_r)}{p_{wr} [\varphi'(N_r)]^2}.$$

где  $p_{wr}$  есть ожидаемая цена единицы продукции, выраженная в единицах заработной платы. Таким образом условие  $e_{or} = 1$  означает, что  $\varphi'(N_r) = 0$ , т. е. что при увеличении занятости доходность остается постоянной.

Далее, поскольку классическая теория исходит из допущения о том, что реальная заработная плата всегда равна предельной тягости труда и что последняя растет с увеличением занятости, так что предложение труда при прочих равных условиях будет падать при уменьшении реальной заработной платы, то тем самым в ней предполагается, что практически невозможно увеличить расходы, выраженные в единицах заработной платы. Если бы это было так, то понятие эластичности занятости вообще не имело бы сферы приложения. Кроме того, в этом случае было бы невозможно повысить занятость путем увеличения денежных расходов, ибо денежная заработная плата росла бы тогда пропорционально увеличивающейся сумме денежных расходов, и поэтому никакого увеличения расходов в единицах заработной платы, а следовательно, и никакого увеличения занятости происходить не могло бы. Но если допущение классической теории неправдоподобно, то тогда можно будет увеличивать занятость путем повышения денежных расходов до тех пор, пока реальная заработная плата не уравнивается с предельной тягостью труда, а в этой точке, по определению, налицо будет полная занятость.

Конечно, на практике  $e_{or}$  будет иметь некое промежуточное значение между нулем и единицей. Поэтому то, насколько будут (в единицах заработной платы) расти цены, или, что то же самое, насколько будет падать реальная заработная плата с увеличением денежных расходов, зависит от эластичности выпуска по расходам, выраженным в единицах заработной платы.

Обозначим эластичность ожидаемой цены  $p_{wr}$ , т. е. ее способ-

<sup>1</sup> Так как  $D_{wr} = p_{wr} O_r$ , мы имеем:

$$1 = p_{wr} \frac{dO_r}{dD_{wr}} + O_r \frac{dp_{wr}}{dD_{wr}} = e_{or} - \frac{N_r \varphi''(N_r)}{[\varphi'(N_r)]^2} \frac{e_{er}}{p_{wr}}.$$

ность реагировать на изменения эффективного спроса  $D_{wr}$ , через  $e'_{pr}$ , где

$$e'_{pr} = \frac{dp_{wr}}{dD_{wr}} \cdot \frac{dD_{wr}}{p_{wr}}.$$

Поскольку  $O_r \cdot p_{wr} = D_{wr}$ , мы имеем

$$\frac{dO_r}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{O_r} + \frac{dp_{wr}}{dD_{wr}} \cdot \frac{D_{wr}}{p_{wr}} = 1$$

или

$$e'_{pr} + e_{or} = 1.$$

Это означает, что сумма эластичностей цены и производства в ответ на изменения эффективного спроса (измеряемого в единицах заработной платы) равна единице.

В соответствии с этим законом эффективный спрос исчерпывается, воздействуя на объем производства, с одной стороны, и воздействуя на цены — с другой.

Если мы имеем дело с промышленностью в целом и готовы предположить, что у нас есть единица, в которой можно измерять общий объем промышленного производства, то тогда здесь применим тот же самый ход рассуждений, где эластичность без индекса  $r$  относится к промышленности в целом.

Перейдем теперь к денежным оценкам вместо оценок в единицах заработной платы и распространим на этот случай выводы, касающиеся промышленности в целом.

Если обозначить через  $W$  денежную заработную плату единицы труда и через  $p$  ожидаемую цену за единицу продукции в целом, выраженную в деньгах, то для эластичности денежных цен в ответ на изменения эффективного спроса, измеряемого в деньгах, мы можем написать  $e_p (= \frac{Ddp}{pdD})$  и  $e_w (= \frac{DdW}{WdD})$  для эластичности денежной заработной платы в ответ на изменения эффективного спроса, выраженного в деньгах.

Тогда легко показать, что

$$e_p = 1 - e_w(1 - e_w)^{-1}.$$

Это уравнение, как мы увидим в следующей главе, является первым шагом на пути к обобщенной Количественной Теории Денег. Если  $e_o = 0$  или если  $e_w = 1$ , то объем производства будет

<sup>1</sup>Так как  $p = p_w \cdot W$  и  $D = D_w \cdot W$ , мы имеем

$$\begin{aligned} \Delta p &= W \Delta p_w + \frac{p}{W} \Delta W = W \cdot e'_{pr} \frac{p_w}{D_w} \Delta D_w + \frac{p}{W} \Delta W = \\ &= e'_{pr} \frac{p}{D} \left( \Delta D - \frac{D}{W} \Delta W \right) + \frac{p}{W} \Delta W = e'_{pr} \frac{p}{D} \Delta D + \Delta W \frac{p}{W} (1 - e'_{pr}), \end{aligned}$$

оставаться без изменений, а цены будут расти в той же пропорции, что и выраженный в деньгах эффективный спрос. При ином предположении они будут расти в меньшей пропорции.

## II

Вернемся к функции занятости. Выше мы предположили, что каждому уровню совокупного эффективного спроса соответствует одно, строго определенное его распределение между продуктами отдельных отраслей. В действительности, однако, по мере того, как величина совокупных расходов изменяется, соответствующий расход на покупку товаров какой-либо отдельной отрасли не будет, вообще говоря, меняться в той же пропорции — отчасти потому, что индивидуумы с ростом их доходов не будут в одинаковой пропорции увеличивать количество приобретаемых ими товаров каждой отрасли, отчасти же потому, что цены различных товаров будут в разной степени реагировать на увеличение расходов, направляемых на их покупку.

Если же прирост дохода может быть истрачен более чем одним способом, то, значит, допущение, из которого мы до сих пор исходили, а именно что изменения занятости зависят только от изменений совокупного эффективного спроса (выраженного в единицах заработной платы), является лишь первым приближением. Ибо наше предположение о том, как распределяется увеличение общего спроса между различными товарами, может существенно повлиять на объем занятости. Если, например, прирост спроса направляется в основном на товары, которые связаны с высокой эластичностью занятости, то общее увеличение занятости будет больше, чем в случае, когда прирост спроса преимущественно направляется на товары, связанные с низкой эластичностью занятости.

Точно так же занятость может упасть и без каких бы то ни было изменений в совокупном спросе, если меняется направление спроса в смысле переключения его на товары, для которых характерна низкая эластичность занятости.

Эти соображения особенно важны, когда мы обращаемся к анализу краткосрочных феноменов, возникающих при непредвиденных изменениях в величине или направлении спроса. Производство некоторых товаров требует времени, и поэтому практически невозможно быстро увеличить их предложение. Таким об-

---

и поэтому

$$e_p = \frac{D\Delta p}{p\Delta D} = e'_p + \frac{D}{p\Delta D} \cdot \frac{\Delta W \cdot p}{W} (1 - e'_p) = e'_p + e_w (1 - e'_p) = 1 - e_o (1 - e_w).$$

разом, если добавочный спрос направляется на эти товары неожиданно, то они будут проявлять низкую эластичность занятости, хотя вполне возможно, что при условии достаточно заблаговременного предвидения событий связанная с ними эластичность занятости окажется близка к единице.

Именно в связи с этим я и придаю принципиальное значение понятию периода производства. По определению, которое я предпочитаю<sup>1</sup>, товар имеет период производства  $n$ , если нужно  $n$  единиц времени с момента предупреждения о предстоящем изменении спроса, для того чтобы была достигнута максимальная эластичность занятости. Очевидно, что потребительские товары, взятые в целом, имеют в этом смысле наиболее продолжительный период производства, так как они образуют последнюю стадию любого производственного процесса. Поэтому, когда первичный импульс к увеличению эффективного спроса дается ростом потребления, первоначальный уровень эластичности занятости будет гораздо больше уступать ее конечному уровню в условиях равновесия, чем в том случае, когда этот импульс дается ростом инвестиций. Кроме того, если возросший спрос направляется на товары, связанные с относительно низкой эластичностью занятости, то большая его доля пойдет на увеличение доходов предпринимателей и меньшая — на увеличение доходов наемных работников и других факторов, входящих в первичные издержки производства. Это не слишком благоприятно отразится на величине расходов, ввиду того что предприниматели, вероятно, сэберегут большую долю из своего прироста дохода, чем это сделали бы наемные работники. Тем не менее различия между двумя этими случаями не следует преувеличивать, так как в значительной степени последствия в обоих случаях будут одинаковы<sup>2</sup>.

Насколько бы заблаговременно ни было дано предпринимателям предупреждение об ожидаемом изменении спроса, первоначальная эластичность занятости в ответ на некоторый *данный* прирост инвестиций не может быть столь же большой, как конечная ее величина, соответствующая состоянию равновесия, если только не имеется избыточных запасов и избыточных производственных мощностей на каждой стадии производства. С другой стороны, рассасывание избыточных запасов до известной степени сократит рост инвестиций. Если предположить, что в самом начале имеются излишки на каждой стадии производственного процесса, то первоначальная эластичность занятости может приблизиться к единице. После исчерпания запасов, но

---

<sup>1</sup> Это не совпадает с обычным определением, но, по моему мнению, как раз передает существо вопроса.

<sup>2</sup> Некоторые дополнительные соображения по этому вопросу см. в моем «Трактате о деньгах», кн. IV.

еще до того, как рост предложения захватит стадии, достаточно удаленные от начала производственного процесса, эластичность станет падать. Наконец, при приближении к новому состоянию равновесия эластичность снова будет повышаться, приближаясь к единице. Здесь, однако, следует сделать оговорку по поводу рентных факторов, поглощающих большую долю расходов, когда увеличивается занятость или когда растет норма процента. Именно по этим причинам в экономике, подверженной изменениям, невозможно достижение полной стабильности цен, разве только в том случае, если бы существовал особый механизм, обеспечивающий временные колебания в склонности к потреблению как раз в необходимой степени. Но возникающая таким образом неустойчивость цен не дает тех надежд на прибыль, которые могли бы стать побудительной причиной для создания избыточных производственных мощностей. Случайные выгоды целиком достанутся тем предпринимателям, которым посчастливилось иметь товары на относительно продвинутых стадиях производства, а у предпринимателя, который не располагает специализированными ресурсами нужного рода, никакой возможности получить эти выгоды нет. Таким образом, неизбежная неустойчивость цен, вызываемая указанными изменениями, не может повлиять на *деятельность* предпринимателей, но лишь направляет имеющееся (*de facto*) случайное богатство в карманы некоторых счастливых (mutatis mutandis, если предполагается изменение в противоположном направлении). Этот факт, как мне кажется, остался незамеченным в некоторых современных спорах о политике стабилизации цен. Верно, что в обществе, подверженном изменениям, такая политика не может быть вполне успешной. Но отсюда вовсе не следует, будто любое небольшое временное отступление от стабильности цен неизбежно ввергает экономику в состояние кумулятивного неравновесия.

### III

Мы показали, что если эффективный спрос недостаточен, то возникает неполная занятость в том смысле, что имеются безработные, которые согласились бы работать за меньшую по сравнению с существующей реальную заработную плату. Следовательно, с ростом эффективного спроса занятость увеличивается при одновременном сохранении существующей реальной заработной платы или даже ее понижении, пока не будет достигнут пункт, где не будет уже излишка рабочей силы, который можно было бы использовать на основе установившегося к тому моменту уровня реальной заработной платы. Иными словами, нельзя уже будет получить дополнительное число людей (или часов труда), если

только денежная заработная плата не станет (начиная с этого момента) расти *быстрее*, чем цены. Поэтому возникает вопрос, что случится, если по достижении этого пункта расходы будут все еще продолжать расти.

Вплоть до этого пункта убывание дохода из-за соединения большего количества труда с данным объемом основного капитала компенсировалось согласием наемного труда на уменьшение реальной заработной платы. Но начиная с этого момента для привлечения единицы труда к работе требовался бы эквивалент большего количества продукции, в то время как выход продукции в результате применения каждой последующей единицы труда становился бы все меньше. Поэтому условия строгого равновесия требуют, чтобы заработная плата и цены, а следовательно, и прибыль возрастали бы все вместе в той же пропорции, что и расходы, т. е. чтобы «реальное» значение всех величин, включая объем производства и занятость, оставалось неизменным во всех отношениях. Мы попали, так сказать, в ситуацию, для которой примитивная количественная теория денег оказывается вполне удовлетворительной (если интерпретировать «скорость обращения денег» как «скорость обращения денег по отношению к доходам»), ибо объем производства здесь не меняется, а цены растут в точной пропорции к  $MV$ .

Тем не менее значение этого вывода ограничивается рядом практических оговорок, которые следует помнить при попытке применить его к реальной жизни.

1. На известное время по крайней мере рост цен может ввести предпринимателей в заблуждение и побудить их к увеличению занятости сверх того уровня, при котором их индивидуальные прибыли, измеренные в единицах продукции, становятся максимальными. Ведь предприниматели настолько привыкли видеть в росте денежной выручки от продажи товаров сигнал к расширению производства, что они могут продолжать действовать таким образом даже тогда, когда это практически уже перестает быть для них выгодным. Иными словами, в условиях нового уровня цен они могут дать предельным издержкам использования заниженную оценку.

2. Ввиду того что та часть прибыли, которую предприниматель вынужден отдавать рантье, фиксирована в денежной форме, повышение цен, даже не сопровождаемое каким-либо изменением объема производства, приведет к перераспределению доходов к выгоде предпринимателя и невыгоде рантье, а это может отразиться на склонности к потреблению. Однако этот процесс может начинаться не только тогда, когда уже достигнута полная занятость, он будет непрерывен в течение всего того времени, пока растут расходы. Если рантье менее склонен к расходам, чем предприниматель, то постепенная утечка реального дохода из рук

рантше приведет к тому, что полная занятость будет достигнута при меньшем увеличении количества денег и меньшем сокращении нормы процента, чем это имело бы место при принятии обратной гипотезы. После достижения полной занятости дальнейший рост цен (если придерживаться первой гипотезы) приведет к тому, что норма процента несколько повысится для предотвращения безграничного роста цен и увеличение количества денег будет менее чем пропорционально росту расходов; если же придерживаться второй гипотезы, результат будет прямо противоположным. Может случиться, что с уменьшением реального дохода рантше наступит момент, когда в результате их прогрессирующего относительного обеднения первая гипотеза уступит место второй, и это может произойти и до, и после достижения полной занятости.

#### IV

Некоторое недоумение может вызвать видимая асимметрия между Инфляцией и Дефляцией. В то время как дефляция эффективного спроса ниже уровня, необходимого для полной занятости, будет уменьшать как занятость, так и цены, инфляция выше этого уровня затронет только цены. Однако эта асимметрия есть простое отражение того факта, что, хотя наемные работники всегда в состоянии отказаться от работы в таком масштабе, при котором реальная заработная плата опускается ниже предельной тягости труда при данной величине занятости, они не в состоянии требовать предоставления работы в масштабах, при которых реальная заработная плата не превышает предельной тягости труда при данной величине занятости.

### ГЛАВА 21

#### Теория цен

Пока экономисты занимаются так называемой Теорией Стоимости, они обычно учат, что цены определяются условиями спроса и предложения и что, в частности, особую роль играют изменения в предельных издержках производства и эластичность предложения в краткосрочном аспекте. Но когда они потом во втором томе или чаще в отдельном трактате переходят к Теории Денег и Цен, мы не слышим более ничего об этих простых и доступных понятиях, а уходим с головой в мир, где цены определяются количеством денег, скоростью обращения денег по отношению к доходам, скоростью обращения по отношению к объему торговых сделок, хранением наличности, вынужденными сбере-

жениями, инфляцией и дефляцией *et hoc genus omne*. При этом не делается никаких или почти никаких попыток связать эти расплывчатые выражения с прежними нашими понятиями эластичности предложения и спроса. Если мы обдумаем то, чему нас учили, и попытаемся привести это в систему, то на первый взгляд представляется, что эластичность предложения должна была стать равной нулю, а спрос — пропорциональным количеству денег. При попытке же глубже вникнуть в существо дела мы попадаем в туман, где ничего не известно наверняка и все возможно. Мы все привыкли к тому, что оказываемся то на одной стороне Луны, то на другой, не имея представления о том, какая же дорога связывает обе эти стороны, так же обычно не связана между собой жизнь наяву и во сне.

Одной из задач предшествующих глав было найти выход из этого двойственного положения и тесно связать теорию цен с теорией стоимости. Я считаю неправильным деление Экономической Науки на Теорию Стоимости и Распределения, с одной стороны, и Теорию Денег — с другой. Истинная граница, на мой взгляд, должна пролегать между Теорией Отдельной Отрасли или Фирмы, где рассматриваются вознаграждения факторов и распределение ресурсов между различными способами использования *данного* их количества, и Теорией Производства и Занятости *в целом*. Пока мы ограничиваемся исследованием отдельной отрасли или фирмы, предполагая постоянным общее количество используемых ресурсов, а также допуская временно, что условия в других отраслях или фирмах остаются неизменными, нам, правда, не приходится иметь дело со специфическими особенностями денег. Но как только мы приступаем к выяснению того, чем же определяются объем производства и занятость в целом, нам необходима законченная теория Денежной Экономики.

Или, может быть, мы могли бы провести деление между теорией стационарного равновесия и теорией подвижного равновесия, подразумевая под последней теорию системы, в которой меняющиеся представления о будущем способны оказывать влияние на нынешнее положение. *Важность денег в основном как раз и вытекает из того, что они являются связующим звеном между настоящим и будущим.* Мы можем анализировать, какое распределение ресурсов между различными видами использования совместимо с равновесием при действии нормальных экономических мотивов в мире, в котором наши представления о будущем неизменны и во всех отношениях надежны, причем возможно и дальнейшее деление между неизменяющейся экономикой и экономикой, подверженной изменениям, но где все события предвидятся с самого начала. С другой стороны, мы можем перейти от этой упрощенной модели к проблемам реального мира, в кото-

ром наши предварительные расчеты на будущее могут оказываться несбыточными и где предположения на будущее влияют на то, что мы делаем сегодня. Именно тогда, когда мы совершаем этот переход, в наши выкладки должны войти деньги с их особыми свойствами связующего звена между настоящим и будущим. Но хотя теория подвижного равновесия должна обязательно быть выражена в терминах денежной экономики, она остается теорией стоимости и распределения, а вовсе не обособленной «теорией денег». Деньги по своему существу являются прежде всего хитрым средством связи между настоящим и будущим. Поэтому даже приступить к выяснению влияния меняющихся представлений о будущем на нашу текущую деятельность нельзя иначе, как в денежных терминах. Мы не можем избавиться от денег, даже уничтожив золото, серебро и другие законные платежные средства. Специфические проблемы денежной экономики будут возникать до тех пор, пока существуют какие бы то ни было активы длительного пользования, способные взять на себя функцию денег<sup>1</sup>.

## II

В отдельной отрасли ее собственный уровень цен зависит отчасти от ставок вознаграждения факторов производства, входящих в состав предельных издержек производства, и отчасти от масштабов производства. Нет никаких оснований изменять этот вывод, когда мы переходим к промышленности в целом. Общий уровень цен зависит отчасти от ставок вознаграждения факторов производства, входящих в состав предельных издержек производства, и отчасти от масштабов производства в целом, т. е. (принимая состояние техники и технологии за данное) от объема занятости. Правда, когда мы переходим к производству в целом, то издержки производства в какой-либо отрасли частично зависят от размеров выпуска в других отраслях. Но наиболее важное изменение, с которым мы должны считаться, — это влияние изменений *спроса* как на издержки, так и на объем производства. Когда мы говорим о спросе в целом, а не о спросе на один-единственный отдельно взятый товар в условиях неизменного общего спроса, нам приходится ввести в анализ ряд совершенно новых идей.

---

<sup>1</sup> См. гл. 17.

### III

Если позволить себе упрощение, предположив, что ставки вознаграждения различных факторов производства, входящих в состав предельных издержек, все изменяются в одинаковой пропорции, т. е. той же пропорции, что и единица заработной платы, тогда окажется, что общий уровень цен (принимая состояние техники и технологии за данное) зависит отчасти от единицы заработной платы и отчасти от объема занятости. Следовательно, воздействие изменений в количестве денег на уровень цен можно рассматривать как состоящее из воздействия на единицу заработной платы, с одной стороны, и из воздействия на занятость — с другой.

Для того чтобы конкретнее представить себе дело, упростим наши допущения еще больше и предположим, что, во-первых, все неиспользуемые ресурсы однородны и имеют равную друг другу эффективность при производстве всех требуемых товаров и что, во-вторых, все входящие в предельные издержки факторы производства довольствуются одной и той же денежной оплатой, пока налицо имеется их неиспользуемый излишек. В этом случае мы имели бы постоянную доходность и неподвижную единицу заработной платы до тех пор, пока существует неполная занятость хотя бы одного фактора. Отсюда следует, что увеличение количества денег не окажет никакого влияния на цены, пока существует неполная занятость хотя бы одного фактора, и что степень использования ресурсов будет возрастать в точной пропорции с увеличением эффективного спроса, вызванного ростом количества денег. Когда же будет достигнута полная занятость всех факторов, то с этого времени единица заработной платы и цены будут расти в точной пропорции с увеличением эффективного спроса. Таким образом, если налицо полностью эластичное предложение, пока имеются неиспользованные ресурсы, и совершенно неэластичное предложение, когда достигнута полная их занятость, и если эффективный спрос изменяется в той же пропорции, что и количество денег, то Количественную Теорию Денег можно сформулировать следующим образом: «Пока имеется неполная занятость факторов производства, *степень их использования* будет изменяться в той же пропорции, что и количество денег; если же налицо полная их занятость, то *цены* будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег».

Отдав, однако, дань традиции введением достаточного числа упрощающих допущений, что позволило нам сформулировать Количественную Теорию Денег, мы должны теперь принять во внимание возможные усложнения, которые в реальной действительности будут оказывать влияние на ход событий:

1) эффективный спрос не будет изменяться в точной пропорции с количеством денег;

2) поскольку ресурсы не являются однородными, то налицо будет убывающая, а не постоянная доходность по мере постепенного роста степени их использования;

3) поскольку ресурсы не одинаковы по степени своей эффективности, то предложение некоторых товаров окажется неэластичным уже тогда, когда все еще будут оставаться неиспользованными ресурсы, пригодные для производства других товаров;

4) единица заработной платы будет проявлять тенденцию к росту еще до того, как будет достигнута полная занятость всех ресурсов;

5) вознаграждение факторов, входящих в состав предельных издержек производства, не будет изменяться в одинаковой пропорции.

Таким образом, мы сначала должны рассмотреть воздействие изменений в количестве денег на величину эффективного спроса. Вообще говоря, увеличение эффективного спроса будет затрачиваться частично на повышение степени использования ресурсов и частично на повышение уровня цен. Таким образом, вместо постоянных цен при наличии неиспользованных ресурсов и цен, растущих пропорционально количеству денег в условиях полного использования ресурсов, мы практически имеем цены, постепенно растущие по мере увеличения занятости факторов. Поэтому Теория Цен, т. е. анализ отношения между изменениями в количестве денег и изменениями в уровне цен с целью определения эластичности цен в ответ на изменения в количестве денег, должна обращаться к пяти усложняющим факторам, перечисленным выше.

Мы рассмотрим каждый из них по порядку. Но такой метод изложения не должен порождать представления, будто эти факторы, строго говоря, независимы друг от друга. Например, то, в какой пропорции увеличение эффективного спроса разделяется в своем действии между увеличением объема производства и ростом цен, может сказываться и на характере связи между количеством денег и величиной эффективного спроса. Точно так же и различие в пропорциях, в которых меняется вознаграждение различных факторов, может влиять на отношение между количеством денег и величиной эффективного спроса. Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы создать такую механику или такую шаблонную схему операций, которая автоматически выдавала бы безошибочный ответ, а в том, чтобы обеспечить себя методом для систематического и планомерного изучения ряда проблем. Поэтому после установления предварительных выводов путем последовательной изоляции одного за другим усложняющих факторов мы теперь должны вернуться к нашей исходной позиции и

учесть, насколько это возможно, вероятные взаимодействия всех этих факторов. Именно такова природа экономического мышления. Любой другой способ применения формальных принципов познания (без которых, однако, мы заблудились бы, как в лесу) привел бы нас к ошибкам. Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью псевдоматематической символики, вроде той, что представлена в VI настоящей главы, в том именно и состоит, что все эти построения явным образом исходят из допущения о строгой независимости введенных в анализ факторов и они теряют всю свою доказательность и значение с оптадением этой гипотезы. Между тем, когда мы не ограничиваемся механическими манипуляциями, а знаем постоянно, что делаем и что значат употребляемые нами слова, мы можем держать про себя «в уме» необходимые оговорки и коррективы, которые мы позже должны будем внести; но мы никак не можем таким же образом на протяжении нескольких страниц алгебраических выкладок держать «в уме» сложные частные производные, а это все равно, как если бы все они обращались в нуль. Слишком большая доля современной «математической экономики» представляет собой, по существу, простую мешанину, столь же неточную, как и те первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, замыкаясь в лабиринте претенциозных и бесполезных символов.

## IV

1. Изменение количества денег оказывает влияние на величину эффективного спроса прежде всего посредством воздействия на норму процента. Если бы этим дело ограничивалось, то количественный эффект мог бы быть выведен из трех элементов: а) графика предпочтения ликвидности, показывающего, насколько должна упасть норма процента для того, чтобы дополнительное количество денег могло быть поглощено теми, кто хочет хранить наличность; б) графика предельной эффективности, показывающего, насколько данное падение нормы процента увеличит инвестиции, и в) инвестиционного мультипликатора, показывающего, насколько при данном приросте инвестиций увеличится эффективный спрос в целом.

Но эта классификация, хотя и полезна в том смысле, что вносит известный порядок и систему в наше исследование, может обмануть своей простотой, если забыть о том, что три наших элемента — а), б), в) — сами частично зависят от усложняющих факторов 2, 3, 4, 5, которые мы еще не рассматривали. Ведь график предпочтения ликвидности сам зависит от того, в какой мере до-

полнительные деньги поглощаются обращением доходов и хозяйственным оборотом, что в свою очередь зависит от степени прироста эффективного спроса и от того, каким образом этот прирост делится между повышением цен, повышением заработной платы и увеличением объема производства и занятости. Далее, график предельной эффективности будет отчасти зависеть от того, какое влияние на представления относительно развития денежного обращения в будущем окажут побочные явления, сопровождающие рост количества денег. И наконец, величина мультипликатора будет зависеть от того, как новый доход, возникший в результате увеличения эффективного спроса, распределится между различными категориями потребителей. Конечно, и этот перечень возможных взаимодействий далеко еще не полон. Тем не менее если бы мы располагали всеми необходимыми данными, то наша система уравнений была бы вполне достаточной, чтобы иметь единственное решение. Имелась бы определенная величина прироста эффективного спроса, которая после учета всех осложняющих факторов соответствовала бы данному приросту количества денег и находилась бы в равновесии с ним. Лишь в совершенно исключительных случаях увеличение количества денег будет связано с *уменьшением* величины эффективного спроса.

Отношение между величиной эффективного спроса и количеством денег близко подходит к тому, что обычно называется «скоростью обращения денег по отношению к доходам», с той только оговоркой, что эффективный спрос соответствует ожидаемому доходу, надежда на который и привела в движение весь производственный процесс, а не действительно реализованному доходу, и притом валовому, а не чистому. Но «скорость обращения денег по отношению к доходам» — это лишь название, которое само по себе ничего не объясняет. Нет никакого основания ожидать, что она будет постоянной, поскольку зависит, как это уже было показано, от множества сложных и изменчивых факторов. Пользование этим термином затушевывает, по-моему, действительный характер причинной связи и ведет только к путанице.

2. Как мы уже показали выше, наличие убывающей или постоянной доходности зависит отчасти от того, вознаграждаются ли наемные работники строго пропорционально их производительности. Если да, то издержки на оплату труда (выраженные в единицах заработной платы) будут постоянными, когда занятость увеличивается. Но если все работники данной категории получают одинаковую заработную плату независимо от величины своей индивидуальной выработки, то в этом случае мы будем иметь растущие издержки на оплату труда независимо от эффективности оборудования. Кроме того, если оборудование неоднородно и использование известной его части подразумевает более высокие

первичные издержки производства на единицу продукции, то предельные издержки производства будут расти еще больше сверх того роста, который вызывается увеличением издержек на оплату труда. Следовательно, цена предложения, вообще говоря, будет возрастать по мере роста продукции, выпускаемой на данном оборудовании. Таким образом, увеличение объема производства будет сочетаться с ростом цен независимо даже от каких-либо изменений в единице заработной платы.

3. В пункте 2 мы рассмотрели возможность не вполне эластичного предложения. Если бы налицо было совершенное равновесие в относительных количествах специализированных неиспользованных ресурсов, то точка полного их использования достигалась бы для всех них одновременно. Но вообще говоря, спрос на некоторые услуги и товары достигнет уровня, за пределами которого предложение становится для данного момента совершенно неэластичным, в то время как в других отраслях все еще будет иметься большой излишек неиспользованных ресурсов. Таким образом, по мере увеличения объема производства будут возникать одна за другой целые серии «узких мест», когда предложение отдельных товаров уже перестает быть эластичным, и их цены станут повышаться до такого уровня, какой необходим для переключения спроса на другие товары и услуги.

Общий уровень цен не будет, вероятно, очень сильно расти с увеличением выпуска до тех пор, пока еще имеются эффективные неиспользованные ресурсы всех видов. Но как только объем производства возрастет настолько, что начнут возникать «узкие места», то можно ожидать резкого подъема цен на некоторые товары.

Однако, и это важно как для рассмотрения данного пункта, так и пункта 2, эластичность предложения отчасти зависит и от величины рассматриваемого периода времени. Если мы примем интервал времени, достаточный для изменения количества самого оборудования, то конечная эластичность предложения будет, разумеется, много больше. Поэтому умеренное изменение эффективного спроса в условиях, когда налицо большое количество неиспользованных ресурсов, приведет в основном к увеличению степени их использования и в очень незначительной мере к росту цен. Напротив, более существенное изменение эффективного спроса, которое, будучи непредвиденным, приведет к появлению ряда временных «узких мест», выразится не столько в увеличении степени использования ресурсов, сколько в росте цен, причем в самом начале это соотношение в пользу роста цен будет сильнее, чем впоследствии.

4. То обстоятельство, что тенденция к росту единицы заработной платы может проявиться еще до достижения полной занятости, не требует особых комментариев или разъяснений. Поскольку

каждая группа наемных работников выигрывает при прочих равных условиях от увеличения ее собственной заработной платы, то естественно, что этого же стремятся добиться все группы, а предприниматели, когда дела у них идут лучше, скорее всего, соглашались уступить. По этой причине известная доля всякого увеличения эффективного спроса будет, вероятно, поглощаться тенденцией к росту единицы заработной платы.

Таким образом, помимо конечной критической точки полной занятости, с достижением которой денежная заработная плата должна расти в ответ на увеличение выраженного в денежных единицах эффективного спроса в той же самой пропорции, в какой растут цены товаров, приобретаемых на заработную плату, мы имеем последовательный ряд более ранних полукритических точек, по достижении которых увеличение эффективного спроса также будет вызывать рост денежной заработной платы, хотя и не в точной пропорции к росту цен товаров, приобретаемых на заработную плату. Подобным же образом будет проявляться и действие сокращающегося эффективного спроса. В действительной жизни единица заработной платы не изменяется непрерывно в своем денежном выражении в ответ на каждое небольшое изменение эффективного спроса. Изменения эти происходят с определенными разрывами. Точки разрывов определяются психологией наемной рабочей силы, а также политикой предпринимателей и профсоюзов. В открытой системе, где все это означает изменение по отношению к издержкам на заработную плату в других странах, а также в ходе промышленного цикла, когда даже в условиях замкнутой системы это может означать изменение по отношению к ожидаемым издержкам на заработную плату в будущем, такие точки разрывов могут иметь большое практическое значение. Эти точки, за которыми дальнейшее увеличение эффективного спроса, выраженного в деньгах, способно вызывать не непрерывное повышение единицы заработной платы, могли бы рассматриваться в известном смысле как уровни полуинфляции, которая имеет определенное сходство (хотя и далеко не полное) с абсолютной инфляцией, возникающей при росте эффективного спроса в условиях полной занятости. Эти точки, кроме того, имеют немаловажное историческое значение. Однако уложить их в рамки какой-либо общей закономерности не так-то просто.

5. Наше первое упрощение состояло в предположении, что вознаграждение всех факторов, входящих в состав предельных издержек производства, изменяется в одинаковой пропорции. На самом же деле ставки вознаграждения различных факторов, выраженные в деньгах, будут проявлять различную степень негибкости, и эти факторы могут иметь также различную эластичность предложения в ответ на изменения предлагаемого денежного воз-

награждения. Если бы не это, мы могли бы сказать, что уровень цен складывается под действием двух факторов: единицы заработной платы и размеров занятости.

Вероятно, наиболее важный элемент предельных издержек производства, который будет, скорее всего, изменяться в иной пропорции, чем единица заработной платы, а также и колебаться в значительно более широких границах, — это предельные издержки использования.

Дело в том, что предельные издержки использования могут резко возрасти, как только положение с занятостью начнет улучшаться, если (как это, вероятно, и будет) увеличение эффективного спроса вызовет быстрый пересмотр господствующих представлений относительно срока, когда станет необходимой замена действующего оборудования.

Хотя для многих целей весьма полезно предположить в качестве первого приближения, что вознаграждения всех факторов, входящих в предельные первичные издержки производства, изменяются в той же пропорции, что и единица заработной платы, все же было бы, вероятно, лучше взять средневзвешенную вознаграждений различных факторов, входящих в предельные первичные издержки производства, и назвать это *единицей издержек*. Единица издержек, или в качестве первого приближения к ней единица заработной платы, может рассматриваться как основное мерило стоимости. Уровень цен при данном состоянии техники и технологии будет зависеть частью от единицы издержек и частью от масштабов производства, и там, где объем выпуска увеличивается, он будет расти *более* чем пропорционально увеличению единицы издержек в соответствии с принципом убывающей доходности для коротких периодов. Мы будем иметь полную занятость ресурсов тогда, когда выпуск возрастет до уровня, на котором предельный доход от представительной единицы факторов производства упадет до такой минимальной величины, при которой факторы окажутся доступными в объеме, как раз достаточном для производства этого выпуска.

## V

Когда дальнейшее увеличение эффективного спроса уже не ведет более к увеличению объема производства, а целиком расходуется на повышение единицы издержек, происходящее строго пропорционально увеличению эффективного спроса, тогда мы достигаем положения, которое вполне уместно назвать истинной инфляцией. Вплоть до этого момента последствия денежной экспансии отличаются друг от друга только количественно и до достижения этого положения нет таких точек, где можно было бы провести черту и объявить, что условия инфляции уже налицо.

Всякое предшествующее увеличение количества денег, поскольку оно увеличивает эффективный спрос, должно расходоваться частично на рост единицы издержек и частично на увеличение объема производства.

Представляется поэтому, что мы имеем своего рода асимметрию по разные стороны от того критического уровня, за которым начинается истинная инфляция. Ведь сжатие эффективного спроса ниже критического уровня сократит его величину, измеренную в единицах издержек. Расширение же эффективного спроса сверх этого уровня не приведет, вообще говоря, к увеличению его объема, выраженного в единицах издержек. Такой результат вытекает из допущения, что факторы производства, в частности наемные работники, склонны сопротивляться сокращению денежного вознаграждения и что у них нет соответствующих мотивов противиться его увеличению. Это допущение, впрочем, находится в очевидном согласии с фактическим положением дел по той простой причине, что изменение, которое не носит всеобщего характера, выгодно отдельным затрагиваемым им факторам, если оно происходит в сторону повышения, и невыгодно — если в сторону понижения.

Если бы, наоборот, денежная заработная плата должна была безгранично падать всякий раз, как обнаруживалась бы тенденция к занятости меньше, чем полная, то упомянутая асимметрия, конечно, исчезла бы. Но в этом случае падение занятости, как только она перестает быть полной, продолжалось бы безостановочно до тех пор, пока либо норма процента была бы уже неспособна снижаться дальше, либо заработная плата не достигла бы нуля. На самом деле необходим *какой-нибудь* фактор, стоимость которого, выраженная в деньгах, была бы если не фиксирована, то по крайней мере малоподвижна, чтобы обеспечить известную стабильность стоимостных оценок в условиях денежной экономики.

Представление о том, что *всякое* увеличение количества денег является инфляционным (если мы не понимаем под термином *инфляция* только то, что цены растут), связано с основополагающим допущением классической теории, согласно которому мы *всегда* находимся в условиях, в которых сокращение реального вознаграждения факторов производства ведет к сокращению их предложения.

#### IV

Пользуясь обозначениями, введенными в гл. 20, мы можем при желании выразить сущность вышесказанного в форме символов.

Напишем  $MV = D$ , где  $M$  есть количество денег,  $V$  — скорость обращения денег по отношению к доходам (это определение от-

личается от общепринятого в некоторых второстепенных отношениях, отмеченных выше) и  $D$  — эффективный спрос. Если  $V$  постоянно, то цены будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег, при условии, что  $e_p (= \frac{Ddp}{pdD})$  равно единице.

Это условие удовлетворяется (см. выше), если  $e_o = 0$  или если  $e_w = 1$ . Условие  $e_w = 1$  означает, что единица заработной платы, выраженная в деньгах, растет в той же пропорции, что и эффективный спрос, поскольку  $e_w = \frac{DdW}{WdD}$ , а условие  $e_o = 0$  означает, что объем производства не реагирует больше на дальнейшее увеличение эффективного спроса, поскольку  $e_o = \frac{DdO}{OdD}$ . Так или иначе объем производства остается неизменным.

Далее, мы рассмотрим случай, когда скорость обращения денег по отношению к доходам не является постоянной, введя еще один показатель эластичности, а именно: эластичность эффективного спроса в ответ на изменение количества денег:

$$e_d = \frac{MdD}{DdM}.$$

Отсюда мы можем вывести

$$\frac{Mdp}{pdM_i} = e_p \cdot e_d, \text{ где } e_p - 1 = e_e \cdot e_o (1 - e_o),$$

так что

$$e = e_d - (1 - e_w) e_d \cdot e_e \cdot e_o = e_d (1 - e_e \cdot e_o + e_e + e \cdot e_o \cdot e_w),$$

где  $e$  без индекса ( $= \frac{MdM}{pdm}$ ) представляет собой «верхушку этой пирамиды» и измеряет реакцию денежных цен на изменения в количестве денег.

Поскольку это последнее выражение дает нам величину соответствующего изменения цен в ответ на изменение количества денег, его можно рассматривать как сжатую формулировку Количественной Теории Денег. Лично я не придаю большого значения манипуляциям такого рода. Я готов повторить свое предупреждение, которое уже сделал выше, что они предполагают столько же молчаливых допущений о независимости отдельных переменных (причем частные производные не рассматриваются вообще), сколько мы обычно делаем, и я сомневаюсь, чтобы с их помощью мы могли продвинуться дальше, чем с помощью общепринятых рассуждений. Может быть, главная польза от всех этих символов в том, что крайняя сложность взаимосвязи между ценами и количеством денег предстает наиболее ярко, когда мы пытаемся выразить ее формальным образом. Однако стоит отме-

тить, что из четырех членов —  $e_d$ ,  $e_w$ ,  $e_e$  и  $e_o$ , — от которых зависит влияние изменений в количестве денег на цены,  $e_d$  означает факторы ликвидности, определяющие спрос на деньги в каждой ситуации,  $e_w$  означает факторы труда или, говоря строже, факторы, входящие в первичные издержки производства, определяющие, насколько растет денежная заработная плата по мере увеличения занятости, а  $e_e$  и  $e_o$  — физические факторы, определяющие степень убывания доходности по мере того, как большее количество труда прилагается к ныне действующему оборудованию.

Если публика будет держать постоянную долю своего дохода в наличных деньгах, то  $e_l = 1$ ; если денежная заработная плата фиксирована, то  $e_w = 0$ ; если все время налицо постоянная доходность, так что предельный доход равен среднему доходу, то  $e_e e_o = 1$ ; если налицо полная занятость труда или если достигнута полная степень использования оборудования, то  $e_e e_o = 0$ .

Отсюда  $e = 1$ , если  $e_d = 1$  и  $e_w = 1$ ; или если  $e_d = 1$ ,  $e_w = 0$  и  $e_e e_o = 1$ ; или если  $e_l = 1$  и  $e_o = 0$ . Очевидно, имеется множество и других специальных случаев, когда  $e = 1$ . Но, вообще говоря,  $e$  не равно единице, и можно, по-видимому, принять с достаточной достоверностью за общее правило для реального мира, за исключением случаев «бегства от денег», когда  $e_d$  и  $e_w$  становятся очень большими, что  $e$  обычно меньше единицы.

## VII

До сих пор мы рассматривали влияние изменений количества денег на цены преимущественно в краткосрочном аспекте. Но не будет ли здесь какой-либо более простой связи в аспекте долгосрочном?

Этот вопрос скорее исторического анализа, чем чистой теории. Если имеется известная тенденция к долговременному единообразию в состоянии предпочтения ликвидности, то вполне может существовать какая-то приблизительная пропорциональность между национальным доходом и средним — для взятых вместе периодов оптимизма и пессимизма — количеством денег, требуемым для удовлетворения предпочтения ликвидности. Может, например, существовать какая-то довольно устойчивая доля национального дохода, больше которой люди не захотят держать в форме бездействующего остатка в среднем за несколько взятых вместе продолжительных периодов, при условии, что норма процента превышает некоторый психологический минимум. Если поэтому количество денег за вычетом того, что требуется для текущего обращения, превышает эту долю национального дохода, то раньше или позже появится тенденция к падению нормы процента до соседства с этим минимумом. Падение нор-

мы процента приведет тогда при прочих равных условиях к увеличению эффективного спроса, а растущий эффективный спрос достигнет одной или нескольких полукритических точек, за которыми единица заработной платы обнаружит тенденцию к скачкообразному росту, что будет соответственно сказываться на ценах. Если же количество избыточных денег ненормально низкое по отношению к национальному доходу, то проявится противоположная тенденция. Таким образом, конечным результатом колебаний в течение известного периода времени будет установление некой средней величины, отражающей устойчивую пропорцию между национальным доходом и количеством денег, поскольку психология публики будет рано или поздно приводить к этой величине.

Эти тенденции будут, вероятно, прокладывать себе дорогу с меньшим трением при движении вверх, чем при движении вниз. Но если количество денег будет скорее оставаться резко недостаточным, то нормальным выходом из положения будет скорее изменение денежной единицы или самой кредитно-денежной системы в целях увеличения количества денег, а не понижение единицы заработной платы с возникающим отсюда увеличением долгового времени. Поэтому в течение очень продолжительных периодов изменение цен почти всегда идет в сторону повышения. Получается так, что когда деньги имеются в относительном избытке, растет единица заработной платы, а когда ощущается относительный их недостаток, то находится какое-нибудь средство для увеличения действительного количества денег.

В течение XIX в. рост населения, изобретения, открытие новых стран, состояние уверенности и частота войн (примерно по одной на каждое десятилетие) в соединении со склонностью к потреблению, кажется, были достаточны для установления такого графика предельной эффективности капитала, при котором более или менее удовлетворительный средний уровень занятости совмещался с нормой процента, достаточно высокой с точки зрения психологии собственников. Известно, что на протяжении почти полутора столетий типичная норма процента по долгосрочным займам в ведущих финансовых центрах держалась на уровне около 5%, а по первоклассным ценным бумагам — между 3 и 3,5%. Эти нормы процента были достаточно скромными, чтобы поощрять инвестиции в размерах, совместимых со средней занятостью, которая не была чрезмерно низкой. Временами в единицу заработной платы, а еще чаще в денежную единицу или в саму кредитно-денежную систему (последнее особенно посредством развития банковских денег) вносились поправки с тем, чтобы количество денег, выраженное в единицах заработной платы, было достаточно для удовлетворения нормального предпочтения ликвидности при процентных ставках, которые редко падали много

ниже указанных стандартных величин. Единица заработной платы обнаруживала в целом устойчивую тенденцию к росту, но росла также и производительность труда. Равнодействующая всех этих сил проявлялась в относительной стабильности цен — наивысший пятилетний средний индекс цен Зауэрбека между 1820 и 1914 гг. был лишь на 50% выше самого низшего. Такое положение не было случайностью и правильно описывалось как результат равновесия сил в век, когда индивидуальные группы предпринимателей были достаточно сильны, чтобы не допустить слишком быстрого роста единицы заработной платы по сравнению с эффективностью производства, и когда денежные системы были в одно и то же время и достаточно подвижными, и достаточно консервативными, чтобы обеспечить такое среднее предложение денег, выраженное в единицах заработной платы, при котором минимальная средняя норма процента была приемлема для собственников исходя из данной величины их предпочтения ликвидности. Средний уровень занятости был ниже полной занятости, но не настолько, чтобы побуждать к революционным переменам.

В настоящее время, и как можно полагать, это останется в силе на будущее, график предельной эффективности капитала по ряду причин находится гораздо ниже по сравнению с XIX в. Острота и специфические особенности наших современных проблем вытекают, следовательно, из возможности возникновения такого положения, когда средняя норма процента, необходимая для обеспечения достаточного среднего уровня занятости, настолько неприемлема для собственников, что невозможно добиться ее установления одними лишь манипуляциями с количеством денег. Пока можно было добиться сносного уровня занятости в среднем на одно-два или три десятилетия путем достаточного предложения денег в единицах заработной платы, даже в XIX в. удавалось находить выход из положения. Если бы все, в чем мы нуждаемся, сводилось к достаточной девальвации денежной единицы, то и сегодня мы, конечно, нашли бы выход.

Однако в нашей современной экономике наиболее устойчивым и наименее подвижным элементом до сих пор является и, возможно, сохранится и в будущем минимальная норма процента, приемлемая для большинства собственников<sup>1</sup>. Если терпимый уровень занятости требует нормы процента, значительно более низкой по сравнению со средней нормой, преобладавшей в XIX в., то весьма сомнительно, можно ли его обеспечить одними манипуляциями с количеством денег. Из выраженной в процентах выгоды, надеяться получить которую позволяет заемщику

---

<sup>1</sup> Ср. поговорку XIX в., цитируемую Беджготом: «Джон Буль может перенести многое, но только не двухпроцентную ставку».

график предельной эффективности капитала, подлежат вычету: 1 — издержки на оплату посредников между заемщиками и заимодавцами; 2 — основной и дополнительный подоходный налог; 3 — премия, которую требует заимодавец в качестве компенсации за риск и неопределенность. Только после этого мы приходим к чистой выгоде, которую можно предложить, чтобы склонить собственника пожертвовать ликвидностью. Если в условиях сносной средней занятости эта чистая выгода становится бесконечно малой, то методы могут оказаться бесполезными.

Возвращаясь к непосредственному предмету нашего исследования, отметим, что долгосрочное соотношение между национальным доходом и количеством денег будет зависеть от предпочтения ликвидности, а устойчивость или неустойчивость цен в долгосрочном аспекте будет зависеть от интенсивности повышательной тенденции единицы заработной платы (или, точнее, единицы издержек) по сравнению с темпами роста эффективности производственной системы.

## Книга VI

### КРАТКИЕ ЗАМЕТКИ В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ ТЕОРИЕЙ

#### ГЛАВА 22

##### Заметки об экономическом цикле

Мы полагаем, что в предшествующих главах показали факторы, определяющие объем занятости в каждый данный момент, и если мы правы, то наша теория должна быть пригодной и для объяснения явлений экономического цикла.

Если мы начнем исследовать детально какой-либо отдельный момент экономического цикла, то обнаружим, что положение весьма сложно и для полного объяснения необходим каждый элемент нашего анализа. В частности, мы найдем, что колебания в склонности к потреблению, в состоянии предпочтения ликвидности и в предельной эффективности капитала играют определенную роль. Но я полагаю, что главные черты экономического цикла, и особенно регулярность чередования во времени и его продолжительность, — 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. Для того чтобы развить это положение, потребовалась бы не глава, а целая книга и было бы необходимо тщательное исследование фактов. Однако, чтобы дать представление о направлении исследования, вытекающем из изложенной теории, достаточно нижеследующих кратких замечаний.

## I

Под *циклическим* движением мы подразумеваем такое развитие экономической системы, например в сторону подъема, при котором вызывающие его силы накапливаются и усиливают друг друга, но потом постепенно ослабевают, пока в известный момент не замещаются силами, действующими в противоположном направлении. В свою очередь противодействующие силы крепнут в течение определенного времени и взаимно активизируются, пока и они, достигнув своего максимума, не начинают убывать, уступая место своей противоположности. Под *циклическим* движением мы понимаем, однако, не только то, что повышательная и понижательная тенденции, раз начавшись, не действуют бесконечно в одном и том же направлении и что в конечном счете они меняют его на противоположное. Мы полагаем также и то, что имеется заметная регулярность в чередовании и продолжительности повышательных и понижательных тенденций.

В экономическом цикле есть и еще одна характерная черта, которую наша теория должна объяснить, если она правильна, а именно явление *кризиса*, т. е. внезапную и резкую, как правило, смену повышательной тенденции понижательной, тогда как при обратном процессе такого резкого поворота зачастую не бывает.

*Любое* изменение в инвестициях, которое не компенсируется соответственным изменением склонности к потреблению, приведет, конечно, к изменению занятости. Поскольку объем инвестиций подвержен чрезвычайно сложным влияниям, весьма маловероятно, чтобы все колебания в инвестициях или в предельной эффективности капитала носили циклический характер. Один особый случай, а именно связанный с сельским хозяйством, будет отдельно рассмотрен в последнем параграфе этой главы. Я полагаю, однако, что в силу некоторых определенных причин колебания предельной эффективности капитала в типичных экономических циклах XIX в. должны были носить циклический характер. Эти причины достаточно известны и сами по себе, и как объяснение экономического цикла. Моей целью является только увязать их с ранее изложенной теорией.

## II

Мне удобнее всего начать с последней стадии бума и начала «кризиса».

Как мы видели, предельная эффективность капитала<sup>1</sup> 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<sup>2</sup>. Более того, страх и неуверенность в будущем, кото-

---

<sup>1</sup> В тех случаях, когда нет оснований опасаться недоразумений, удобнее писать «предельная эффективность капитала» вместо «график предельной эффективности капитала».

<sup>2</sup> Выше (в гл. 12) я показал, что хотя отдельный инвестор редко сам делает новые капиталовложения, однако предприниматели, несущие прямую ответственность за эти инвестиции, находят их выгодными и часто вынуждены следовать за конъюнктурой рынка, даже если сами они лучше осведомлены.

рые 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.

Возвратимся к тому, что происходит во время кризиса. Пока длится бум, многие новые инвестиции дают неплохой текущий доход. Крах надежд наступает вследствие внезапных сомнений в ожидаемой доходности, может быть, потому, что текущая при-

быль обнаруживает признаки сокращения по мере постоянного роста запаса вновь произведенных капитальных товаров. Если при этом текущие издержки производства расцениваются как слишком высокие по сравнению с тем, какими они должны быть впоследствии, налицо еще одна причина для ухудшения предельной эффективности капитала. Как только сомнение зарождается, оно распространяется очень быстро. Таким образом, в начальной стадии кризиса окажется, вероятно, много капиталов, предельная эффективность которых сделалась ничтожной или даже превратилась в отрицательную величину. Но промежуток времени, который должен пройти до того момента, пока недостаток капитала вследствие его использования, порчи и морального старения сделается вполне очевидным и вызовет рост его предельной эффективности, может быть довольно устойчивой функцией средней продолжительности службы капитала в данный период. Если характерные черты периода меняются, то вместе с тем изменится и типичный интервал времени. Если, например, от периода роста населения мы перейдем к периоду его сокращения, то определяющая фаза цикла удлинится. Но, как видно из вышесказанного, имеются веские причины, вследствие которых продолжительность кризиса должна находиться в определенной зависимости от продолжительности срока службы капитального имущества длительного пользования и от нормальных темпов роста в данный исторический период.

Второй постоянно действующий временной фактор связан с издержками хранения избыточных запасов, что форсирует их использование в течение известного периода времени, не очень короткого, но и не очень длинного. Внезапное прекращение новых инвестиций капитала после наступления кризиса приводит, по всей вероятности, к накоплению избыточных запасов полуфабрикатов. Хранение этих запасов редко обойдется дешевле 10% их стоимости в год. Поэтому падение их цены должно быть довольно значительным, чтобы вызвать ограничение производства, обеспечивающее рассасывание этих запасов, предположим, в течение самое большее 3—5 лет. Процесс поглощения запасов представляет собой отрицательные капиталовложения, которые еще больше обостряют проблему занятости, и окончание этого процесса приносит явное облегчение.

Кроме того, уменьшение оборотного капитала, неизбежно сопровождающее сокращение производства в фазе понижения, представляет собой еще один элемент дезинвестиций, который может быть очень значительным, и, как только спад конъюнктуры начинается, это оказывает сильное и прогрессирующее влияние в сторону понижения. В начальной стадии типичного кризиса, вероятно, будут производиться инвестиции в растущие запасы, что будет частично компенсировать сокращение оборотного

капитала. В следующей фазе в течение короткого времени может происходить одновременно сокращение и запасов, и оборотного капитала. После того как будет пройдена самая низкая точка падения, вероятно, будет происходить дальнейшее сокращение запасов, которое частично ослабит эффект возобновления вложений в оборотный капитал. И наконец, когда наступит всеобщее оживление, оба упомянутых фактора будут одновременно благоприятствовать инвестициям. Именно на фоне этих явлений нужно исследовать дополнительное и усиливающее воздействие колебаний в размерах инвестиций в производство товаров длительного пользования. Если уменьшение инвестиций этого типа дает толчок циклическому движению, то будет мало оснований для их роста до тех пор, пока не будет пройдена какая-то часть этого цикла<sup>1</sup>.

К сожалению, серьезное падение предельной эффективности капитала отрицательно влияет и на склонность к потреблению. Оно вызывает сильное падение рыночной стоимости ценных бумаг на фондовой бирже. А это оказывает угнетающее влияние на ту категорию людей, которые принимают активное участие в инвестициях на фондовой бирже, особенно если они пользуются заемными средствами. На готовность этих людей тратить, вероятно, больше влияет повышение или падение рыночной стоимости их инвестиций, чем их доходы. Для публики с «биржевой психологией», как, например, в наше время в Соединенных Штатах, повышение на бирже может явиться почти необходимым условием возникновения достаточной склонности к потреблению. И это обстоятельство, на которое до недавнего времени обычно не обращали внимания, очевидно, еще больше усугубляет кризисное влияние падения предельной эффективности капитала.

Когда оживление начинается, механизм, с помощью которого оно «питает» себя и благодаря которому оно само себя «усиливает», вполне понятен. Но в фазе понижения, когда налицо избыток и основного капитала, и материальных запасов, а оборотный капитал сократился, предельная эффективность капитала может упасть так низко, что едва ли ее можно восстановить настолько, чтобы обеспечить приемлемый уровень новых инвестиций с помощью какого-либо практически возможного понижения нормы процента. Итак, при нынешней организации рынков и при тех влияниях, которые на них господствуют, рыночная оценка предельной эффективности капитала может подвергаться таким колоссальным колебаниям, что их нельзя в достаточной мере компенсировать соответствующими изменениями нормы процента.

---

<sup>1</sup> К этому вопросу имеют отношение некоторые части моего «Трактата о деньгах» (кн. IV).

Более того, соответствующие изменения на рынке ценных бумаг могут, как мы видели выше, оказать депрессивное влияние на склонность к потреблению как раз тогда, когда она более всего нужна. В условиях *laissez-faire* вряд ли поэтому можно избежать широких колебаний в размерах занятости без глубоких изменений в психологии рынка инвестиций, т. е. таких изменений, ожидать которых нет причин. На этом основании я делаю вывод, что регулирование объема текущих инвестиций оставлять в частных руках небезопасно.

### III

Предшествующий анализ как будто бы совпадает со взглядами тех, кто считает, что характерной чертой бума являются избыточные инвестиции, что устранение избыточных инвестиций представляет собой единственно возможное средство против последующего кризиса и что если по указанным выше причинам кризис нельзя предотвратить посредством низкой нормы процента, то тем не менее можно избежать бума при помощи высокой нормы процента. Действительно, утверждение о том, что высокая норма процента является гораздо более эффективным средством против бума, чем низкая норма процента против кризиса, выглядит довольно убедительно.

Однако делать такой вывод из вышесказанного — это значит неправильно толковать мой анализ; с моей точки зрения, это может привести к серьезным ошибкам. Дело в том, что выражение «избыток инвестиций» страдает крайней неопределенностью. Оно может относиться к инвестициям, результаты которых, вероятно, не оправдывают расчетов тех, кто произвел эти инвестиции, или же к инвестициям, которые невозможно использовать в условиях острой безработицы; или же этот термин может обозначать состояние дел, когда капитальные товары всех видов имеются в таком изобилии, что никакие новые инвестиции даже в условиях полной занятости не могут принести в течение срока своей службы больше, чем стоимость их возмещения. Строго говоря, только в последнем случае можно говорить об избытке инвестиций в том смысле, что всякие дальнейшие вложения были бы чистой растратой ресурсов<sup>1</sup>. Более того, даже если бы понимаемый в этом смысле избыток инвестиций действительно был характерной чертой бума, то и тогда средством его преодоления

---

<sup>1</sup> Однако при определенных допущениях, касающихся распределения склонности к потреблению во времени, и убыточные инвестиции могут быть оправданы с точки зрения общества в целом как способствующие максимальному удовлетворению потребностей.

было бы не повышение нормы процента, которое могло бы тормозить некоторые полезные инвестиции и еще больше уменьшать склонность к потреблению, а принятие жестких мер, таких, как перераспределение доходов или других средств, ведущих к увеличению склонности к потреблению.

Однако, согласно моим рассуждениям, о буме можно говорить, что он характеризуется избытком инвестиций только в первом из указанных значений. Ситуация, которую я привел как типичную, характеризуется вовсе не таким избытком капитала, когда общество в целом не может уже с пользой вкладывать дополнительное его количество, а тем, что инвестиции производятся в нестабильных условиях и не могут более продолжаться, поскольку они вызваны необоснованными расчетами.

Конечно, вполне возможно и даже вероятно, что иллюзии бума поведут к производству отдельных видов капитального имущества в таком огромном излишке, что некоторая часть этой продукции будет с любой точки зрения представлять собой бесполезную растрату ресурсов. (К этому можно добавить, что такая ситуация может возникнуть и в том случае, когда никакого бума нет.) Это, так сказать, *неоправданные инвестиции*. Но самой главной и существенной чертой бума является то, что инвестиции, которые в условиях полной занятости фактически принесут, скажем, 2%, производятся из расчета получения дохода, скажем, 6% и соответственно этому оцениваются. Когда же наступает крах иллюзий, то подобные завышенные расчеты сменяются противоположной «ошибкой пессимизма», приводящей к тому, что инвестиции, которые в условиях полной занятости могли бы в действительности принести 2%, рассматриваются как убыточные. А вытекающее отсюда резкое сокращение новых инвестиций ведет к безработице, и тогда инвестиции, способные принести при полной занятости 2%, действительно приносят только убыток. Мы оказываемся в таком положении, когда налицо недостаток жилищ и когда тем не менее никто не может себе позволить жить в имеющихся домах. Таким образом, в условиях бума нужна не более высокая, а более низкая норма процента<sup>1</sup>. Последняя дает возможность поддерживать состояние так называемого бума. Эффективное средство борьбы с экономическими циклами нужно искать не в устранении бумов и установлении хронической полудепрессии, а в том, чтобы устранить кризисы и постоянно поддерживать состояние квазибума.

Бум, которому суждено закончиться кризисом, порождается,

---

<sup>1</sup> См. ниже некоторые доводы в пользу противоположной точки зрения. Я склонен согласиться, что если нельзя произвести серьезных изменений в наших нынешних порядках, то повышение нормы процента во время бума может практически оказаться меньшим злом.

таким образом, нормой процента, которая при правильных расчетах на будущее была бы слишком высока для полной занятости, а при неправильных предположениях (до тех пор пока их придерживаются) мешала бы этой норме процента проявить свое сдерживающее влияние. Бум — это состояние, при котором чрезмерный оптимизм берет верх над нормой процента, слишком завышенной при более трезвой оценке.

Если исключить период войны, то едва ли мы имели за последнее время какой-либо бум, настолько сильный, чтобы он привел к полной занятости. В Соединенных Штатах занятость в 1928—1929 гг. была весьма удовлетворительной с точки зрения обычных стандартов. Но я не нахожу, что там в это время чувствовался бы недостаток рабочей силы, за исключением, может быть, рабочих немногих специализированных профессий. В некоторых отраслях образовались «узкие места», но в целом объем производства все еще мог расширяться. Не было и избыточных инвестиций в том смысле, что, например, состояние и оборудование жилищ было таким, когда каждый при условии полной занятости имел бы все, что он хотел, за плату, не превышающую стоимость возмещения, без скидки на проценты, или что транспорт, общественные услуги и прогресс в сельском хозяйстве достигли такого уровня, когда от дальнейших инвестиций неразумно ожидать дохода, покрывающего хотя бы издержки возмещения. Как раз наоборот. Было бы нелепо утверждать, что в Соединенных Штатах в 1929 г. имелись избыточные инвестиции в строгом смысле слова. На самом деле положение было совсем иным. Новые инвестиции в течение предыдущих пяти лет были в целом настолько велики, что доход от дальнейшего их увеличения при трезвом расчете рассматривался как быстро падающий. Правильный прогноз должен был свести предельную эффективность капитала до беспримерно низкого уровня. Таким образом, бум не мог продолжаться на здоровой основе иначе, как при наличии очень низкой процентной ставки по долгосрочному кредиту и при условии, если бы удалось избежать неоправданных инвестиций по отдельным категориям, находившимся под угрозой стать избыточными. В действительности, однако, норма процента была достаточно высока для того, чтобы приостановить новые инвестиции, за исключением отдельных вложений спекулятивного характера, и где поэтому существовала особая опасность их избытка. А норма процента, достаточно высокая, чтобы преодолеть спекулятивный ажиотаж, помешала бы в то же время любым новым оправданным инвестициям. Таким образом, увеличение размера процента как средство исправления состояния дел, порожденного длительным периодом чрезмерно больших новых инвестиций, принадлежит к тем лекарствам, которые лечивают болезнь, убивая пациента.

Весьма вероятно, в самом деле, что если бы состояние, близкое к полной занятости, продлилось ряд лет, то в таких богатых странах, как Великобритания или Соединенные Штаты, были бы при существующей склонности к потреблению произведены новые инвестиции, настолько большие, что было бы достигнуто в конечном счете состояние инвестиционного насыщения в том смысле, что от дальнейшего увеличения количества товаров длительного пользования какого бы то ни было типа нельзя было бы больше ожидать, руководствуясь трезвой оценкой, получения совокупного валового дохода, превышающего издержки возмещения. Такое положение могло бы быть достигнуто даже довольно скоро, скажем через 25 лет или еще раньше. Не следует думать, что я оспариваю это, утверждая, что состояние инвестиционного насыщения в строгом смысле слова никогда еще не достигалось даже на мгновение.

Далее, если бы мы даже допустили, что современный бум может сочетаться с кратковременными периодами инвестиционного насыщения или избытка инвестиций в строгом смысле слова, то все-таки было бы нелепо видеть в более высокой норме процента подходящее средство лечения. В действительности в этих условиях оказались бы правы те, кто видит источник болезни в недопотреблении. Лечение заключалось бы в различных мерах, направленных на увеличение склонности к потреблению путем перераспределения доходов или иным способом, так как для поддержания данного уровня занятости потребовался бы меньший объем инвестиций.

#### IV

В этой связи уместно сказать несколько слов о тех важных школах экономической мысли, которые утверждают, подходя с различных позиций, что хроническая тенденция к неполной занятости, характерная для современных обществ, имеет свои корни в недопотреблении, т. е. в таких социальных порядках и таком распределении богатства, которые ведут к слишком низкой склонности к потреблению.

В современных условиях или по крайней мере в условиях, существовавших до последнего времени, когда объем инвестиций не планируется и не контролируется, а подвержен причудам предельной эффективности капитала, определяемой решениями частных лиц, несведущих или руководствующихся спекулятивными мотивами, когда долгосрочная процентная ставка очень редко падает или никогда не падает ниже обычного уровня, эти школы экономической теории, несомненно, правы в их рекомендациях по практической политике. В подобных условиях дейст-

вительно нет других способов увеличить среднюю занятость до более удовлетворительного уровня. Если практически невозможно увеличить инвестиции, то, очевидно, нет других способов обеспечить более высокий уровень занятости, кроме увеличения потребления.

Практически я не согласен с этими школами экономической мысли только в том смысле, что они могли бы придавать меньшее значение увеличению потребления в то время, когда еще можно извлечь большие социальные преимущества из увеличения инвестиций. С теоретической точки зрения их можно, однако, упрекнуть в том, что они игнорируют наличие *двух* способов расширения производства. Если даже мы решим, что целесообразнее замедлить рост капитала и сосредоточить усилия на увеличении потребления, мы должны это сделать обдуманно, хорошо взвесив альтернативное решение. Я лично считаю, что в увеличении массы капитала до уровня, когда перестанет ощущаться его недостаток, имеются большие социальные преимущества. Но это вопрос практического решения, а не теоретический императив.

Более того, я охотно согласился бы, что наиболее разумно начать наступление сразу на обоих фронтах. Стремясь к установлению общественно контролируемой величины инвестиций, для того чтобы обеспечить постепенное снижение предельной эффективности капитала, я бы поддерживал вместе с тем все мероприятия, направленные на увеличение склонности к потреблению, ибо, что бы мы ни делали в области инвестиций, вряд ли можно будет поддерживать полную занятость при существующей склонности к потреблению. Таким образом, имеется достаточно оснований для одновременных действий в двух направлениях — и увеличения инвестиций, и увеличения потребления до уровня, который при существующей склонности к потреблению не только соответствовал бы возросшим инвестициям, но и был бы еще выше.

Если, например, — воспользуемся для иллюстрации округленными цифрами — средний уровень нынешнего производства на 15% ниже того уровня, каким бы он был при непрерывной полной занятости, и если 10% этого производства представляют чистые инвестиции, а 90% — потребление и если, далее, для обеспечения полной занятости при существующей склонности к потреблению нужно увеличить чистые инвестиции на 50%, так чтобы объем производства при этом поднялся со 100 до 115%, потребление — с 90 до 100% и чистые инвестиции — с 10 до 15%, то мы могли бы, пожалуй, попытаться так изменить склонность к потреблению, чтобы в условиях полной занятости потребление возросло с 90 до 103%, а чистые инвестиции — с 10 до 12%.

## V

Другая школа экономического мышления видит решение проблемы экономического цикла не в увеличении потребления или инвестиций, а в уменьшении предложения труда, т. е. в перераспределении существующего его объема без увеличения занятости или производства.

Мне такая политика представляется преждевременной, и притом в гораздо большей степени, чем план увеличения потребления. Когда-нибудь наступит момент, когда каждый человек сравнит преимущества увеличения досуга с преимуществом увеличения дохода. Но в настоящее время, бесспорно, я думаю, значительное большинство людей предпочло бы увеличение дохода увеличению досуга; и я не вижу достаточных оснований, почему следовало бы заставлять тех, кто предпочитает более высокий доход, удовлетворяться большим досугом.

## VI

Может показаться странным, что существует такая школа экономического мышления, которая видит решение проблемы экономического цикла в приостановке бума в начальной его стадии с помощью повышения нормы процента. Единственное оправдание, которое можно найти для такой политики, выдвинуто Д. Х. Робертсоном, полагающим, что полная занятость — это недостижимый идеал и что самое большое, на что можно надеяться, так это на уровень занятости, значительно более устойчивый, чем сейчас, и в среднем, возможно, несколько более высокий.

Если исключить возможность больших изменений в политике, касающейся установления контроля либо над инвестициями, либо над склонностью к потреблению, и предположить, вообще говоря, что существующее положение дел будет продолжаться, тогда, пожалуй, действительно можно утверждать, что в среднем предположения будут оправдываться в большей мере, если банки будут пресекать в корне начинающийся бум с помощью такой высокой нормы процента, которая отпугнет даже самых стойких заблуждающихся оптимистов. Характерный для кризиса крах предположений может причинять такие большие убытки и потери, что средний уровень оправданных инвестиций, пожалуй, окажется выше при условии применения этого тормоза. Однако даже при принятых допущениях трудно наверняка сказать, как это будет на самом деле. Это вопрос практического решения, требующий более детального изучения фактов. Может быть, при таком подходе недоучитывается общественная выгода, связанная с увеличением потребления на основе тех инвестиций, которые

оказались полностью неоправданными; даже такие инвестиции лучше, чем полное отсутствие каких бы то ни было вложений. Кроме того, даже при самом искусном денежном контроле можно оказаться в весьма затруднительном положении перед лицом такого бума, какой был в 1929 г. в Америке, не располагая другими средствами, кроме тех, которые имела в то время федеральная резервная система; возможно, что никакие альтернативные решения в пределах ее полномочий не оказали бы существенного влияния на результат. Но как бы то ни было, такой взгляд представляется мне чрезмерно пораженческим и опасным. Он предлагает или по крайней мере допускает сохранение слишком многих изъянов нашей существующей экономической системы.

Однако крайняя точка зрения, согласно которой следует пользоваться высокой нормой процента, чтобы сразу пресекать любую тенденцию к заметному повышению уровня занятости выше средней, скажем, за предыдущее десятилетие, чаще подкреплялась доводами, которые не имеют абсолютно никакого обоснования, кроме путаницы мыслей. Иногда эта точка зрения порождается представлением, что во время бума инвестиции имеют тенденцию превышать сбережения и что повышение нормы процента восстанавливает равновесие, затрудняя инвестиции, с одной стороны, и стимулируя сбережения — с другой. Это рассуждение, предполагающее, что сбережения и инвестиции могут быть одинаковы по величине, представляет собой бессмыслицу, если только этим терминам не придается какое-либо особое значение. Или иногда говорят, что рост сбережений, сопровождающий увеличение инвестиций, нежелателен и неоправдан потому, что он, как правило, связан с повышением цен. Но если бы это было так, то следовало бы возражать против всякого подъема существующего уровня производства и занятости. Ведь рост цен в своей основе проистекает вовсе не из увеличения инвестиций. В действительности он порождается тем, что в течение небольшого периода времени цена предложения обычно поднимается вместе с ростом производства либо вследствие реального сокращения доходности, либо из-за тенденции к росту себестоимости в денежном выражении, когда производство увеличивается. Если бы налицо были условия постоянной цены предложения, то, конечно, не было бы роста цен, но и тогда увеличение сбережений сопровождалось бы увеличением инвестиций. Именно рост производства порождает рост сбережений, повышение цен — только побочный продукт увеличения производства, и цены все равно будут расти, если вовсе не будет роста сбережений, а вместо этого увеличится склонность к потреблению. Никто не имеет права узаконивать возможность покупать по низким ценам, если они низки только потому, что низок уровень производства.

Или, например, считают злом, если рост инвестиций обуслов-

лен падением нормы процента вследствие увеличения количества денег. Однако в прежней норме процента нет ровно никакого особенного достоинства, а новые деньги никому не «навязываются». Их создают для удовлетворения возросшего предпочтения ликвидности, соответствующего более низкой норме процента, или для обслуживания возросшего оборота, и их держат те, кто *предпочитает* держать деньги, вместо того, чтобы ссужать их по сниженному проценту. Еще утверждают, что бум характеризуется «проеданием капитала», понимая, по-видимому, под этим чистые отрицательные инвестиции, т. е. чрезмерной склонностью к потреблению. Если бы экономический цикл не смешивали с «бегством от денег», происходившим во время послевоенных европейских валютных кризисов, то были бы все основания утверждать как раз противоположное. Кроме того, если бы даже это было так, то в условиях недостатка инвестиций более подходящим средством было бы понижение нормы процента, а никак не ее повышение. Я вообще не вижу во всех этих теориях никакого смысла, если только не сделать молчаливого допущения, что совокупное производство не способно изменяться. Однако теория, которая исходит из неизменного уровня производства, очевидно, не совсем пригодна для объяснения экономического цикла.

## VII

В более ранних исследованиях экономического цикла, особенно у Джевонса, цикл объяснялся скорее сезонными колебаниями в сельском хозяйстве, чем явлениями в промышленности. В свете вышеизложенной теории это представляется весьма разумным подходом к решению проблемы. Даже в наше время колебания величины запасов сельскохозяйственной продукции в течение того или иного года является одной из важнейших причин изменения величины текущих инвестиций. А в те времена, когда писал Джевонс, — и особенно в период, к которому относилась большая часть его статистических данных, — этот фактор должен был по своему значению далеко превосходить все остальные.

Теорию Джевонса о том, что экономический цикл порождается прежде всего колебаниями в величине урожая, можно изложить следующим образом. После сбора особенно большого урожая происходит обычно большое увеличение переходящих на следующие годы запасов. Выручка от этого прироста запасов увеличивает текущие поступления фермеров и рассматривается ими как доход. В то же время прирост запасов не ведет к сокращению доходов или расходов других секторов хозяйства, а финансируется из сбережений. Иными словами, увеличение переходящих за-

пасов есть добавка к текущим инвестициям. Этот вывод не теряет силы, даже если цены резко падают. Подобным образом при плохом урожае переходящие запасы расходуются на текущее потребление, и, значит, соответствующая часть доходов или расходов потребителей не создает текущих доходов для фермеров. Иными словами, то, что берется из переходящих запасов, означает соответствующее уменьшение текущих инвестиций. Таким образом, если инвестиции по другим статьям принимаются за неизменные, то разница в общей сумме инвестиций между годами, когда происходит существенное увеличение переходящих запасов, и теми годами, когда происходит существенное изъятие из них, может быть велика. В обществе, где сельское хозяйство является господствующей отраслью, эта разница будет далеко перекрывать любые обычные колебания инвестиций, вызываемые другими причинами. Поэтому вполне естественно, что поворот к повышательной тенденции характеризуется обильным урожаем, а к понижательной — недородом. Далее, эта теория рассматривает природные факторы регулярных циклов хороших и плохих урожаев; это, конечно, особый вопрос, и мы его здесь не касаемся.

Относительно недавно были выдвинуты теории, согласно которым для хозяйства выгодны плохие, а не хорошие урожаи либо потому, что плохие урожаи заставляют людей работать за более низкое реальное вознаграждение, либо потому, что порожаемое плохими урожаями перераспределение покупательной способности рассматривается как фактор, благоприятный для потребления. Не приходится говорить, что не эти теории я имел в виду, указывая выше на явления, связанные с урожаем для объяснения экономического цикла.

Причины колебаний, корнящиеся в сельском хозяйстве, однако, гораздо менее важны в современном мире по двум причинам. Во-первых, сельскохозяйственное производство составляет теперь гораздо меньшую долю в общем производстве. Во-вторых, развитие мирового рынка большинства сельскохозяйственных товаров, охватывающего теперь оба полушария, выравнивает влияние хороших и плохих урожаев, так как выраженные в процентах колебания мирового урожая гораздо меньше его колебаний по отдельным странам. Но в прежние времена, когда каждая страна зависела главным образом от своего собственного урожая, трудно было найти какую-либо другую причину колебаний в инвестициях, не считая войны, которую можно было бы каким-либо образом сравнить по значению с изменениями размеров переходящих запасов сельскохозяйственной продукции.

Даже и в наши дни необходимо уделять пристальное внимание той роли, которую играют изменения запасов сырья, как сельскохозяйственного, так и минерального, в определении величины текущих инвестиций. Я склонен приписывать медлен-

ные темпы выхода из кризиса, после того как уже достигнут перелом, главным образом дефляционному влиянию сокращения чрезмерных запасов до нормального уровня. Вначале, после того как бум терпит крах, накопление запасов смягчает его разрушительную силу. Но за это смягчение позже приходится расплачиваться замедлением темпов последующего подъема. Иногда процесс рассасывания запасов должен полностью завершиться, прежде чем наступит сколько-нибудь заметное оживление. Инвестиции по другим статьям, сами по себе достаточные, чтобы вызвать повышательную тенденцию в условиях, когда не происходит противодействующего им сокращения текущих запасов, могут оказаться совершенно недостаточными, если такое сокращение запасов продолжается.

Характерный пример этому представляют, по моему мнению, ранние стадии американского «нового курса». Когда правительство Рузвельта начало расходовать крупные суммы за счет выпуска займов, запасы всякого рода, и в особенности сельскохозяйственных товаров, были еще очень велики. «Новый курс» отчасти заключался во всемерных усилиях, направленных к снижению этих запасов путем сокращения текущего производства и иными средствами. Сокращение запасов до нормального уровня было необходимым процессом — фазой, которую нужно было пройти. Но пока — около двух лет — продолжался этот процесс, он в значительной мере ослаблял эффект расходов за счет займов, производимых по другим статьям. Только с его окончанием открылся путь для настоящего оживления. Американский опыт последнего времени представляет также хороший пример той роли, которую играют колебания в размерах запасов готовых изделий и незавершенного производства — товарных запасов, как их теперь обычно называют, — в отклонениях меньшего масштаба в пределах основных фаз экономического цикла. Предприниматели, начиная производство в соответствии с объемом потребления, которое они предполагают увеличить через несколько месяцев, нередко допускают небольшие просчеты, обычно забегая несколько вперед. Когда их ошибка обнаруживается, им приходится быстро сокращать производство до уровня ниже текущего потребления, чтобы дать рассосаться излишним товарным запасам. Разница в размерах производства между периодами забегания вперед и периодами отступления назад оказывает настолько сильное влияние на текущие инвестиции, что ее можно вполне отчетливо обнаружить с помощью весьма подробной статистики, имеющейся ныне в Соединенных Штатах.

## ГЛАВА 23

### Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления

#### I

В течение примерно двух столетий и экономисты-теоретики, и практики не сомневались в важных преимуществах для страны, вытекающих из активного торгового баланса и серьезной опасности пассивного баланса, особенно если последний приводит к утечке благородных металлов. Однако в течение последних 100 лет выявилась удивительная разница во мнениях. Основная масса государственных деятелей и людей практики в большинстве стран и, пожалуй, около половины их даже в Великобритании — на родине противоположного взгляда — остались верны старой доктрине. В то же время почти все экономисты-теоретики стали утверждать, что эти опасения совершенно не обоснованы, если только не подходить к делу с очень уж узкой точки зрения, так как механизм внешней торговли способен к саморегулированию, а попытки вмешаться в его действие не только бесполезны, но и ведут к обеднению тех, кто прибегает к ним, лишаясь преимуществ международного разделения труда. Будет удобно, следуя установившейся традиции, называть более старое направление *меркантилизмом*, а более новое — *фритредерством*, хотя оба эти термина, поскольку каждый из них имеет и более широкое, и более узкое значение, следует понимать в зависимости от контекста.

Вообще говоря, современные экономисты не только утверждают, что международное разделение труда, как правило, в конечном счете дает больше преимуществ, чем политика меркантилизма, но и объявляют всю аргументацию меркантилистов основанной с начала до конца на интеллектуальной путанице.

Например, Маршалл<sup>1</sup>, хотя и нельзя сказать, что он отрицательно отзывался о меркантилизме, вовсе не считал нужным касаться основных идей меркантилистов как таковых и даже не упоминает о тех правильных положениях в их взглядах, о которых я буду говорить ниже<sup>2</sup>. Равным образом и теоретические ус-

---

<sup>1</sup> См. A. Marshall. Industry and Trade, Appendix D, Money, Credit and Commerce, p. 130; его же. Principles of Economics, Appendix I.

<sup>2</sup> Взгляды Маршалла на учение меркантилизма подытожены им в примечании на с. 51 первого издания его «Principle of Economics»: «Средневековые воззрения на связь между деньгами и национальным богатством подверглись широкому изучению как в Англии, так и в Германии. В целом эти воззрения следует рассматривать как путанные скорее из-за

тупки, на которые готовы пойти экономисты фритредерского направления в современной полемике по вопросу, например, содействия развитию новых отраслей промышленности или об улучшении соотношения между ценами на экспортные и импортные товары, не затрагивают самой основы идей меркантилизма. Я не помню, чтобы во время дискуссий по вопросам финансовой политики в первой четверти текущего столетия хоть какой-нибудь экономист согласился с тем, что протекционизм может увеличить внутреннюю занятость. Пожалуй, лучше всего беспристрастно процитировать то, что я сам писал в то время. Еще в 1923 г. я в качестве верного ученика классической школы, не сомневающегося в том, чему его учили, и не делая никаких отступлений, писал: «Если и есть что-то, чего *не может* сделать протекционизм, так это вылечить от безработицы... В пользу протекционизма имеются определенные доводы, основанные на том, что он может принести некоторые, хотя и маловероятные, выгоды, и эти доводы оспорить не так просто. Но рассчитывать на исцеление от безработицы — это значит совершать протекционистскую ошибку в самой вульгарной и грубой форме<sup>1</sup>. Ранние меркантилистские теории вообще не были нигде толком изложены, и мы были воспитаны в уверенности, что они представляли собой почти полную бессмыслицу. Таким абсолютным и полным было господство классической школы.

## II

Вначале я изложу своими собственными словами то, что мне теперь представляется элементами научной истины в учении меркантилизма. Затем мы сравним мое изложение с действительными аргументами меркантилистов. Необходимо учитывать, что те преимущества, на которых настаивали меркантилисты, носят национально ограниченный характер и вряд ли пригодны для мира, взятого в целом.

Когда богатство страны довольно быстро увеличивается, то дальнейшему прогрессу такого благополучного состояния может помешать в условиях *laissez-faire* недостаточность побуждений к новым инвестициям. При данной социальной и политической обстановке и национальных особенностях, определяющих склонность к потреблению, благосостояние успешно развивающегося государства в основном зависит — по причинам, которые были изложены выше, — от силы этих побуждений. Побуждения

отсутствия ясного понимания функций денег, чем из-за ошибочного предположения, будто рост богатства нации может происходить только в результате увеличения ее запасов благородных металлов».

<sup>1</sup> *The Nation and the Athenaeum*, November 24, 1923.

эти могут относиться к внутренним или к иностранным инвестициям (включая в последние и накопление драгоценных металлов), а то и другое вместе образуют общую сумму инвестиций. В условиях, когда общие размеры инвестиций определяются лишь стремлением к получению прибыли, возможности внутренних инвестиций будут зависеть в конечном счете от уровня нормы процента в стране. Величина же заграничных инвестиций неизбежно определяется размерами активного сальдо торгового баланса. Поэтому в обществе, где и речи нет о прямых инвестициях под эгидой государственной власти, вполне естественным предметом заботы правительства в области экономической политики являются норма процента внутри страны и баланс внешней торговли.

Если при этом единица заработной платы более или менее стабильна и не подвержена сильным стихийным изменениям (а это условие почти всегда выполнимо) и если состояние предпочтения ликвидности (имея в виду среднюю краткосрочных колебаний) тоже более или менее стабильно и вдобавок неизменны правила деятельности банков, тогда норма процента в основном будет зависеть от количества драгоценных металлов (измеряемого в единицах заработной платы), имеющегося в наличии для удовлетворения потребностей общества в ликвидных активах. Вместе с тем в век, когда крупные иностранные займы и прямое владение находящимся за границей богатством едва ли возможны в широком масштабе, прирост и сокращение количества драгоценных металлов будут в основном зависеть от того, активен или пассивен торговый баланс.

Таким образом, как это бывает, забота государственной власти о поддержании активного торгового баланса служила сразу *двум* целям и была к тому же единственным доступным средством их достижения. В те времена, когда государственная власть не оказывала прямого воздействия на норму процента внутри страны и на другие побуждения к внутренним инвестициям, меры, принимавшиеся в целях увеличения активного сальдо торгового баланса, были единственным *прямым* средством в распоряжении государства для увеличения заграничных инвестиций. В то же время влияние активного торгового баланса на приток драгоценных металлов было единственным *косвенным* средством понижения внутренней нормы процента и, следовательно, усиления побуждения к внутренним инвестициям.

Не следует, однако, упускать из виду двух обстоятельств, ограничивающих успех такой политики. Если норма процента внутри страны настолько понижается, что объем инвестиций начинает существенно стимулировать рост занятости до такого уровня, когда последний достигает неких критических точек, за которыми начинается повышение единицы заработной платы. В этих условиях рост издержек производства внутри страны будет оказы-

вать неблагоприятное влияние на сальдо внешнеторгового баланса, и поэтому усилия, направленные на увеличение последнего, перестают давать эффект и становятся тщетными. Вместе с тем если норма процента внутри страны падает так низко по отношению к нормам процента за границей, что поощряет кредитование иностранных заемщиков в размерах, не соответствующих активному сальдо торгового баланса, то это может вызвать утечку драгоценных металлов, достаточную для того, чтобы обратить во вред все ранее полученные преимущества. Риск того, что одно из названных обстоятельств возникнет в реальной ситуации, особенно велик для большой страны, играющей важную роль в мировом хозяйстве, в условиях, когда текущая добыча драгоценных металлов относительно невелика и приток денег в одну страну означает их утечку из другой. Поэтому отрицательное влияние роста издержек производства и падения нормы процента внутри страны может еще больше осложниться (если меркантилистская политика заходит слишком далеко) вследствие снижения издержек и роста нормы процента за границей.

Экономическая история Испании в конце XV и в XVI вв. дает нам пример страны, внешняя торговля которой пришла в упадок вследствие влияния на единицу заработной платы чрезмерного изобилия драгоценных металлов. В довоенные годы XX в. Великобритания являла собой пример страны, где чрезмерно широкие возможности предоставления иностранных кредитов и приобретения собственности за границей часто препятствовали снижению внутренней нормы процента, тогда как последнее было необходимо для обеспечения полной занятости внутри страны. Индия во все времена служила примером страны, впавшей в бедность вследствие предпочтения ликвидности, превратившегося в такую сильную страсть, что даже огромного и постоянного притока драгоценных металлов было недостаточно для снижения нормы процента до уровня, совместимого с ростом реального богатства.

Тем не менее если мы рассматриваем общество с относительно устойчивой единицей заработной платы, с известными национальными чертами, определяющими склонность к потреблению и предпочтение ликвидности, и денежной системой, жестко связывающей количество денег с запасом драгоценных металлов, то в таком обществе для поддержания его процветания существенно важно, чтобы государственная власть уделяла пристальное внимание торговому балансу. Дело в том, что благоприятное сальдо торгового баланса при условии, если оно не слишком велико, чрезвычайно стимулирует хозяйство, а неблагоприятный баланс может вскоре породить продолжительную депрессию.

Из этого не следует, что максимальное ограничение импорта обеспечит наиболее благоприятный торговый баланс. Ранние меркантилисты подчеркивали это и часто противились торговым

ограничениям, поскольку в длительной перспективе эти ограничения могли ухудшить торговый баланс. Можно даже утверждать, что в особых условиях Великобритании середины XIX в. почти полная свобода торговли была политикой, наиболее содействовавшей развитию активного баланса. Современная практика торговых ограничений в послевоенной Европе богата примерами неограниченной свободы международного оборота, которые вместо того, чтобы улучшить торговый баланс, как это имелось в виду, на самом деле действовали в противоположном направлении.

По этой и по другим причинам читатель не должен делать преждевременных выводов о *практической* политике, к которой подводят наши соображения. Существуют веские доводы общего характера против торговых ограничений, если только они не оправданы какими-либо особыми обстоятельствами. Преимущества международного разделения труда реальные и существенные, если даже классическая школа их сильно преувеличила. Тот факт, что выигрыш нашей собственной страны от благоприятного баланса может означать соответственный ущерб для какой-либо другой страны (в чем меркантилисты отдавали себе ясный отчет), означает не только необходимость большой умеренности в обеспечении себя запасом драгоценных металлов не более чем это необходимо и разумно, но также и то, что неосторожная политика может повести к бессмысленному международному соперничеству за активный торговый баланс, которое в равной мере повредит всем<sup>1</sup>. Наконец, политика торговых ограничений — это коварное оружие даже для достижения поставленной цели, так как влияние частных интересов, некомпетентность властей и трудность самой задачи могут привести к тому, что результаты вместо ожидаемых получатся прямо противоположные.

Таким образом, моя критика направлена против несостоятельности *теоретических* основ доктрины laissez-faire, на которой я сам воспитывался и которой в течение многих лет обучал других, а также против утверждения, что норма процента и объем инвестиций автоматически устанавливаются на оптимальном уровне и что поэтому забота о торговом балансе — это лишь потеря времени. Мы, академические экономисты, оказались слишком самоуверенными, ошибочно считая детским упрямством то, что в течение веков было первейшей заботой государственного управления.

Под влиянием этой ошибочной теории лондонское Сити постепенно выработало для поддержания равновесия самую опас-

---

<sup>1</sup> Использование эластичной единицы заработной платы в качестве средства борьбы с депрессией, иначе говоря, избавление от депрессии путем снижения заработной платы, может оказаться по той же причине средством извлечения выгоды за счет соседей.

ную технику, какую только можно себе представить, а именно регулирование банковского процента в сочетании с жестким паритетом иностранных валют. Это означало, что поддержание внутренней нормы процента, совместимой с полной занятостью, совершенно исключалось. Поскольку на практике невозможно пренебрегать платежным балансом, то выработали средство контроля, которое вместо того, чтобы защитить внутреннюю норму процента, приносило ее в жертву слепой стихии. За последнее время лондонские банкиры-практики многому научились, и можно почти надеяться, что в Великобритании больше никогда не будут пользоваться методом регулирования банковского процента для защиты платежного баланса в таких условиях, когда это может породить безработицу внутри страны.

С точки зрения теории отдельной фирмы и распределения продукта при данной занятости ресурсов классическая теория сделала вклад в экономическую науку, который не приходится оспаривать. Без этой теории как составной части общего аппарата мышления невозможно составить ясное представление о названных предметах. Меня нельзя заподозрить в том, что я ставлю под вопрос эти достижения, обратив внимание на пренебрежение со стороны классической школы к тому ценному, что содержалось в трудах ее предшественников. Но если говорить о вкладе в искусство государственного управления экономической системой в целом и обеспечения оптимальной занятости всех ресурсов этой системы, то ранние представители экономической мысли XVI и XVII вв. в некоторых вопросах достигали практической мудрости, которая в оторванных от жизни абстракциях Рикардо была сначала забыта, а потом и вовсе вычеркнута. Были благоразумными их постоянные заботы о снижении нормы процента с помощью законов против ростовщичества (к которым мы еще вернемся ниже в этой главе) путем поддержания на определенном уровне внутреннего запаса денег и ограничения роста единицы заработной платы, а также их готовность обратиться в качестве последнего средства к восстановлению запаса денег посредством девальвации, если этот запас становился явно недостаточным вследствие неустраняемой утечки денег за границу, роста единицы заработной платы<sup>1</sup> или по каким-либо другим причинам.

---

<sup>1</sup> Сама человеческая природа, как показывает опыт, по меньшей мере со времен Солона и, вероятно, в течение многих веков до этого, располагая мы статистикой, заставляет нас ожидать устойчивой тенденции к росту единицы заработной платы в течение длительных периодов времени, а сокращение ее возможно только в условиях упадка и разложения экономического общества. Поэтому, даже отвлекаясь от общественного прогресса и роста населения, постепенное увеличение запаса денег оказывается действительно необходимым.

### III

Ранние представители экономической мысли могли прийти к разумным практическим выводам, и не отдавая себе ясного отчета о лежащих в их основе теоретических посылах. Рассмотрим поэтом вкратце их доводы и рекомендации. Это сравнительно легко сделать, обратившись к капитальной работе проф. Хекшера «Меркантилизм», так как именно благодаря этой книге важнейшие черты экономической мысли за два столетия стали впервые известны широким кругам экономистов. Приведенные ниже цитаты заимствованы главным образом из этого источника<sup>1</sup>.

1. Меркантилисты никогда не предполагали существования тенденции к автоматическому установлению нормы процента на нужном уровне. Наоборот, они горячо настаивали на том, что чрезмерно высокая норма процента является главным препятствием к росту богатства. Они даже знали, что норма процента зависит от предпочтения ликвидности и от количества денег. Они занимались и вопросом уменьшения предпочтения ликвидности, и увеличением количества денег, а некоторые из них ясно указывали, что роста количества денег они добиваются для того, чтобы снизить норму процента. Проф. Хекшер так резюмирует эту сторону их теории.

«Позиция наиболее проникательных меркантилистов была в этом вопросе, как и во многих других, совершенно ясна в определенных границах. Для них деньги были, употребляя терминологию нашего времени, таким же фактором производства, как и земля. Иногда деньги рассматривались как «искусственное» богатство в отличие от «естественного» богатства. Процент на капитал рассматривался как плата за «аренду» денег аналогично земельной ренте. Поскольку меркантилисты пытались найти объективное объяснение высокой нормы процента — а они делали это все чаще и чаще в течение рассматриваемого периода, — они отыскивали эти причины в общем количестве денег. Из имеющегося обильного материала будут взяты лишь наиболее типичные примеры для того, чтобы показать прежде всего, насколько устойчиво было это представление, насколько глубоки были его корни и в какой мере оно не зависело от практических соображений. Обе стороны в борьбе по вопросам денежной политики и торговли с Ост-Индией в начале 20-х годов XVII в. в Англии были полностью согласны между собой в этом пункте. Джерард

---

<sup>1</sup> Я имею тем больше оснований пользоваться этой книгой, поскольку проф. Хекшер сам является сторонником классической теории и гораздо меньше, чем я, симпатизирует теориям меркантилистов. Поэтому нет оснований бояться, что его выбор цитат был в какой-то мере пристрастным из-за желания проиллюстрировать их мудрость.

Мелин, подробно обосновывая свой тезис, заявлял, что «изобилие денег отрицательно сказывается на ростовщичестве, воздействуя на цену или ставку процента»<sup>1</sup>. Его воинственный и довольно беспринципный противник Эдуард Миссельден отвечал, что «средством против ростовщичества может быть изобилие денег»<sup>2</sup>. Полвека спустя один из ведущих писателей того времени Чайлд, всемогущий руководитель Ост-Индской компании и ее наиболее искусный адвокат, обсуждал (в 1668 г.) вопрос о том, насколько законодательное установление максимальной процентной ставки — чего он настойчиво добивался — может отразиться на выкачке «денег» голландцами из Англии. В качестве средства борьбы с этим опасным явлением он предлагал облегчение трансферта долговых обязательств, когда последние используются в качестве валюты, потому что это, как он говорил, «возместит недостаток по крайней мере половины наличных денег, которыми мы пользуемся в стране». Другой автор — Петти, который стоял совершенно в стороне от этого столкновения интересов, — высказывал аналогичную точку зрения, когда он объяснял «естественное» падение нормы процента с 10 до 6 увеличением количества денег («Политическая арифметика», 1676 г.) и рекомендовал предоставление процентных займов как подходящее средство для страны, у которой слишком много «монеты»<sup>3</sup>.

Такого рода рассуждения, естественно, имели хождение не только в Англии. Например, несколькими годами позже (в 1701 и 1706 гг.) французские купцы и государственные деятели жаловались на нехватку монеты (*disette des espèces*) как на причину высоких процентных ставок и пытались снизить взимаемые ростовщиками проценты путем увеличения денежного обращения<sup>4</sup>.

Великий Локк был, по-видимому, первым, кто в своем споре с Петти<sup>5</sup> сформулировал в абстрактной форме связь между нормой процента и количеством денег. Он оспаривал предложение Петти об установлении максимальной нормы процента на том основании, что это так же практически неосуществимо, как и фиксированный максимум земельной ренты, поскольку «естественная стоимость денег, выражающаяся в их способности прино-

---

<sup>1</sup> Gerard Melynes. *Lex Mercatoria and Maintenance of Free Trade*, 1622.

<sup>2</sup> Edward Misselden. *Free Trade or the Means to Make Trade Florish*, 1622.

<sup>3</sup> См.: *Quantulumcunque Concerning Money*, 1682.

<sup>4</sup> См.: Heckscher. *Mercantilism*, v. II, pp. 200—201 (немного сокращено).

<sup>5</sup> Locke. *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*, 1692 (фактически работа написана несколькими годами раньше).

суть ежегодный доход в форме процента, зависит от отношения всего количества обращающихся в королевстве денег ко всей торговле королевства (т. е. к общей сумме продаж всех товаров)»<sup>1</sup>. Локк поясняет, что деньги имеют двоякую стоимость: 1) стоимость их использования, выражающуюся в проценте, «и в этом отношении они имеют ту же природу, что и земля, но только доход от земли называется рентой, а от денег — пользой (use)»<sup>2</sup>, и 2) меновую стоимость, «и в этом отношении они имеют ту же природу, что и товар», причем их меновая стоимость «зависит только от изобилия или недостатка денег по отношению к изобилию или недостатку этих товаров, а не от величины процента». Таким образом, Локк явился родоначальником двух родственных вариантов количественной теории. Во-первых, он утверждает, что норма процента зависит от отношения количества денег (с учетом скорости обращения) к общей стоимости торговли. Во-вторых, он утверждает, что меновая стоимость денег зависит от отношения количества денег к общему количеству товаров на рынке.

Но, стоя одной ногой на позиции меркантилизма, а другой — на почве классической теории<sup>3</sup>, он не мог иметь достаточно четкого представления о связи между этими двумя отношениями и упустил из виду возможность *колебаний* в предпочтении ликвидности. Однако он стремился объяснить, что понижение нормы процента не оказывает *прямого* влияния на уровень цен и затрагивает цены, «только если изменение процента в хозяйстве ведет к притоку или утечке денег или товаров, изменяя со временем со-

---

<sup>1</sup> Он добавляет: «Не только от одного количества денег, но и от скорости их обращения».

<sup>2</sup> «Use» — это, конечно, устарелый английский термин, употреблявшийся вместо слова «процент» («interest»).

<sup>3</sup> Несколько позже Юм уже стоял, так сказать, «на полторы ноги» на почве классической теории. Юм ввел в обиход среди экономистов подчеркивание значения равновесия по сравнению с постоянно меняющимися переходными состояниями, хотя он все еще был в достаточной степени меркантилистом, чтобы не упустить из виду того факта, что мы живем именно в переходных состояниях: «Только в течение известного промежутка времени или промежуточного состояния между приобретением денег и ростом цен увеличившееся количество золота и серебра благоприятно для промышленности... Для внутреннего благополучия государства не имеет значения, будет ли денег больше или меньше. Правильная политика государственных деятелей заключается лишь в том, чтобы поддерживать, насколько это возможно, количество денег постоянно увеличивающимся, потому что этим они сохраняют дух предпринимательства нации и увеличивают количество труда, в чем и заключается вся действительная мощь и богатство. Нация, количество денег у которой сокращается, в это время фактически слабее и беднее другой нации, у которой денег хотя и не больше, но она обладает тенденцией к развитию». — Hume. On Money, 1752.

отношение между теми и другими здесь, в Англии, по сравнению с прежним уровнем», т. е. если понижение процента ведет к вывозу наличных денег или к увеличению объема производства. Но Локк, как я думаю, никогда не достигал подлинного синтеза.

Насколько хорошо меркантилисты различали норму процента и предельную эффективность капитала, видно из той цитаты (напечатанной в 1621 г.), которую Локк приводит из «Письма другу о ростовщичестве»: «Высокий процент вредит торговле. Выгода от процентов больше, чем прибыль от торговли, и это побуждает богатых купцов бросать торговлю и отдавать свой капитал под проценты, а более мелких купцов разоряет». Фортри дает еще один пример ставки на низкий процент как на средство увеличения богатства<sup>1</sup>.

Меркантилисты не проглядели и того, что если в результате чрезмерного предпочтения ликвидности притекающие драгоценные металлы переходят в сокровища, то преимущество для нормы процента теряется. В некоторых случаях (например, у Мана) стремление к усилению могущества государства побуждало их все же выступать в защиту накопления денег в государственной казне. Но другие меркантилисты откровенно противились такой политике.

«Шрётер, например, пользовался обычными меркантилистскими аргументами, рисуя мрачную картину того, как обращение страны могло бы лишиться своих денег вследствие большого роста государственной казны... Он проводил также вполне логичную параллель между накоплением сокровищ монастырями и экспортом излишка драгоценных металлов, что, по его мнению, было самым плохим оборотом дела, какой только можно себе представить. Давенант объяснял крайнюю бедность многих восточных наций, которые, как полагали, имели больше золота и серебра, чем другие страны мира, тем, что там сокровища «обречены праздно лежать в сундуках князей»... Если в накоплении сокровищ государством видели в лучшем случае сомнительное благо, а часто и большую опасность, то не приходится и говорить, что частного накопления следовало избегать, как чумы. Это была одна из тех наклонностей, против которой бесчисленные меркантилисты метали громы и молнии, и я не думаю, чтобы можно было найти в этом хоре хотя бы один голос, звучащий диссонансом»<sup>2</sup>.

2. Меркантилисты понимали обманчивость дешевизны и опасность того, что чрезмерная конкуренция может привести к невыгодному для страны соотношению цен на экспортные и импортные товары. Так, Мелин писал в своем «*Lex Mercatoria*»

---

<sup>1</sup> Fortrey. *England's Interest and Improvement*, 1663.

<sup>2</sup> Heckscher. *Mercantilism*, v. II, pp. 210—211.

(1622): «Не стремитесь продавать дешевле других в ущерб для государства под предлогом увеличения торговли. Торговля не расширяется, когда товары очень дешевы, потому что дешевизна проистекает из слабого спроса и недостатка денег, что и делает вещи дешевыми; напротив, торговля увеличивается, когда налицо изобилие денег и товары дорожают, пользуясь спросом»<sup>1</sup>. Проф. Хекшер так подытоживает эту сторону теории меркантилизма:

«В течение полутора веков этот взгляд снова и снова подтверждался тем положением, что страна, у которой относительно меньше денег, чем у других стран, вынуждена «продавать дешево и покупать дорого...»

Еще в первоначальном издании «Рассуждений об общем благе», т. е. в середине XVI в., эта точка зрения была уже ясно высказана. В самом деле, Хейлс говорил: «И все же, если бы иностранцы были склонны брать наши товары в обмен на свои, то что побуждало бы их повышать цены других вещей (понимая под другими вещами и те, которые мы покупаем у них), хотя наши товары достаточно дешевы для них? И в этом случае мы проиграем, а они выиграют, поскольку они продают дорого и покупают наши товары дешево, вследствие чего обогащаются сами и разоряют нас. Я бы, скорее, повышал цены наших товаров, когда они повышают цены своих, как мы это теперь и делаем. Если при этом кое-кто и проигрывает, то все же не так сильно, как при другом образе действия»<sup>2</sup>. Несколько десятилетий спустя (1581 г.) он был безоговорочно поддержан в этом вопросе своим издателем. В XVII в. эта точка зрения появляется снова без существенного изменения. Мелин, например, полагал, что такое неблагоприятное положение может явиться следствием того, чего он более всего опасался, а именно падения курса английской валюты... Эта концепция встречается постоянно. Петти в своей работе «*Verbum Sapienti*» (написанной в 1665 г. и опубликованной в 1691 г.) считал, что упорные усилия, направленные на увеличение количества денег, можно прекратить только тогда, «когда мы наверняка имеем больше денег (и ни в коем случае не столь же мало), чем любое из соседних государств, как в арифметической, так и в геометрической пропорции». За период времени между написанием и опубликованием этой работы Кок заявил: «Если бы в нашей казне денег было больше, чем в казне соседних государств, меня бы не беспокоило то, что в ней была бы одна пятая того, что у нас есть теперь» (1675 г.)<sup>3</sup>.

3. Меркантилисты были родоначальниками «боязни товаров» и представления о недостатке денег как о причине безработицы,

---

<sup>1</sup> Ibid, p. 228.

<sup>2</sup> Hales. Discourse of the Common Weal.

<sup>3</sup> Heckscher. Mercantilism, v. II, p. 235.

которое экономисты-классики двумя столетиями позже отвергли как нелепость:

«Один из самых ранних случаев ссылки на безработицу как на основание для запрета импорта можно найти во Флоренции в 1426 г. ...Английское законодательство по этому вопросу восходит по крайней мере к 1455 г. ...Изданный почти в то же время французский декрет 1466 г., заложивший основу шелковой промышленности Лиона, ставшей позднее столь знаменитой, менее интересен, поскольку он на самом деле не был направлен против иностранных товаров. Но и в этом декрете упоминалось о возможности предоставить работу десяткам тысяч безработных мужчин и женщин. Отсюда видно, как широко был распространен этот довод в те времена...»

Впервые этот вопрос, как и почти все социальные и экономические проблемы, стал широко обсуждаться в Англии в середине XVI в. или немного ранее — при королях Генрихе VIII и Эдуарде VI. В связи с этим мы должны упомянуть ряд сочинений, написанных, по-видимому, в конце 30-х годов XVI в., причем по крайней мере два из них, вероятно, принадлежат перу Клемента Армстронга... Он формулирует это положение, например, так: «Изобилие иностранных товаров, доставляемых ежегодно в Англию, не только породило нехватку денег, но и подорвало все ремесла, обеспечивавшие возможность зарабатывать деньги на еду и питье многим простым людям, которые теперь вынуждены жить безработными, попрошайничать и воровать»<sup>1</sup>.

«Наиболее ярким из известных мне примеров типично меркантилистских высказываний о таком состоянии дел являются дебаты о нехватке денег, происходившие в английской палате общин в 1621 г., когда наступил серьезный кризис, затронувший, в частности, вывоз сукна. Один из наиболее влиятельных членов парламента, сэр Эдвин Сэндис, очень ясно описал обстановку того времени. Он указывал, что фермеры и ремесленники почти повсеместно испытывают лишения, что ткацкие станки бездействуют из-за недостатка денег в стране, что крестьянам приходится расторгать свои контракты» не из-за недостатка плодов земли (благодарение господу!), а из-за недостатка денег». Ввиду создавшегося положения было решено предпринять подробное расследование вопроса о том, куда могли уйти деньги, недостаток которых чувствовался столь остро. Многочисленные нападки были направлены против всех тех людей, которые были заподозрены в том, что способствовали либо экспорту драгоценных металлов, либо их исчезновению путем соответствующей деятельности внутри страны»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Heckscher. Mercantilism, v. II, p. 122.

<sup>2</sup> Ibid., p. 223.

Меркантилисты понимали, что своей политикой они, по выражению проф. Хекшера, «убивали одним выстрелом двух зайцев». «С одной стороны, страна освобождалась от нежелательного избытка товаров, который, как тогда полагали, вел к безработице, а с другой — увеличивался общий запас денег в стране»<sup>1</sup> со всеми вытекающими отсюда преимуществами в смысле падения нормы процента.

Невозможно понять те представления, к которым приводил меркантилистов их действительный опыт, если не учесть, что на протяжении всей человеческой истории существовала хроническая тенденция к более сильной склонности к сбережению по сравнению с побуждением инвестировать. Слабость побуждения к инвестированию во все времена была главнейшей экономической проблемой. В наше время слабость этого побуждения можно объяснить главным образом величиной уже существующих накоплений, тогда как в прежние времена, по-видимому, гораздо большую роль играли риск и всякого рода случайности. Но результат от этого не меняется. Желание отдельных лиц увеличивать свое личное богатство, воздерживаясь от потребления, обычно было сильнее, чем побуждение предпринимателей увеличивать национальное богатство путем использования рабочей силы для производства товаров длительного пользования.

4. Меркантилисты не обманывались относительно националистического характера их политики и ее тенденций к развязыванию войны. Они единодушно стремились к *национальной* выгоде и *относительному* могуществу<sup>2</sup>.

Мы можем критиковать их за явное безразличие, с которым они принимали это неизбежное следствие международной денежной системы. Однако в теоретическом отношении их реализм много предпочтительнее путаных представлений современных защитников международного фиксированного золотого стандарта и политики *laissez-faire* в области международного кредитования, которые думают, будто именно такой политикой можно лучше всего содействовать делу мира.

В экономике, где денежные контракты и пошлины являются более или менее фиксированными в течение определенного времени, где количество средств обращения в стране и уровень внут-

---

<sup>1</sup> Ibid., p. 178.

<sup>2</sup> «*Внутри* государства меркантилизм энергично преследовал радикальные динамические цели. Но важно подчеркнуть, что это сочеталось с представлением о статичности общих мировых экономических ресурсов. Именно на этой почве возникла коренная дисгармония, порождавшая бесконечные торговые войны... Это было трагедией меркантилизма. И средние века с их универсальным статическим идеалом, и эпоха *laissez-faire* с ее универсальным динамическим идеалом избежали таких последствий». — H e c k s c h e r. Mercantilism, v. II, p. 25 — 26.

ренной нормы процента определяются главным образом платежным балансом, как это было в Великобритании до войны, у государственных органов власти нет иного общепринятого средства противодействия безработице внутри страны, кроме борьбы за увеличение экспортного излишка и импорта денежного металла за счет соседей. Никогда еще в истории не был выдуман метод, который в большей степени давал бы преимущества одной стране за счет ее соседей, чем международный золотой (а ранее серебряный) стандарт. Ибо при таком положении дела внутреннее благосостояние страны непосредственно зависит от конкурентной борьбы за рынки и за драгоценные металлы. Если благодаря счастливой случайности новые поступления золота и серебра были сравнительно велики, борьба могла несколько смягчаться. Но с ростом богатства и уменьшением предельной склонности к потреблению эта борьба становилась все более разрушительной. Роль экономистов ортодоксального направления, у которых не хватало здравого смысла для преодоления их ложной логики, оказалась роковой. Когда в слепой борьбе за выход из трудностей некоторые страны отбросили в сторону обязательства, делавшие ранее невозможным самостоятельное регулирование нормы процента, эти экономисты стали проповедовать, будто необходимо влезть в прежние оковы в качестве первого шага к общему улучшению положения.

Между тем правильно как раз обратное. Именно политика независимой нормы процента, не нарушаемая соображениями международных отношений, и осуществления программы национальных инвестиций, направленной на достижение высокого уровня внутренней занятости, дважды благословенна потому, что она одновременно помогает и нам, и нашим соседям. И именно одновременное проведение такой политики всеми странами, вместе взятыми, способно восстановить экономическое благополучие и мощь в международном масштабе независимо от того, будем ли мы оценивать их уровнем внутренней занятости или объемом международной торговли<sup>1</sup>.

#### IV

Меркантилисты понимали, в чем заключается проблема, но не могли довести свой анализ до определения путей ее решения. Классическая же школа вовсе игнорировала проблему, вводя в свои предпосылки такие условия, которые означали ее исключе-

---

<sup>1</sup> Твердая оценка этой истины Международной организацией труда под руководством сначала Альберта Томаса, а затем Х.Б. Батлера заметно выделялась среди заявлений многочисленных послевоенных международных организаций.

ние. Так возник разрыв между выводами экономической теории и здравого смысла. Замечательным достижением классической теории было то, что она преодолела представления «обыкновенного человека», будучи в то же время ошибочной. Проф. Хекшер говорит по этому вопросу следующее:

«Если основная позиция по отношению к деньгам и материалу, из которого они сделаны, не изменилась за период с крестовых походов и до XVIII в., то это значит, что мы имеем дело с глубоко укоренившимися представлениями. Может быть, такие представления существовали и за пределами указанного периода в 500 лет, даже если они и не доводили до «боязни товаров»... За исключением эпохи *laissez-faire*, никакой век не был свободен от этих представлений. Только благодаря единственному в своем роде влиянию на умы *laissez-faire* удалось на время преодолеть представления «обыкновенного человека» в этом вопросе»<sup>1</sup>.

«Требовалась безоговорочная преданность доктрине *laissez-faire* для того, чтобы искоренить «боязнь товаров»... (которая) является наиболее естественной позицией «обыкновенного человека» в условиях денежного хозяйства. Доктрина фритредерства отрицала существование очевидных факторов и была обречена на дискредитацию в глазах человека с улицы, как только идея *laissez-faire* перестала держать людей в плену своей идеологии»<sup>2</sup>.

Я вспоминаю гнев и недоумение Бонара Лоу, когда экономисты отрицали то, что было очевидно. Он стремился разъяснить истинное положение вещей. Невольно напрашивается аналогия между господством классической школы экономической теории и некоторых религий. Ведь для того, чтобы изгнать из круга представлений очевидное, нужна гораздо большая власть, чем для того, чтобы ввести в сознание рядовых людей нечто малопонятное и отдаленное.

## V

Остается еще один тесно связанный со всем этим, но все же особый вопрос, по которому в течение столетий и даже тысячелетий просвещенное мнение придерживалось определенных концепций, отвергнутых впоследствии классической школой как наивных, но заслуживающих почетной реабилитации. Я имею в виду положение, согласно которому норма процента не приспосабливается автоматически к уровню, наиболее отвечающему общественной пользе, а постоянно стремится подняться слишком

---

<sup>1</sup> Hecksche. Mercantilism, v. II, pp. 176—177.

<sup>2</sup> Ibid., p. 335.

высоко, и мудрое правительство должно заботиться о том, чтобы снизить ее, опираясь на законы и обычаи и даже взывая к морали.

Постановления против ростовщичества принадлежат к числу наиболее древних из известных нам экономических мероприятий. Подрыв побуждения инвестировать вследствие чрезмерного предпочтения ликвидности был величайшим злом, главной помехой для роста богатства в древнем мире и в средние века. И это вполне естественно, поскольку риск и случайности экономической жизни либо уменьшали предельную эффективность капитала, либо способствовали росту предпочтения ликвидности. Поэтому в мире, где никто не чувствовал себя в безопасности, было почти неизбежно, что норма процента, если ее не сдерживать всеми средствами, имеющимися в распоряжении общества, поднималась слишком высоко и препятствовала необходимому побуждению инвестировать.

Я был воспитан в вере, что отношение средневековой церкви к проценту было, по существу, абсурдным и утонченные рассуждения о различии между доходом по денежным займам и доходам от реальных инвестиций — это лишь иезуитская уловка, чтобы обойти на практике нелепую теорию. Но теперь, перечитывая эти споры, я вижу в них честную интеллектуальную попытку распутать то, что классическая теория безнадежно запутала, а именно норму процента и предельную эффективность капитала. Теперь представляется ясным, что изыскания схоластов были направлены на разъяснение формулы, которая допускала бы высокую предельную эффективность капитала и держала бы в то же время на низком уровне норму процента, используя для этого закон, обычаи и моральные санкции.

Даже Адам Смит проявлял в своем отношении к законам о ростовщичестве чрезвычайную умеренность. Он хорошо понимал, что индивидуальные сбережения могут быть либо поглощены инвестициями, либо отданы в долг и что направление их именно в инвестиции ничем не гарантировано. Далее Смит благосклонно относился к низкой норме процента, считая, что это увеличивает шансы на помещение сбережений в новые инвестиции, а не в долговые обязательства; и именно по этой причине в параграфе, за который его сильно упрекал Бентам<sup>1</sup>, он защищал умеренное применение законов о ростовщичестве<sup>2</sup>. Кроме того, Бентам основывал свою критику главным образом на том, что присущая Адаму Смиту шотландская осторожность слишком сурова по отношению к «грюндерам» и что установление макси-

<sup>1</sup> См. письмо Бентама Адаму Смиту, приложенное к его «Защите ростовщичества».

<sup>2</sup> Adam Smith. *Wealth of Nations*, Book II, Ch. 4.

мального процента оставит слишком мало возможностей для вознаграждения за законный и общественно полезный риск. Бентам подразумевал под «грюндерами» «всех лиц, которые в погоне за богатством или преследуя какую-либо другую цель, пускаются с помощью богатства на любое «изобретательство»... всех тех, кто, преследуя свои собственные цели, стремится к чему-либо такому, что можно назвать «улучшением». Короче говоря, дело идет о любом подобном применении человеческих способностей, где изобретательность нуждается в помощи богатства. Конечно, Бентам был прав, протестуя против законов, мешавших оправданному риску. «Благоразумный человек, — продолжает Бентам, — в таких обстоятельствах не будет выбирать хорошие затеи из множества плохих, так как он вообще не будет впутываться ни в какие затеи»<sup>1</sup>.

Можно сомневаться, действительно ли это имел в виду Адам Смит. Не слышим ли мы в Бентаме (хотя он и писал в марте 1787 г. в «Кричеве в Белоруссии») голос Англии XIX в., обращенный к XVIII в.? Только в исключительных условиях величайшей эпохи с точки зрения побуждения к инвестированию можно было упустить из виду теоретическую возможность недостаточности такого побуждения.

## VI

Здесь уместно упомянуть странного, несправедливо забытого проповедника Сильвио Гезелла (1862 — 1930), чей труд заключает в себе проблески глубокой проницательности и кто лишь совсем немного не дошел до существа вопроса. В послевоенные годы его последователи засыпали меня экземплярами его работ. Тем не менее из-за некоторых явных дефектов аргументации я не мог полностью оценить его заслуги. Как часто бывает с недостаточными знаниями, основанными скорее на интуиции, их значение стало очевидным только тогда, когда я пришел к своим собственным выводам своим собственным путем. Как и другие академические экономисты, я расценивал его глубоко оригинальные устремления не более как причуду. Так как, по-видимому, многие из читателей этой книги хорошо знакомы с Гезеллом, я

---

<sup>1</sup> Начав уже цитировать Бентама в этой связи, я должен напомнить самое замечательное у него место: «Карьеру искусства, великий путь, по которому идут инвесторы, можно сравнить с обширной и, может быть, безграничной равниной, усеянной провалами, вроде того, который поглотил Курция. Каждый из них требует человеческой жертвы прежде, чем заполнится; но, однажды заполнившись, он уже больше не открывается, и значит, безопаснее становится путь для тех, кто идет следом».

отвою ему здесь достаточное место, что было бы в противном случае неоправданным.

Гезелл<sup>1</sup> был преуспевающим немецким купцом в Буэнос-Айресе, начавшим изучать проблемы денег под влиянием кризиса конца 80-х годов, который был особенно сильным в Аргентине. Его первый труд — «Реформа монетного дела как путь к социальному государству» — был опубликован в Буэнос-Айресе в 1891 г. Его основные идеи о деньгах опубликованы в том же году в Буэнос-Айресе в работе «*Nervus regum*», а также во многих последующих книгах и памфлетах, выходивших вплоть до его ухода от дел и отъезда в Швейцарию в 1906 г. Как состоятельный человек он мог посвятить последние десятилетия своей жизни двум самым восхитительным занятиям, доступным тем, кто не должен зарабатывать себе на жизнь, — литературному труду и опытам в сельском хозяйстве.

Первая часть его классической работы «Осуществление права на полный рабочий день» была опубликована в 1906 г. в *Женевских высотах*, в Швейцарии, а вторая — в 1911 г. в Берлине под названием «Новое учение о проценте». Обе части были опубликованы в Берлине и в Швейцарии во время войны (1916 г.) и выдержали при его жизни шесть изданий, последнее из которых называется «Свободное государство и свободные деньги как путь к естественному экономическому порядку». В английском переводе (Филиппа Раи) эта работа издана под названием «Естественный экономический порядок». В апреле 1919 г. Гезелл входил в качестве министра финансов в просуществовавший короткое время кабинет Баварской советской республики и впоследствии был осужден военным трибуналом. Последнее десятилетие своей жизни он провел в Берлине и Швейцарии, посвятив себя пропаганде своих идей. Гезелл, создав вокруг себя атмосферу полурелигиозного поклонения, которая ранее концентрировалась вокруг Генри Джорджа, стал почитаемым проповедником культа с тысячами последователей во всем мире. Первый международный съезд швейцарского и немецкого Фрейландфрейгельд Бунда и подобных организаций из многих стран состоялся в Базеле в 1923 г. После смерти Гезелла в 1930 г. то особое поклонение, которое могли возбудить такие доктрины, как его, перешло к другим проповедникам (на мой взгляд, менее выдающимся). Д-р Бюши является лидером движения в Англии, но его работы поступают, по-видимому, из Сан-Антонио в Техасе, его главные силы находятся в настоящее время в Соединенных Штатах, где проф. Ир-

---

<sup>1</sup> Родился недалеко от границы с Люксембургом, отец — немец, мать — француженка.

винг Фишер, единственный из академических экономистов, признает значение этого движения.

Несмотря на одеяния пророка, в которые Гезелла облачают его последователи, основная его работа написана сухим, научным языком, хотя она от начала до конца пронизана более страстной, более эмоциональной приверженностью к социальной справедливости, чем это, как считают, подобает ученому. Та часть работы, которая почерпнута у Генри Джорджа<sup>1</sup>, хотя и является, несомненно, важным источником силы движения, представляет собой в общем-то второстепенный интерес.

Внесенный Гезеллом вклад в теорию денег и процента можно изложить следующим образом. Во-первых, он проводит ясное разграничение между нормой процента и предельной эффективностью капитала и доказывает, что именно норма процента ставит предел темпам роста реального капитала. Во-вторых, он отмечает, что норма процента — это чисто денежный феномен и что специфическая особенность денег, из которой вытекает значение процента на деньги, заключается в том, что владение деньгами как средством накопления богатства вовлекает их держателя в ничтожные издержки хранения, а такие формы богатства, как, например, запасы товаров, хранение которых связано с издержками, приносят в действительности доход только потому, что таков «порядок», установленный деньгами. Гезелл ссылается на сравнительную устойчивость нормы процента на протяжении веков как на доказательство того, что она не может зависеть от чисто физических факторов, поскольку изменения последних от одной эпохи к другой должны быть неизмеримо больше, чем наблюдавшиеся изменения процента. Другими словами (по моей терминологии), норма процента, которая зависит от постоянных психологических факторов, оставалась устойчивой, тогда как факторы, подверженные сильным колебаниям, которые в первую очередь влияют на величину предельной эффективности капитала, определяют не норму процента, а темпы роста реального капитала при данной норме процента.

Но здесь-то и кроется большой порок теории Гезелла. Он показывает, что только существование процента на деньги дает возможность извлекать выгоду от ссуды товаров. Его диалог между Робинзоном Крузо и чужеземцем<sup>2</sup> — превосходная экономическая притча, не уступающая никакому другому произведению этого рода, — иллюстрирует эту мысль. Но, приведя объяснения, почему денежная норма процента в отличие от большинства про-

---

<sup>1</sup> Гезелл отличается от Джорджа тем, что он рекомендует выплату компенсаций за национализацию земли.

<sup>2</sup> См.: S. G e s e l l. The Natural Economic Order, p. 297.

центных ставок на товары не может быть отрицательной, он упустил из виду необходимость объяснить и то, почему денежная норма процента является положительной, и не объяснил, почему она не определяется (как это утверждала классическая школа) размерами дохода, получаемого на производительный капитал. Беда в том, что от него ускользнуло понятие предпочтения ликвидности. Он разработал теорию нормы процента только наполовину.

Именно неполнотой его теории надо объяснить то обстоятельство, что академический мир не обратил внимания на работы Газелла. Все же он развил свою теорию настолько, что пришел к практическим рекомендациям, которые в своей основе могут соответствовать потребностям, хотя они и неосуществимы в действительной жизни в той форме, в какой он их предложил. Он доказывает, что рост реального капитала задерживается денежной нормой процента. Если этот тормоз устранить, то рост реального капитала в современном мире станет настолько быстрым, что будет, вероятно, оправдана нулевая норма процента, правда не немедленно, но в течение сравнительно короткого периода времени. Таким образом, первейшая необходимость заключается в снижении денежной нормы процента, а этого, как указывает Гезелл, можно достигнуть, заставив владельцев денег нести издержки их хранения аналогично издержкам хранения бездействующих запасов товаров. Отсюда он пришел к своему знаменитому предложению о деньгах, «оплаченных марочным сбором», с которым связывается главным образом его имя и которое получило благословение проф. Ирвинга Фишера. В соответствии с этим предложением стоимость денежных знаков (хотя, очевидно, это необходимо было бы применить также по крайней мере и к некоторым разновидностям кредитных денег) должна сохраняться только при условии ежемесячного наклеивания на них марок, покупаемых на почте (примерно так, как на страховую карточку). Стоимость марок могла бы фиксироваться на любом подходящем уровне. Согласно моей теории, эта стоимость должна была бы быть примерно равна превышению денежной нормы процента (без учета стоимости марок) над предельной эффективностью капитала, совместимой с таким уровнем новых инвестиций, который соответствует полной занятости. Рекомендованная Гезеллом величина сбора — 1% в месяц, что равно 5,4% в год. В нынешних условиях это было бы слишком много, но найти подходящую цифру, которую следовало бы время от времени менять, можно было бы только практическим путем.

Общая идея, лежащая в основе этого предложения, несомненно, здравая. Весьма возможно, что удалось бы ее применить на практике в скромных масштабах. Но есть много затруднений, ко-

торых Гезелл не предвидел. В частности, он не учел того, что не только деньгам присуща премия за ликвидность и что деньги отличаются от других товаров только тем, что премия по ним *выше*, чем по любым другим товарам. Если бы денежные знаки были лишены их премии за ликвидность введением системы наклейки марок, то их место заняли бы многочисленные суррогаты: кредитные деньги, долговые бессрочные обязательства, иностранная валюта, ювелирные изделия и драгоценные металлы и т. д. Как я уже раньше отметил, были времена, когда страстное желание владеть землей независимо от приносимого ею дохода поддерживало норму процента на высоком уровне. Впрочем, по системе Гезелла такая возможность была бы устранена национализацией земли.

## VII

Теории, которые мы рассматривали выше, касались, по существу, той составляющей эффективного спроса, которая зависит от достаточности побуждения инвестировать. Однако совсем не ново приписывать бедствия безработицы недостаточности другой составляющей, а именно слабой склонности к потреблению. Но такое объяснение экономических бед нашего времени — столь же непопулярное у экономистов классической школы — играло гораздо меньшую роль в мышлении XVI и XVII вв. и приобрело известное влияние только сравнительно недавно.

Хотя жалобы на недопотребление играли весьма подчиненную роль в воззрениях меркантилистов, все же проф. Хекшер приводит ряд примеров того, что он называет «глубоко укоренившейся верой в полезность роскоши и вред бережливости». Действительно, бережливость рассматривалась как причина безработицы по двум мотивам: во-первых, потому, что реальный доход, как полагали, уменьшается на сумму денег, не участвующую в обмене, и, во-вторых, потому, что сбережение отвлекает деньги из обращения<sup>1</sup>. В 1598 г. г-н Лафма («Сокровища и богатства, необходимые для великолетия государства»)<sup>2</sup> выступил против тех, кто отказывался от французского шелка, указывая, что покупатели французских предметов роскоши обеспечивают пропитание беднякам, в то время как скупость заставила бы последних умереть в нищете<sup>3</sup>. В 1662 г. Пети оправдывал «излишества нарядов». Фон Шрёттер (в 1686 г.) неодобрительно отзывался по поводу ограни-

<sup>1</sup> См.: H e k s c h e r. Mercantilism, v. II, p. 208.

<sup>2</sup> См. Laffemas. Les Trésors et richeness pour mettre l'Estat en Splendeur.

<sup>3</sup> См.: H e k s c h e r. Mercantilism, v. II, p. 290.

чений роскоши и заявлял, что он хотел бы, чтобы шегольство в одежде и т. п. было даже еще больше. Барбон (в 1690 г.) писал, что «расточительность — это порок, который вредит человеку, но не торговле... Жадность — вот порок, вредный и для человека, и для торговли»<sup>1</sup>. В 1695 г. Кери доказывал, что если бы каждый тратил больше, то все получали бы большие доходы и «могли бы жить в большом достатке»<sup>2</sup>.

Мысль Барбона, однако, получила широкую известность благодаря «Басне о пчелах» Бернарда Мандевилля — книге, признанной вредной судом присяжных в Мидлсексе в 1723 г. и выделяющейся в истории этических учений своей скандальной репутацией. Насколько известно, только один человек сказал о ней доброе слово, а именно — д-р Джонсон, который заявил, что она не смутила его, а, наоборот, «очень широко открыла глаза на действительный мир». В чем именно заключалась безнравственность книги — об этом можно судить по статье Лесли Стивена в «Словаре национальных биографий».

«Мандевиль вызвал глубокое возмущение своей книгой, в которой он остроумными парадоксами придал привлекательность циничной системе морали... Его учение о том, что процветание больше увеличивается в результате расходов, чем в результате сбережений, согласовывалось со многими экономическими заблуждениями, которые еще не искоренены»<sup>3</sup>. Допуская вместе с аскетами, что человеческие желания являются в своей основе злом и порождают «частные пороки», и соглашаясь одновременно с общепринятой точкой зрения, что богатство есть «общественное благо», он легко показал, что всякая цивилизация зависит от развития порочных наклонностей...»

«Басня о пчелах» — это аллегорическая поэма «Ропщущий улей, или Мошенники, ставшие честными», где показана плачевная участь процветающего общества, в котором все граждане внезапно возымели желание ради сбережения расстаться с роскошью и сократить вооружения государства.

Теперь уже ни один благородный не мог довольствоваться тем,  
Чтобы жить и брать в долг то, что он расходует.  
Ливреи висят в ломбардах,

<sup>1</sup> См.: H e k s c h e r. Mercantilism, v. II, p. 291.

<sup>2</sup> Ibid., p. 209.

<sup>3</sup> В своей «Истории английской мысли в XVIII веке» Стивен, говоря «о заблуждении, сделавшемся знаменитым благодаря Мандевиллю», писал, что «полное его опровержение заключается в положении, столь редко понимаемом, что оно может служить лучшим пробным камнем для экономиста, а именно, что спрос на товары не есть спрос на труд». — Stephen. History of English Thought in the Eighteenth Century.

Кареты они отдают за бесценок,  
Породистых лошадей продают целыми упряжками,  
Продают и загородные виллы, чтобы уплатить долги.  
Бесполезных расходов чураются, как безнравственного обмана.  
За границей они не держат войск.  
Ни в грош не ставят «почтение иностранцев»  
И суетную славу войн.  
Они дерутся, но лишь за свою страну,  
Когда дело идет о праве и свободе.

#### Высокомерная Хлоя

Сокращает свое меню  
И носит круглый год свое грубое платье.

#### Ну а каков же результат этой перемены?

А теперь подумайте о славном улье и посмотрите,  
Как уживаются между собой честность и торговля:  
Роскошь быстро скудеет и исчезает,  
И теперь выявляется совсем другая сторона дела,  
Так как ведь исчезли не только те,  
Кто каждый год тратил большие деньги,  
Но и массы людей, что жили на эти деньги,  
Каждый день делая свою работу.  
Тщетно пробовали они искать других занятий,  
Везде излишки.  
Земли и дома падают в цене;  
Чудесные дворцы, стены которых,  
Подобные стенам Фив, были воздвигнуты искусством,  
Теперь сдаются в наем...  
Строительное дело совсем подорвано,  
У ремесленников больше нет занятий,  
Никакой живописец теперь уже не знаменит своим искусством.  
Больше не называют имен резчиков по камню и дереву.

#### И «мораль» отсюда такова:

Благодаря одной добродетели народы не могут жить  
В великолепии. Кто хочет возродить  
Золотой Век, должен иметь  
Не только честность, но и желуды в пищу.

Две цитаты из комментария, которые следуют за аллегорией, показывают, что изложенное выше основано на определенных теоретических соображениях.

«Поскольку благоразумная экономия, которую некоторые именуют *сбережением*, является для отдельной семьи наиболее верным средством увеличить ее состояние, кое-кто воображает, что если все станут применять это средство (которое они считают практически возможным), независимо от того, бедна или богата их страна, то это будет иметь такое же значение для нации в целом, и что, например, англичане были бы много богаче, если

бы были такими же экономными, как некоторые из их соседей. Я думаю, что это ошибка»<sup>1</sup>.

В противовес этому МанDEVиль заключает:

«Великое искусство сделать нацию счастливой и тем, что мы называем процветающей, состоит в том, чтобы дать каждому возможность быть занятым. Чтобы осуществить это, первой заботой правительства должно быть поощрение всего разнообразия мануфактур, искусств и ремесел, какое только может изобрести человеческий ум, и второй заботой — поощрение сельского хозяйства и рыболовства во всех их видах таким образом, чтобы вся земля, как и человек, могла полностью проявить свои возможности. От такой политики, а не от никчемных правил о расточительности и бережливости можно ожидать величия и счастья народов. Пусть стоимость золота и серебра поднимается или падает, благополучие всех человеческих обществ будет всегда зависеть от плодов земли и труда народа. Соединенные вместе, они представляют более надежное, более неистощимое и реальное богатство, чем все золото Бразилии или серебро Потоси».

Неудивительно, что такие безнравственные чувства вызывали в течение двух столетий неодобрение моралистов и экономистов, считавших себя гораздо более добродетельными на основании своей суровой доктрины, согласно которой нельзя найти других надежных средств, кроме крайней бережливости и экономии, как со стороны отдельных лиц, так и со стороны всего государства. Петти, с его защитой «развлечений, великолепных зрелищ, триумфальных арок и т. п.», уступил место копеечной мудрости гладстоновских финансов и такой системе, когда государство «не может позволить себе» госпитали, места отдыха, красивые здания и даже охрану памятников старины, а тем более великолепие музыки и драмы, предоставляя все это частной благотворительности или великодушию щедрых людей.

О подобных идеях не вспоминали в респектабельных кругах в течение целого столетия, пока у Мальтуса, в его поздних работах, представление о недостаточности эффективного спроса не заняло определенного места в научном объяснении безработицы. Поскольку я остановился на этом довольно подробно в моем очерке о Мальтусе<sup>2</sup>, то здесь можно воспроизвести одну-две характерные цитаты из упомянутого очерка:

---

<sup>1</sup> Ср. с Адамом Смитом, ближайшим предшественником классической школы, который писал: «То, что является благоразумным в поведении каждой отдельной семьи, вряд ли может быть глупостью для великого королевства». Вероятно, здесь имеется в виду вышеприведенное место из МанDEVиля.

<sup>2</sup> См.: Essays in Biography, p. 139—147.

«Почти в каждой части мира мы видим обширные бездействующие производительные силы, и я объясняю это явление тем, что из-за неправильного распределения созданного продукта не возникает достаточных побуждений для продолжения производства... Я определенно утверждаю, что попытка накапливать слишком быстро (что предполагает значительное сокращение непроизводительного потребления) должна преждевременно затормозить рост богатства ввиду ослабления обычных стимулов к производству... Но если верно, что попытка накапливать очень быстро вызовет такое распределение между вознаграждением за труд и прибылями, которое почти совсем подорвет как побуждения к накоплению, так и возможности накопления в будущем и, следовательно, возможности содержания и использования растущего населения, то не следует ли признать, что такие попытки накапливать слишком быстро или слишком много сберегать могут быть в действительности вредны для страны?»<sup>1</sup>

«Вопрос заключается в том, может ли этот застой в накоплении капитала и вытекающий отсюда застой в спросе на труд, порожденные увеличением производства без соответственного увеличения непроизводительного потребления лендлордов и капиталистов, иметь место без ущерба для страны, не ведя к меньшей степени счастья и богатства, чем это было бы в том случае, если бы непроизводительное потребление лендлордов и капиталистов находилось в таком отношении к естественным излишкам общества, чтобы обеспечить непрерывное поддержание стимулов к производству, предотвратить сначала ненормальный спрос на труд, а затем неизбежное и внезапное сокращение этого спроса. Но если это так, то как можно говорить, что бережливость, хотя она и может быть вредной для производителей, не может быть вредной для государства или что увеличение непроизводительного потребления лендлордов и капиталистов не может иногда оказаться подходящим средством для исправления положения, когда мотивы к производству ослабели»<sup>2</sup>.

«Адам Смит утверждал, что капиталы увеличиваются бережливостью, что каждый экономный человек является благодетелем общества и что увеличение богатства зависит от превышения производства над потреблением. Что эти положения в значительной мере правильны, не подлежит сомнению... Но совершенно очевидно, что они не могут быть верными до бесконечности и что принцип сбережения, доведенный до крайности, подорвал бы стимулы к производству. Если бы каждый довольствовался самой простой пищей, самой скромной одеждой и жильем, то,

---

<sup>1</sup> Письмо Мальтуса Рикардо от 7 июля 1821 г.

<sup>2</sup> Письмо Мальтуса Рикардо от 16 июля 1821 г.

очевидно, и не существовало бы никаких других видов пищи, одежды и жилья... Видимо, то и другое — крайности. Отсюда следует, что должен существовать какой-то средний уровень — хотя политическая экономия, пожалуй, и не сможет его установить, — при котором, учитывая состояние производительных сил и желание потреблять, поощрение роста богатства было бы наибольшим»<sup>1</sup>.

«Среди всех мнений, высказанных способными и умными людьми, с которыми мне пришлось встретиться, мнение Сэя, утверждающего, что «потребленный или уничтоженный продукт — все равно что потерянный рынок сбыта» (I, i ch. 15), как мне кажется, наиболее откровенно противоречит верной теории и почти постоянно опровергается практикой. И, однако, оно прямо вытекает из нового учения, в силу которого нужно рассматривать товары только в их взаимном отношении друг к другу, а не к потребителям. Что, спросил бы я, сделалось бы со спросом на товары, если бы все потребление, кроме хлеба и воды, прекратилось на ближайшие полгода? Какое бы получилось накопление товаров! Какой сбыт! Какой замечательный рынок получился бы при этом!»<sup>2</sup>.

Однако Рикардо остался совершенно глух к тому, что говорил Мальтус. Последний отзвук этого спора можно найти в рассуждении Джона Стюарта Милля и его теории фонда заработной платы<sup>3</sup>. , игравшей, по его собственному мнению, важную роль в опровержении им позднего Мальтуса, на спорах о котором, он, конечно, был воспитан.

Последователи Милля отвергли его теорию фонда заработной платы, но проглядели тот факт, что опровержение Миллем Мальтуса зависело от этой теории. Их прием заключался в том, чтобы исключить эту проблему из *свода законов* экономической теории, не решив ее, а предав забвению. Она вообще исчезла из научных дискуссий. Кэрнкросс, искавший недавно следы этой проблемы в трудах второстепенных викторианцев<sup>4</sup>, нашел их меньше, чем можно было ожидать<sup>5</sup>. Теории недопотребления пребывали в заб-

<sup>1</sup> Предисловие к книге Мальтуса. — См.: Malthus, Principles of Political Economy, pp. 8—9.

<sup>2</sup> Malthus, Principles of Political Economy, p. 363.

<sup>3</sup> См.: J. S. Mill. Political Economy, Book I, Ch. V. Наиболее полно и глубоко эта сторона теории Милля рассмотрена у Mummery and Hobson. Physiology of Industry, p. 38 и далее. В частности, речь идет об учении Милля (которое Маршалл в своем весьма неудовлетворительном анализе теории фонда заработной платы пытался оправдать) о том, что «спрос на товары не есть спрос на труд».

<sup>4</sup> См.: A. Cairncross. The Victorians and Investment. — Economic History, 1936.

<sup>5</sup> Трактат Фуллартонна наиболее интересен среди цитированных им источников. — См.: Fullarton. On the Regulation of Currencies, 1844.

вании до появления в 1889 г. «Физиологии промышленности» Дж. А. Гобсона и А.Ф. Меммери — первого и наиболее значительного из многочисленных томов его работ, в которых, в течение почти 50 лет, Гобсон боролся с неослабевающим, но почти бесплодным рвением и отвагой против многочисленных ортодоксов. Хотя теперь эта книга совершенно забыта, публикация ее в известном смысле знаменует эпоху в развитии экономической мысли<sup>1</sup>.

«Физиология промышленности» была написана Гобсоном в сотрудничестве с А.Ф. Меммери. Гобсон изложил историю написания этой книги следующим образом<sup>2</sup>.

«Только к середине 80-х годов моя неортодоксальность в экономической теории начала принимать определенную форму. Хотя кампания Генри Джорджа против земельной собственности и агитация различных социалистических групп против явного угнетения рабочего класса, вместе с откровениями обоих Бутсов по поводу лондонской нищеты, произвели на меня глубокое впечатление, они не подорвали мою веру в политическую экономию. Это произошло, можно сказать, из-за случайной встречи. Будучи учителем в школе в Эксетере, я познакомился с одним бизнесменом по имени Меммери, известным альпинистом, открывшим новый путь к вершине Меттерхорна и погибшим в 1895 г. при попытке достигнуть знаменитой гималайской вершины Нанга-Парбат. Меня связывали с ним — вряд ли стоит об этом даже говорить, — конечно, не интересы в области альпинизма. Он был также и интеллектуальным исследователем, обладавшим врожденной способностью находить свои собственные пути и не считаться с интеллектуальными авторитетами. Этот человек втянул меня в споры о чрезмерном сбережении, в котором он видел причину недостаточного использования капитала и труда в периоды ухудшения конъюнктуры. Я долго старался опровергнуть его аргументы, пользуясь обычным оружием ортодоксальной экономической теории. Но в конце концов он переубедил меня, и я взялся вместе с ним за разработку теории чрезмерного сбережения, изложенной в нашей книге «Физиология промышленности», опубликованной в 1889 г. Это было первое открытое выступление

---

<sup>1</sup> Дж. М. Робертсон поддерживал ересь Меммери и Гобсона. Однако книга эта не представляет большой ценности и значения, так как она полностью лишена проницательности «Физиологии промышленности». — См.: J. M. Robertson. The Fallacy of Saving, 1892.

<sup>2</sup> В адресе, озаглавленном «Исповедь экономического еретика», представленном Лондонскому этическому обществу в Конвей-Холл в воскресенье, 14 июля, 1935 г., я воспроизвожу этот отрывок с разрешения Гобсона.

в моей еретической карьере, и я никак не представлял себе его немедленные последствия. Как раз в это время я оставил работу в школе и взялся за новое дело: чтение популярных лекций по экономике и литературе при университете. Первым ударом был отказ лондонского управления народных курсов разрешить мне чтение курса политической экономии.

Как я узнал, причиной было вмешательство одного профессора-экономиста, который прочитал мою книгу и увидел в ней нечто вроде попытки доказать, что земля плоская. Каким образом может существовать предел полезному сбережению, когда каждый элемент сбережения улучшает структуру капитала и увеличивает фонд, из которого выплачивается заработная плата? Здравомыслящие экономисты не могли без ужаса относиться к теории, которая стремится подорвать источник всякого промышленного прогресса<sup>1</sup>. Еще один случай заставил меня почувствовать всю греховность моей позиции. Хотя мне и не позволили читать лекции по политической экономии в Лондоне, мне разрешили благодаря большому либерализму движения народных курсов при Оксфордском университете обратиться к провинциальной аудитории, ограничившись практическими вопросами, касающимися положения рабочего класса. Как раз в это время организация благотворительных обществ задумала провести цикл лекций по экономическим вопросам и предложила мне подготовить курс. Я выразил свою готовность взяться за эту новую лекционную работу, как вдруг, внезапно, без всякого объяснения, предложение было взято назад. Даже и тогда я не совсем понял, что, ставя под вопрос преимущества безграничной бережливости, я совершил непростительный грех».

В этой ранней работе со своим соавтором Гобсон более прямо, чем в позднейших работах, высказался о классической экономической теории, на которой он был воспитан. По этой причине, а также потому, что это было первым изложением его теории, я приведу цитаты из нее, чтобы показать, насколько значительна и хорошо обоснована была критика авторов и правильна была их интуиция. Они следующим образом характеризуют в предисловии существо тех выводов, которые они подвергают критике:

---

<sup>1</sup> Гобсон писал довольно невежливо: «Бережливость является источником национального богатства, и чем бережливее нация, тем больше она богатеет. Таково учение почти всех экономистов. Многие из них подчеркивают нравственное достоинство, когда говорят о безмерной ценности бережливости. Одна только эта нота во всей их прескучной песне достигла благосклонного уха общества». — Hobson. *Physiology of Industry*, p. 26.

«Сбережение обогащает, а расходование денег делает бедным общество, как и отдельных лиц, и поэтому можно выдвинуть в качестве общего положения, что действительная любовь к деньгам лежит в основе этих экономических достижений. Она не только обогащает самого бережливого человека, но и повышает заработную плату, дает занятие безработным и расточает благодеяния везде и всюду. От ежедневных газет и до новейших экономических трактатов, от кафедры проповедника и до палаты общин это положение повторялось непрестанно до тех пор, пока сомневаться в этом стало просто нечестивостью. И все же образованный мир при поддержке большинства экономистов, вплоть до опубликования работы Рикардо, решительно отвергал это учение, и если позднее оно было принято, то лишь вследствие неспособности опровергнуть теперь уже сведенную на нет теорию о фонде заработной платы. То, что вывод пережил аргумент, на котором он логически основывался, можно объяснить только большим авторитетом провозглашавших его великих людей. Экономисты отважились критиковать детали этой теории, но боялись затрагивать ее основные выводы. Наша цель — показать, что эти выводы неправильны, что возможно чрезмерное развитие привычки к сбережению и что такое чрезмерное сбережение обедняет общество, выбрасывает рабочих на улицу, сокращает заработную плату, сеет уныние и подавленность в деловом мире, которые известны под именем экономических депрессий...

Цель производства — снабдить потребителя «полезными благами и удобствами». Это непрерывный процесс, начиная от первичной переработки сырья и до конечного потребления полезных благ либо услуг. Единственное использование капитала заключается в помощи производству этих полезностей или услуг, и весь его объем будет неизбежно изменяться в зависимости от количества ежедневно или еженедельно потребляемых благ и услуг. Сбережение, увеличивая совокупный капитал, одновременно уменьшает количество потребляемых благ и услуг. Поэтому чрезмерное развитие привычки сберегать должно вызвать накопление капитала в размере, превышающем его использование, и этот избыток принимает форму общего перепроизводства<sup>1</sup>.

В последней фразе абзаца — корень ошибки самого Гобсона. Он полагает, что чрезмерное сбережение порождает *действительное* накопление капитала сверх потребности в нем. На самом деле это второстепенное зло, которое проистекает только из-за ошибок в предвидении. Главное же зло — это склонность сберегать

---

<sup>1</sup> Hobson and Mummery. *Physiology of Industry*, p. III—V.

в условиях полной занятости больше, чем требуемый эквивалент, препятствуя таким образом полной занятости, за исключением случаев ошибок в предвидении. Однако одной-двумя страницами далее он, по моему мнению, совершенно верно излагает, во всяком случае, половину проблемы, хотя и упускает из виду возможное влияние изменений нормы процента и деловой уверенности, т. е. факторов, которые он, по-видимому, считает заранее данными.

«Мы приходим, таким образом, к заключению, что основа, на которой покоилась со времен Адама Смита вся экономическая наука, — а именно представление, что количество ежегодно производимого продукта определяется совокупностью природных факторов, капитала и труда, — ошибочна и что, напротив, объем производства, хотя и не может никогда превысить границ, установленных этими факторами, может упасть и фактически падает намного ниже этого максимума вследствие препятствий, создаваемых чрезмерным сбережением и вытекающим из этого перепроизводством. Иными словами, в современных промышленных обществах потребление ограничивает производство, а не производство — потребление»<sup>1</sup>.

Наконец, Гобсон показывает отношение своей теории к аргументации защитников ортодоксального фритредерства:

«Отметим также, что обвинение в коммерческой глупости, так легко бросаемое ортодоксальными экономистами по адресу наших американских родичей и других протекционистских обществ, не может поддерживаться какими-либо приводившимися до сих пор фритредерскими доводами, так как все эти доводы основывались на предпосылке, что перепроизводство невозможно»<sup>2</sup>.

Следующая за тем аргументация, возможно, неполна. Но все же это первое явное утверждение того факта, что капитал образуется не в результате склонности к сбережению, а в результате спроса, обусловленного текущим и перспективным потреблением. Ход мыслей авторов виден из следующих нескольких цитат:

«Должно быть ясно, что капитал общества не может с пользой увеличиваться без соответственного роста потребления товаров... Всякое увеличение сбережения и капитала, чтобы быть действительным, требует соответствующего роста потребления в ближайшем будущем»<sup>3</sup>... И когда мы говорим о будущем потреблении, то имеем в виду не потребление через 10, 20 или 50 лет, а в самое ближайшее время... «Если растущая бережливость или осторож-

---

<sup>1</sup> Ibid., p. VI.

<sup>2</sup> Hobson and Mummery. *Physiology of Industry*, p. IX.

<sup>3</sup> Ibid., p. 27.

ность побуждает людей больше сберегать в настоящем, то они должны согласиться больше потреблять в будущем»<sup>1</sup>...

«Ни на одной стадии производственного процесса не может быть экономически оправдано существование большего количества капитала, чем это необходимо для снабжения товарами при текущем объеме потребления»<sup>2</sup>... «Ясно, что моя личная бережливость никоим образом не затрагивает общих экономических сбережений общества, но лишь определяет, какая доля общего сбережения будет осуществляться мной или кем-либо другим. Мы покажем, как бережливость одной части общества заставляет другую его часть жить вне рамок ее дохода»<sup>3</sup>... «Большинство современных экономистов отрицает, что потребление может иногда быть недостаточным. Можем ли мы найти какую-либо действующую экономическую силу, которая могла бы побудить общество к такой излишней бережливости, и если есть такие силы, то не обеспечивает ли механизм торговли сдерживающего влияния? Мы покажем, во-первых, что в каждом высокоорганизованном промышленном обществе постоянно действует сила, которая, естественно, побуждает к излишней бережливости, а во-вторых, что якобы заложенные в самом механизме торговли «тормоза» либо вовсе не действуют, либо недостаточны для предотвращения крупного ущерба торговле»<sup>4</sup>... Краткий ответ, который дал Рикардо на утверждения Мальтуса и Чалмерса, был, по-видимому, принят большинством позднейших экономистов как вполне достаточный. «Продукция всегда покупается за продукцию или услуги. Деньги — это лишь орудие, посредством которого осуществляется обмен. Поэтому увеличение производства всегда сопровождается соответственным увеличением способности к приобретению и потреблению, и перепроизводства быть не может». — Ricardo. Principles of Political Economy, p. 362<sup>5</sup>.

Гобсон и Меммери знали, что процент есть не что иное, как плата за пользование деньгами<sup>6</sup>. Они также достаточно хорошо знали, что их противники будут ссылаться на то, будто должно произойти «такое падение нормы процента (или прибыли), которое будет сдерживать сбережения и восстановит правильную пропорцию между производством и потреблением»<sup>7</sup>. В ответ они указывали, что «если падение прибыли побуждает людей сбере-

<sup>1</sup> Ibid., p. 50, 51

<sup>2</sup> Ibid., p. 69.

<sup>3</sup> Ibid., p. 113.

<sup>4</sup> Ibid., p. 100.

<sup>5</sup> Hobson and Mummery. Physiology of Industry, p. 101.

<sup>6</sup> Ibid., p. 79.

<sup>7</sup> Ibid., p. 117.

гать меньше, то это должно проявляться двумя путями — либо склоняя их расходовать больше, либо производить меньше»<sup>1</sup>. В отношении первого случая они доказывали, что если прибыль падает, то весь доход общества уменьшается, и «мы не допускаем, чтобы, когда средняя величина дохода падает, люди испытывали побуждение к увеличению потребления только потому, что премия за бережливость соответственно уменьшилась». Что же касается второй возможности, то, пишут авторы, «мы и не думаем отрицать, что падение прибыли, вызванное перепроизводством, будет тормозить производство. Предположение о наличии такого тормоза и есть центральный пункт нашей аргументации»<sup>2</sup>. Тем не менее их теории не хватало законченности именно потому, что они не разработали самостоятельной теории процента. Вследствие этого Гобсон слишком подчеркивал (особенно в своих последних книгах) роль недопотребления, ведущего к чрезмерным, т. е. нерентабельным, инвестициям, вместо того, чтобы объяснить, что относительно слабая склонность к потреблению содействует появлению безработицы, потому что она требует и не получает в компенсирующем объеме новые инвестиции, которые хотя иногда в течение короткого времени и имеют место вследствие чрезмерно оптимистических ожиданий, но вообще не производятся вследствие падения ожидаемой прибыли намного ниже уровня, устанавливаемого нормой процента.

Со времени войны на нас обрушился целый поток еретических теорий недопотребления, из которых наиболее знаменита теория майора Дугласа. Сила аргументации майора Дугласа заключалась главным образом в том, что у ортодоксальной теории не было убедительного ответа на его разрушительную критику. С другой стороны, детали его концепции, в частности так называемая «теорема  $A + B$ », содержит много чистейшей мистификации. Если бы майор Дуглас ограничил свои статьи «сектора  $B$ » создаваемыми предпринимателями финансовыми резервами, которым не соответствуют никакие текущие расходы на возмещение и обновление, он был бы ближе к истине. Но даже и в этом случае следует учитывать возможность балансирования этих резервов новыми инвестициями по другим направлениям, а также увеличением расходов на потребление. Майор Дуглас вправе претендовать на то, что он, не в пример некоторым своим ортодоксальным противникам, по крайней мере не упустил совсем из виду весьма важную проблему нашей экономической системы. Однако он, может быть, имеет право претендовать на ранг рядо-

<sup>1</sup> Ibid., p. 130.

<sup>2</sup> Ibid., p. 131.

вого, но никак не майора в храброй армии еретиков, включающей Мандевиля, Мальтуса, Гезелла и Гобсона, которые, следуя своей интуиции, предпочли, пусть смутно и неполно, видеть истину, чем защищать ошибку, выведенную, правда, с соблюдением требований ясности и последовательности, на основе простой логики, но из предпосылок, не соответствующих фактам.

## ГЛАВА 24

### **Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория**

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

С конца XIX в. был достигнут значительный прогресс в устранении чрезмерного неравенства богатства и доходов посредством прямых налогов: подоходного, добавочного прогрессивного и налога с наследства, особенно в Великобритании. Многие хотели бы пойти по этому пути еще дальше, но их останавливают два соображения. Отчасти они опасаются, что слишком велик станет соблазн ловких уклонений, а также что слишком уменьшатся стимулы к принятию на себя риска. Главным же образом их смущает, как я думаю, представление, что рост капитала зависит от силы побуждения к индивидуальному сбережению и что в отношении большей части этого роста мы зависим от сбережения богатых людей за счет их излишков. Наши аргументы не затрагивают первого из этих соображений. Но они могут существенно изменить отношение ко второму. Мы видели, что до достижения уровня полной занятости рост капитала вообще не стимулируется слабой склонностью к потреблению, а, напротив, сдерживается ею. Только в условиях полной занятости слабая склонность к потреблению способствует росту капитала. Более того, опыт показывает, что в нынешних условиях сбережения учреждений и фондов погашения более чем достаточны, и мероприятия, направленные на перераспределение доходов и ведущие к усилению склонности к потреблению, могут оказаться весьма благоприятными для роста капитала.

Путанные представления по этому вопросу, бытующие среди широкой публики, можно проиллюстрировать очень распростра-

ненным мнением о том, что налог на наследство является причиной уменьшения богатства страны. Если государство использует поступления от налога на наследство на покрытие своих обычных расходов, так что налоги на доходы и на потребление соответственно уменьшаются или вообще отменяются, тогда, конечно, верно, что политика высоких налогов на наследство увеличивает склонность общества к потреблению, усиливает, как правило (т. е. за исключением условий полной занятости), также и побуждение к инвестированию, то традиционно выводимое заключение как раз противоположно истине.

Таким образом, наш анализ приводит к выводу, что в современных условиях рост богатства не только не зависит от воздержания состоятельных людей, как обычно думают, но, скорее всего, сдерживается им. Одно из главных социальных оправданий большого неравенства в распределении богатства, следовательно, отпадает. Я не утверждаю, что нет других причин, не затрагиваемых нашей теорией, которые могут в определенных обстоятельствах оправдать известную степень неравенства. Но этим устраняется одна из самых важных причин, по которой до сих пор мы считали необходимым действовать с большой осторожностью. Это особенно касается нашего отношения к налогу на наследство, так как некоторые соображения в пользу неравенства доходов явно неприменимы в той же мере к неравенству наследств.

Что касается меня, то я полагаю, что есть известные социальные и психологические оправдания значительного неравенства доходов и богатства, однако не для столь большого разрыва, какой имеет место в настоящее время. Есть такие нужные виды человеческой деятельности, для успешного осуществления которых требуются меркантильная заинтересованность и общие условия частной собственности на капитал. Более того, опасные человеческие наклонности можно направить по сравнительно безобидному руслу там, где существуют перспективы «делать деньги» и накапливать личное богатство. Эти же наклонности, если они не могут быть удовлетворены таким путем, могут найти выход в жестокости, безрассудном стремлении к личной власти и влиянию и других формах самовозвеличивания. Лучше, чтобы человек тиранил свои текущие счета, чем своих сограждан. И хотя часто говорят, что первое — это лишь средство ко второму, все-таки иногда это представляет хоть какую-то альтернативу. Но не обязательно, чтобы для поощрения названных видов деятельности и удовлетворения наклонностей, о которых идет речь, игра велась по таким высоким ставкам, как сейчас. И гораздо меньшие ставки будут служить так же хорошо, как только игроки привыкнут к ним. Задачу преобразования человеческой природы не следует смешивать с задачей руководства людьми. Хотя в идеальном

обществе люди, может быть, и будут так обучены или воспитаны, чтобы не чувствовать интереса к выигрышу, все же мудрое и благоразумное государственное руководство должно дать возможность вести игру в соответствии с установленными правилами и ограничениями до тех пор, пока средний человек или хотя бы значительная часть общества остаются сильно подверженными страсти «делать деньги».

## II

Есть, однако, еще один, более фундаментальный вывод из нашей теории, имеющий отношение к сохранению неравенства в распределении богатства в будущем, а именно — наша теория процента. До сих пор относительно высокую норму процента оправдывали необходимостью создания достаточного побуждения к сбережению. Но мы показали, что величина эффективного сбережения неизбежно определяется размерами инвестиций и что увеличению размера последних содействует *низкая* норма процента, если только мы не будем пытаться стимулировать инвестиции этим путем вне условий полной занятости. Отсюда следует, что нам всего выгоднее снижать норму процента до такого ее отношения к величине предельной эффективности капитала, при которой будет обеспечена полная занятость.

Не может быть сомнения в том, что, исходя из этого критерия, норма процента должна быть гораздо ниже уровня, существовавшего до сих пор, и, насколько можно судить по изменениям предельной эффективности капитала в соответствии с увеличением массы капитала, норма процента, вероятно, постоянно будет снижаться, если окажется возможным поддерживать неизменно более или менее полную занятость, исключая случаи какого-либо чрезвычайного изменения в совокупной склонности к потреблению (учитывая и потребление государства).

Я убежден, что спрос на капитал ограничен узкими рамками в том смысле, что было бы нетрудно увеличить массу капитала до такого объема, при котором его предельная эффективность упала бы до очень низкого уровня. Это не значит, что пользование капиталными средствами не стоило бы почти ничего; это означает, что пользование капиталными средствами приносило бы доход, несколько превышающий стоимость их физического и морального износа, плюс небольшую надбавку за риск и вознаграждение за мастерство и самостоятельное принятие решений. Короче говоря, весь доход, приносимый товарами длительного пользования в течение всего срока их службы, так же как и товарами кратковременного пользования, как раз покрывал бы из-

держки на оплату труда, связанные с их производством, *плюс* надбавку за риск и вознаграждение за мастерство и надзор.

Далее, хотя такое положение и совместимо с некоторым индивидуализмом, оно означало бы эвтаназию рантье и, следовательно, эвтаназию все более усиливающегося гнета капиталистов, имеющих возможность эксплуатировать обусловленную недостатком ценность капитала. Процент в нынешних условиях вовсе не является вознаграждением за какую-нибудь действительно понесенную жертву, так же как и земельная рента. Собственник капитала может получить процент потому, что капитал редок, так же как и собственник земли может получить ренту потому, что количество земли ограничено. Но тогда как редкость земли может обуславливаться присущими только земле свойствами, для редкости капитала таких причин нет. Особая причина такой редкости в смысле подлинной жертвы, которую можно было бы компенсировать предложением вознаграждения в виде процента, не могла бы существовать в течение длительного времени, за исключением тех случаев, когда индивидуальная склонность к потреблению оказалась бы настолько высокой, что чистые сбережения в условиях полной занятости были бы исчерпаны еще до образования достаточного изобилия капитала. Но даже и в этих случаях могли бы поддерживаться общественные сбережения, осуществляемые с помощью государства на таком уровне, который обеспечил бы рост капитала до размеров, когда перестал бы ощущаться его недостаток.

Я рассматриваю поэтому рантьерскую особенность капитализма как переходную фазу, которая исчезнет после выполнения своей миссии. А с исчезновением этой рантьерской черты изменится и многое другое. Кроме того, большим преимуществом того хода развития событий, который я защищаю, будет то, что эвтаназия рантье как нефункционирующего инвестора не будет внезапной, а явится постепенным и длительным продолжением процесса, наблюдаемого в последнее время в Великобритании, и не потребует никакой революции.

Таким образом, мы можем стремиться на практике (и в этом нет ничего недостижимого) к увеличению массы капитала, пока он не перестанет быть редким, так что нефункционирующий инвестор уже больше не будет получать премии, и к такой системе прямых налогов, которая позволила бы поставить на службу обществу ум, энергию и квалификацию финансистов, предпринимателей *et hoc genus omne* (настолько преданных своему ремеслу, что их труд можно будет получить гораздо дешевле, чем теперь) за разумное вознаграждение.

В то же время мы должны признать, что только опыт покажет, насколько общая воля, воплощенная в политике государства,

должна быть направлена на усиление и укрепление побуждения инвестировать и насколько безопасно стимулировать среднюю склонность к потреблению, не отказываясь от цели лишить капитал его ценности, обусловленной редкостью, в течение одного или двух поколений. Может случиться, что склонность к потреблению будет настолько усилена понижением нормы процента, что полная занятость будет достигнута при темпах накопления, лишь немногим больших, чем нынешние. В этом случае систему повышенного обложения налогом крупных доходов и наследства могут подвергнуть критике за то, что она ведет к полной занятости при более низких темпах накопления капитала, чем в настоящее время. Не следует думать, что я отвергаю возможность или даже вероятность такого исхода. В подобных вещах не следует слишком поспешно предсказывать, как средний человек будет реагировать на изменение обстановки. Если, однако, окажется возможно без особого труда обеспечить приближение к полной занятости при темпах накопления, немногим больших, чем сейчас, то по крайней мере одна важная проблема будет решена. И тогда остается особый вопрос: в каких размерах и какими средствами правомерно и разумно призывать нынешнее поколение к ограничению своего потребления ради того, чтобы обеспечить с течением времени достаточные инвестиции для будущих поколений?

### III

В некоторых других отношениях вышеизложенная теория является по своим выводам умеренно консервативной. Хотя она и указывает на жизненную необходимость создания централизованного контроля в вопросах, которые ныне в основном представлены частной инициативе, многие обширные сферы деятельности остаются незатронутыми. Государство должно будет оказывать свое руководящее влияние на склонность к потреблению частично путем соответствующей системы налогов, частично фиксированием нормы процента и, возможно, другими способами. Более того, представляется маловероятным, чтобы влияние банковской политики на норму процента было само по себе достаточно для обеспечения оптимального размера инвестиций. Я представляю себе поэтому, что достаточно широкая социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной занятости, хотя это не должно исключать всякого рода компромиссы и способы сотрудничества государства с частной инициативой. Но, помимо этого, нет очевидных оснований для системы государственного социализма,

которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. Не собственности на орудия производства существенна для государства. Если бы государство могло определять общий объем ресурсов, предназначенных для увеличения орудий производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто все, что необходимо. Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества.

Наша критика общепринятой классической экономической теории заключалась не столько в отыскании логических изъянов ее анализа, сколько в установлении того факта, что ее молчаливые предпосылки редко или даже никогда не бывают убедительны и что она не может разрешить экономических проблем реальной жизни. Но если наша система централизованного контроля приведет к установлению общего объема производства, настолько близкого к полной занятости, насколько это вообще возможно, то с этого момента классическая теория вновь обретет силу. Если принять объем продукции за величину данную, т. е. определяемую факторами, лежащими вне классической схемы мышления, тогда не будет возражений против классического анализа того способа, посредством которого частные эгоистические интересы определяют, что именно должно быть произведено, в каких пропорциях нужно для этого соединить факторы производства и как распределить между ними стоимость конечного продукта. И еще: если уж мы разрешили по-иному проблему безрежливости, то не будет возражений против современной классической теории в отношении степени совместимости между собой частных и общественных интересов в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. Таким образом, помимо необходимости централизованного контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, имеется не больше оснований для социализации экономической жизни, чем прежде.

Конкретно говоря, я не вижу оснований полагать, что существующая система плохо использует те факторы производства, которые она вообще использует. Конечно, случаются просчеты в предвидении, но их не избежать и при централизованном принятии решений. Когда из 10 млн. желающих и способных работать людей занято 9 млн., то у нас нет данных утверждать, что труд этих 9 млн. используется неправильно. Претензии к нынешней системе состоят не в том, что труд этих 9 млн. людей должен использоваться для выполнения других задач, а в том, что нужно найти работу еще одному миллиону человек. Именно в определении объема занятости, а не в распределении труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной.

Итак, я согласен с Гезеллом в том, что результатом заполнения пробелов классической теории должно быть не устранение «манчестерской системы», а выяснение условий, которых требует свободная игра экономических сил для того, чтобы она могла привести к реализации всех потенциальных возможностей производства. Учреждение централизованного контроля, необходимого для обеспечения полной занятости, потребует, конечно, значительного расширения традиционных функций правительства. Кроме того, в современной классической теории обращается внимание на различные условия, в которых свободная игра экономических сил нуждается в обуздании или руководстве. Но все же остаются широкие возможности для проявления частной инициативы и ответственности. В пределах этих возможностей традиционные преимущества индивидуализма сохраняются и далее.

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

Поэтому, хотя расширение функций правительства в связи с задачей координации склонности к потреблению и побуждения инвестировать показалось бы публицисту XIX в. или современному американскому финансисту ужасающим покушением на основы индивидуализма, я, наоборот, защищаю его как единственное практически возможное средство избежать полного разрушения существующих экономических форм и как условие для успешного функционирования личной инициативы.

Если эффективный спрос недостаточен, то растрата ресурсов,

связанная с ним, представляет собой не только нетерпимый общественный скандал. Отдельный предприниматель, который захотел бы ввести эти ресурсы в действие, тоже оказывается в очень невыгодном положении. Игра случая, в которую он включается, дает частые проигрыши, и все игроки обязательно проигрывают, если у них хватает энергии и надежды испытать счастье на всех картах. До сих пор прирост мирового богатства отставал от совокупных позитивных индивидуальных сбережений. Разница состояла из потерь тех, чье мужество и инициатива не подкреплялись исключительными способностями или необычайным везением. При соответствующем эффективном спросе достаточно и средних способностей, и средней удачи.

#### IV

Я упомянул мимоходом, что новая система может оказаться более благоприятной для сохранения мира, чем старая. Стоит еще раз остановиться на этой стороне дела и подчеркнуть ее.

Войны имеют разные причины. Диктаторы и прочие, кому войны сулят, как они по крайней мере надеются, приятное волнение, могут без труда играть на естественной воинственности народов. Но самое большое значение имеют, помогая им раздувать пламя народного гнева, экономические причины войны, а именно — чрезмерный рост населения и конкурентная борьба за рынки. Именно второй фактор, который, вероятно, играл основную роль в XIX в., и может сыграть ее опять, имеет наиболее непосредственное отношение к нашей теме.

В предшествующей главе я указал, что в условиях *laissez-faire* внутри страны и при наличии международного золотого стандарта, что было характерно для второй половины XIX в., правительства не располагали никакими другими средствами для смягчения экономических бедствий в своих странах, кроме конкурентной борьбы за рынки. Ведь все средства борьбы с хронической или перемежающейся безработицей были запрещены, кроме мер, направленных на улучшение торгового баланса за счет его поступлений.

Таким образом, хотя экономисты и привыкли расхваливать господствующую международную систему как обеспечивающую преимущества международного разделения труда, а также гармоническое сочетание интересов различных народов, в ней заключены и менее благотворные начала. Несомненно, здравым смыслом и менее правильной оценкой хода событий руководствовались те государственные деятели, которые полагали, что если богатая старая страна пренебрегает борьбой за рынки, то ее процветание

померкнет и прекратится. Но если народы научатся обеспечивать себе полную занятость с помощью внутренней политики (и, добавим, если они смогут к тому же достигнуть равновесия в динамике населения), тогда не должно быть мощных экономических сил, рассчитанных на противопоставление интересов одной страны интересам ее соседей. Возможности для международного разделения труда и международного кредита на подходящих условиях останутся и в этом случае. Но тогда больше не будет настоятельных причин, в силу которых одна страна вынуждена навязывать свои товары другим или отвергать предложения своего соседа не потому, что ей необходимо раздобыть средства для оплаты товаров, которые она хочет купить, а с определенным намерением нарушить равновесие платежей и изменить торговый баланс в свою пользу. Международная торговля перестала бы быть тем, чем она является сейчас, а именно — отчаянной попыткой поддержания занятости внутри страны путем форсирования экспорта и ограничения импорта. Даже в случае успеха это лишь перекладывает проблему безработицы на плечи соседа, оказавшегося самым слабым в борьбе. Международная торговля стала бы добровольным и беспрепятственным обменом товаров и услуг на взаимовыгодной основе.

## V

Не является ли осуществление этих идей призрачной мечтой? Может быть, они имеют недостаточные корни в тех мотивах, которые управляют политическим развитием общества? Не являются ли интересы, подавление которых они предполагают, более сильными и более очевидными, чем те, которым они должны служить?

Я не пытаюсь ответить здесь на эти вопросы. Потребовался бы целый том совершенно иного характера, чтобы обрисовать даже в самых общих чертах те практические меры, в которые эти идеи могли бы постепенно воплотиться. Но если сами идеи правильны — а из этой гипотезы автор неизбежно должен исходить, — то было бы ошибкой, как я считаю, оспаривать их потенциальные возможности. В настоящее время люди особенно ждут более глубокого диагноза, особенно готовы принять его и испытывать на деле все, что будет казаться имеющим хоть какие-нибудь шансы на успех. Но даже и помимо этого современного умонастроения, идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершен-

но неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей. Правда, это происходит не сразу, а по истечении некоторого периода времени. В области экономической и политической философии не так уж много людей, поддающихся влиянию новых теорий, после того как они достигли 25- или 30-летнего возраста, и поэтому идеи, которые государственные служащие, политические деятели и даже агитаторы используют в текущих событиях, по большей части не являются новейшими. Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы становятся опасными и для добра, и для зла.

---

*Милтон Фридмен*

## **КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ**

### **I. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ: НОВАЯ ФОРМУЛИРОВКА**

Термин «количественная теория денег» ассоциируется скорее с некой общей концепцией, чем с четко сформулированной теорией. Содержание этой концепции варьируется от трюизма, определяющего скорость обращения денег, до жесткого соотношения между количеством денег и уровнем цен, причем и то и другое должно быть определено тем или иным способом. Независимо от смысловых оттенков эта общая концепция была полностью дискредитирована после краха 1929 г. и наступившей затем Великой депрессии. Лишь в последнее время она мало-помалу начинает вновь внедряться в респектабельную профессиональную среду.

Настоящий сборник отчасти является симптомом этого второго рождения, отчасти же продолжает традицию того, как считают некоторые, прежнего ложного пути. Чикаго представляет один из немногих академических центров, где количественная теория оставалась актуальной темой научных дискуссий 30—40-х гг. Чикагские студенты продолжают изучать эту теорию и писать диссертации по монетарным проблемам. Эту позицию, столь резко отличающуюся от чахлой и грубой карикатуры, часто изображаемой (иногда с известным основанием) приверженцами приходно-расходной концепции количественной теории, оправдывает большая часть литературы по экономической политике, которую она вызвала к жизни. Здесь, непосредственно в Чикаго, Генри Саймонс и Ллойд Минтс, а за его пределами Фрэнк Найт и Жакوب Винер разрабатывали уточненные модели, причем в одной из них количественную теорию удалось согласовать и встроить в общую теорию цен и она превратилась в гибкий инструмент исследования деловой активности и руководство при выработке перспективных решений.

Систематического изложения разработанной в Чикаго теории, насколько мне известно, не существует, хотя многое читается между строк у Саймонса и Минтса. Но так и должно быть, ибо чикагская традиция представляет собой не догму, застывшую ортодоксию, а именно способ смотреть на вещи. Это — теоретический метод, настаивающий на том, что деньги —

имеют значение, что любая интерпретация краткосрочных сдвигов в экономической активности наверняка столкнется с серьезными трудностями, если будет пренебрегать денежной стороной дела, если она не сможет объяснить, почему люди стремятся иметь при себе определенное количество денег.

Цель настоящего Введения состоит не в том, чтобы канонизировать какой-то вариант чикагской концепции. Уже думать так несовместимо с нашими традициями. Моя цель скорее состоит в том, чтобы изложить частную модель количественной теории и попытаться передать дух того устного диалекта, которым пронизаны все последующие статьи настоящего сборника. Поэтому я не буду пытаться исчерпать предмет или приводить полное доказательство всех утверждений.

1. Количественная теория — это прежде всего теория спроса на деньги. Это не теория производства, или денежного дохода, или уровня цен. Всякое положение, касающееся этих переменных, требует объединения количественной теории со специальными условиями, налагаемыми на предложение денег и другие переменные.

2. Для экономических единиц, первичных собственников богатства, деньги представляют одну из форм обладания богатством. Для предприятий-производителей (фирм) деньги являются капитальным благом, источником производственных услуг, которые, соединяясь с другими благами, создают продукты, продаваемые фирмами. Таким образом, теория спроса на деньги представляет собой один из разделов теории капитала и в этом качестве приобретает, пожалуй, не присущие ей самой черты, когда ее объединяют: с ценой каждой отдельной формы капитала; с предложением капитала (тезисы с 3 по 8-й); со спросом на капитал (тезисы с 9 по 12-й).

3. Анализ спроса на деньги со стороны первичных собственников богатства формально может быть отождествлен с анализом спроса на потребительские услуги. Как и в обычной теории потребительского спроса, спрос на деньги (или другие виды активов) зависит от трех основных факторов: (а) общей суммы богатства, которым обладает общество в различных формах — аналог бюджетного ограничения; (b) издержки дохода от этой формы богатства и от других альтернативных его форм; (с) целей и предпочтений собственников богатства. Существенное отличие от анализа потребительского спроса состоит в том, что необходимо учитывать временной фактор, при преобразованиях величин (b) и (с), а также выражать бюджетные ограничения в терминах богатства.

4. Богатство включает все источники «дохода» или потреби-

тельских благ. Одним из этих источников является производительная способность самого человеческого бытия. С этой точки зрения сама учетная ставка выражает соотношение между богатством, выступающим как запас, и доходом, который выступает как поток, так что если  $Y$  — совокупный поток доходов, а  $r$  — «учетная ставка», то полная величина богатства равна

$$W = \frac{Y}{r}. \quad (1)$$

При столь общем подходе доходу не может быть приписано обычное значение, которое мы привыкли измерять. Это есть некоторый «совокупный поток чего-то», относящегося к человеческому бытию, пока не определена величина затрат, необходимых для поддержания на неизменном уровне производительной способности человека; к тому же этот поток подвержен влиянию переходных процессов, вынуждающих его в большей или меньшей степени отклоняться от уровня потребления ресурсов, который в теории считается постоянным и стационарным, т. е. может поддерживаться бесконечно долгое время.

5. Первичные собственники богатства могут владеть им в самых разных формах, и каждый выбирает тот способ разделения богатства по видам владения (п. 3а), который позволяет ему получить максимум «полезности» (п. 3с), сообразуясь с условиями, ограничивающими возможность преобразования одного вида богатства в другой (п. 3б). Это, естественно, предполагает, что собственник будет стремиться так распределить богатство, чтобы соотношение, в котором он мог бы заменить одну из его форм другой, как раз было тем, в котором он может это сделать. Общая декларация приобретает в данном случае некоторые специфические черты ввиду того, что приходится рассматривать потоки и запасы одновременно. Предположим, что все богатство, за исключением производительной способности человеческого бытия (способности к труду), может быть выражено в денежных единицах и ценах на данный момент времени. В таком случае пропорция, в которой один вид владения меняется на другой, означает просто, что стоимость в один доллар обменивается на стоимость в один доллар независимо от различия этих форм. Но такое описание является, очевидно, неполным, так как обладание одной формой богатства вместо другой означает изменение в потоке доходов, а эти различия и составляют фундаментальную сущность «полезности» каждой отдельной формы богатства. Поэтому, чтобы описать полнос-

тью различные виды богатства, доступные субъекту, мы должны принять во внимание не только их рыночные цены, которые за исключением человеческого богатства могут быть выражены просто в долларах, но также форму и величину потоков дохода, который они приносят.

Итак, достаточно рассматривать пять основных форм богатства: (1) деньги ( $M$ ), трактуемые как требования или как товарные единицы с фиксированным номинальным значением; (2) — облигации ( $B$ ), трактуемые как требования выплаты в фиксированных номинальных единицах; (3) акции ( $E$ ), трактуемые как право на определенную часть дохода предприятия; (4) физические блага ( $C$ ); (5) человеческий капитал ( $H$ ). Рассмотрим доходы, приносимые этими видами богатства.

(1) Деньги могут приносить доход в форме денег, например проценты по бессрчным депозитам. Однако, не теряя общности, можно также сказать, что деньги приносят доход исключительно в виде удобства, надежности, гарантий и т. д. Величина этого дохода в реальном выражении от одной номинальной денежной единицы определяется массой благ, которым эта единица соответствует, или общим уровнем цен ( $P$ ). Поскольку мы выбрали один доллар стоимости в качестве единицы измерения для любой формы богатства,  $P$  является переменной, от которой зависит реальный доход каждой из форм богатства.

(2) Если рассматривать «стандартную» облигацию, как право на постоянный поток дохода, определенного номинального размера, то владелец облигации может получать доходы в двух формах: в виде ежегодно выплачиваемой суммы — «купона», и за счет изменения цены облигации с течением времени — этот доход, естественно, может быть как положительным, так и отрицательным. Если ожидаемая цена остается постоянной, один доллар стоимости облигации приносит  $r_b$  долларов в год, причем  $r_b$  представляет обратную величину «купонной» цены облигации на рынке, а  $(1/r_b)$  — цена облигации, по которой должен выплачиваться доход в размере одного доллара в год. Мы будем называть  $r_b$  рыночной ставкой процента по облигациям. В случае ожидаемого изменения цен доход уже не может быть рассчитан так просто, поскольку теперь необходимо учитывать и доход от ожидаемого подорожания или обесценения самой облигации, а последний, в отличие от  $r_b$ , нельзя рассчитывать непосредственно по рыночной цене (по крайней мере в случае, когда в продаже находятся «стандартные» облигации).

Поток номинального дохода при  $t > 0$ , покупаемый за один доллар в момент времени  $t = 0$ , в этом случае записывается так:

$$r_b(0) + r_b(0) \frac{d[1/r_b(t)]}{dt} = r_b(0) - \frac{r_b(0)}{r_b^2(t)} \cdot \frac{dr_b(t)}{dt}. \quad (2)$$

Ради упрощения аппроксимируем это выражение его значением при  $t = 0$ :

$$r_b - \frac{1}{r_b} \frac{dr_b}{dt}. \quad (3)$$

Эта сумма, вместе с уже введенной величиной  $P$ , определяет «реальный» доход, получаемый собственником богатства в форме облигаций стоимостью в один доллар.

(3) По аналогии с облигациями можно рассматривать «стандартную» единичную акцию как право на постоянный поток дохода определенной реальной величины. Это значит, что она представляет собой стандартную облигацию, покупаемую с «эскалаторной оговоркой», т. е. поток дохода постоянной номинальной величины умножается на индекс цен, который ради удобства можно положить равным тому же  $P$ , что введен в п. 1<sup>1</sup>. Номинальный доход владельца акций складывается, таким образом, из трех компонент: постоянную номинальную сумму он получает ежегодно, независимо от изменения цен; он получает надбавку или вычет, учитывающий изменение цен; наконец, со временем происходит изменение номинальной цены акции либо за счет процентной ставки, либо за счет уровня цен. Пусть  $r_e$  представляет рыночную процентную ставку по акциям, определяемую аналогично  $r_b$ , т. е. как отношение «купонной» суммы в некоторый момент времени (см. выше пп. 1 и 2) к цене акции, так что  $(1/r_e)$  — цена акции, по которой должен выплачиваться доход в размере одного доллара в год, если уровень цен не изменяется, и в размере

$$\frac{P(t)}{P(0)} \cdot 1$$

долларов, если уровень цен изменяется, как указывает символ  $P(t)$ . Если по аналогии ввести величину  $r_e(t)$ , то акция, продаваемая по цене  $(1/r_e)$  в момент времени  $t = 0$ , будет стоить в момент времени  $t$

---

<sup>1</sup> Это, конечно, сверхупрощение, потому что не учитывается так называемый «кредитный рычаг», т. е. предполагается, что денежные обязательства фирмы целиком сбалансированы ее активами.

$$\frac{P(t)}{P(0)r_e(t)},$$

причем введение сюда отношения цен необходимо как раз для того, чтобы учесть их изменение. Таким образом, покупаемый за один доллар в момент времени  $t = 0$  поток номинального дохода, содержит следующие слагаемые:

$$\begin{aligned} r_e(t) \cdot \frac{P(t)}{P(0)} + \frac{r_e(0)}{P(0)} \cdot \frac{d[P(t)/r_e(t)]}{dt} - r_e(0) \cdot \frac{P(t)}{P(0)} + \\ + \frac{r_e(0)}{r_e(t)} \cdot \frac{1}{P(0)} \cdot \frac{dP(t)}{dt} - \frac{P(t)}{P(0)} \cdot \frac{r_e(0)}{r_e^2(0)} \cdot \frac{dr_e(t)}{dt}. \end{aligned} \quad (4)$$

Переходя здесь к тому же приближению, что и в ур. (3), получим

$$r_e + \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} - \frac{1}{r_e} \frac{dr_e}{dt}. \quad (5)$$

Эта сумма вместе с величиной  $P$  определяет «реальный» доход, получаемый собственником богатства в виде акции, стоимостью в один доллар.

(4) Физические блага, которыми владеют первичные собственники богатства, подобны акциям, но в отличие от последних приносят ежегодный поток доходов в неденежной форме. В номинальных единицах этот доход зависит от поведения цен, как и доход от акций, и подобно последним величина номинального дохода от физических благ в денежном выражении будет повышаться или понижаться вместе с ценами. Если здесь использовать уровень цен  $P$ , введенный по отношению к другим благам, то величина номинального дохода от одного доллара физических благ в момент времени  $t = 0$  составит<sup>1</sup>

$$\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}. \quad (6)$$

<sup>1</sup> Возможно, было бы лучше сразу отнести этот уровень цен именно к физическим благам, а не к тем формам благ, которые рассмотрены выше; это позволило бы учесть тот факт, что цены капитальных благ сами должны изменяться вместе с уровнем их капитализации и поэтому цены ресурсов и их источников изменяются одинаково лишь тогда, когда постоянны соответствующие процентные ставки. Ради простоты я пренебрег этим уточнением, что в известной мере оправдывается быстрым обесценением большинства благ после их перехода в руки конечных собственников.

(5) Поскольку существует лишь весьма ограниченный рынок человеческого капитала (так, по крайней мере, обстоит дело в современных не-рабовладельческих обществах), мы не имеем возможности достаточно хорошо определить его рыночную цену путем замены другими формами капитала и поэтому не можем подыскать физическую единицу капитала, соответствующую одному доллару человеческого капитала. Однако существует целый ряд возможностей замещения его не-человеческим капиталом, когда человеческий находится в индивидуальной собственности субъекта, что, например, имеет место при заключении субъектом контракта на предоставление личных услуг в течение оговоренного периода времени в обмен на точно определенное число периодических выплат, причем последние не зависят от способности субъекта физически предоставить эти услуги. Но главное: замена человеческого капитала другими его формами должна происходить путем прямого вложения или изъятия этих других форм у человека — носителя собственного капитала, и поэтому мы должны рассматривать этот способ как единственно возможный. А это значит, что любые препятствия и ограничения, возникающие перед субъектом при помещении его человеческого капитала в другие формы, уже не могут быть выражены с помощью рыночных цен или процентов. В каждый момент времени в портфеле субъекта активы определенным образом распределены между человеческим и не-человеческим капиталом; распределение это со временем может меняться, но в данный момент времени должно рассматриваться как заданное. Пусть  $w$  означает величину указанного отношения не-человеческого к человеческому богатству или, иначе, дохода от нечеловеческого богатства к доходу от человеческого богатства, или, что уже совсем совпадает с обычным определением, пусть это будет величиной отношения богатства к доходу, т. е. та самая переменная, которую необходимо учитывать, как только мы приступаем к рассмотрению человеческого богатства.

6. Вкусы и предпочтения собственников богатства в отношении потока услуг, доставляемых его разными формами, в общем виде должны быть заданы аналитическим видом функции спроса. Чтобы теория стала эмпирически содержательной, необходимо предположить, что вкусы и предпочтения остаются постоянными на значительных временных интервалах, хотя в действительности они явно зависят от объективных обстоятельств и, разумеется, меняются. Например, вполне естественно, что когда люди путешествуют или ждут каких-то потрясений, изменений, они стремятся увеличить денежную форму

своего богатства. Эту тенденцию мы часто наблюдаем в периоды войн. Протяженность географических перемещений можно иногда выразить с помощью объективных показателей, таких, как индекс эмиграции, мили железнодорожных переездов и т. п. Пусть буква  $u$  означает те переменные, которые отражают влияние вкусов и предпочтений, т. е. описывает «полезность» вводимых переменных.

7. Суммируя положения, изложенные в пп. 3, 4, 5 и 6, приходим к следующей записи функции спроса на деньги:

$$M = f \left( P; \bar{r}_b - \frac{1}{r_b} \cdot \frac{dr_b}{dt}, \bar{r}_e + \frac{1}{P} \cdot \frac{dP}{dt} - \frac{1}{r_e} \cdot \frac{dr_e}{dt}, \frac{1}{P} \cdot \frac{dP}{dt}; w, \frac{Y}{r}; u \right). \quad (7)$$

Имеется ряд свидетельств в пользу такой аналитической формы.

(1) Даже если допустить, что цены и процентные ставки постоянны, эта функция отражает различия ставок по акциям ( $r_e$ ) и облигациям ( $r_b$ ), и содержит ставку  $r$ , которая охватывает все виды активов.

Эту обобщенную процентную ставку  $r$  можно рассматривать как нечто вроде средневзвешенного от  $r_e$  и  $r_b$  и двух ставок, характеризующих человеческий капитал и физические блага. Так как последние непосредственно не наблюдаемы, то лучшее, что можно сделать, это считать их изменяющимися точно так же, как  $r_e$  и  $r_b$ . Тогда мы вправе не рассматривать  $r$  как еще одну явную переменную и полагать, что ее влияние полностью учитывается ставками  $r_e$  и  $r_b$ .

(2) Если бы не существовало никакой разницы между движением цен и процентных ставок, а облигации были бы эквивалентны акциям, за исключением того, что первые выражаются в номинальных, а вторые в реальных единицах, то условия арбитража можно было бы записать в виде

$$r_b - \frac{1}{r_b} \frac{dr_b}{dt} = r_e + \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} - \frac{1}{r_e} \frac{dr_e}{dt}, \quad (8)$$

или, если ставки постоянны, либо имеют одинаковые относительные изменения, в виде

$$\bar{r}_b = r_e + \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}. \quad (9)$$

Иначе говоря, «денежная» процентная ставка равна сумме «реальной» процентной ставки и относительного изменения цен.

Уровень изменения цен следует толковать как «ожидаемый», причем его отличием от наблюдаемого ни в коем случае нельзя пренебрегать, так что нельзя считать, что соотношение (9) будет действительно выполняться. И в самом деле, наибо-

лее стойкая особенность инфляции проявляется как раз в том, что этой разницей пренебрегают<sup>1</sup>.

(3) Вообще говоря, чтобы ставки  $r_e$  и  $r_b$  отражали зависимость выплат процентов от срока обязательств, их следует считать зависящими от времени. Но при столь общем рассмотрении введение подобных дифференцированных ставок вряд ли уместно (см. ниже п. 23), поэтому мы упрощаем действительное положение вещей, рассматривая не зависящие от срока обязательств постоянные ставки  $r_e$  и  $r_b$ . Поскольку изменение цен в любом случае требует отдельного рассмотрения, мы не вводим громоздких переменных и различаем лишь номинальные доходы по облигациям  $r_b$  и акциям  $r_e$ .

(4) Величину  $Y$  можно интерпретировать как общий доход от богатства во всех формах, включая деньги и физические блага, находящиеся во владении и пользовании первичных собственников, так что частное  $Y/r$  дает оценку полной величины богатства лишь в случае, если  $Y$  включает и доход от денег и от физических капитальных благ. В теории денег удобно рассматривать  $Y$  как доход от всех форм богатства, кроме дохода от денег, которыми непосредственно владеют первичные собственники, относя величину  $Y/r$  ко всему остальному богатству.

8. Фундаментальный вопрос состоит в следующем. Поскольку анализ спроса основан на максимизации функции полезности, определяемой через «реальные» переменные, то уравнение спроса следует рассматривать как не зависящее от номинальных единиц. Если единицы, в которых выражены цены и денежный доход, изменяются, пропорционально им должна изменяться величина спроса на деньги. Аналитически это выражается в том, что функция в ур. (7) должна быть однородной функцией первой степени по переменным  $P$  и  $Y$ , т. е.

$$f\left(\lambda P, r_b, r_e, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}; w; \lambda Y; u\right) = \lambda f\left(P, r_b, r_e, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}; w; Y; u\right). \quad (10)$$

Переменные в скобках здесь записаны в простейшей форме, в соответствии с замечаниями 7(1) и 7(3).

Эту важнейшую функцию можно записать в двух альтернативных и более знакомых формах.

(I) Положим  $\lambda = 1/P$ . Тогда ур. (7) принимает вид

<sup>1</sup> См. Reuben Kessel: «Inflation: Theory of Wealth Distribution and Application in Private Investment Policy» (unpublished doctoral dissertation, University of Chicago).

$$\frac{M}{P} = f\left(r_b, r_e, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}; w; \frac{Y}{P} u\right), \quad (11)$$

т. е. спрос на деньги в реальном выражении записан как функция «реальных» переменных, не зависящих от номинальных денежных единиц.

(II) Положим  $\lambda = 1/Y$ . Тогда ур. (7) принимает вид

$$\begin{aligned} \frac{M}{Y} &= f\left(r_b, r_e, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}, w; \frac{P}{Y} u\right) = \\ &= 1/v\left(r_b, r_e, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}; w; \frac{Y}{P} u\right), \end{aligned} \quad (12)$$

или

$$Y = v\left(r_b, r_e, \frac{1}{P} \frac{dP}{dt}; w; \frac{P}{Y} u\right) M, \quad (13)$$

т. е. получаем уравнение обычной количественной теории, причем  $v$  является скоростью обращения денег в движении доходов.

9. До этого момента все уравнения относились к деньгам, которыми владеют первичные собственники богатства. Но деньгами владеют и деловые предприятия, для которых они являются производительным ресурсом. В балансе первичного собственника активу делового предприятия противостоит требование на деньги, а не сами деньги. Например, субъект может купить облигации какой-то фирмы, которая использует полученную сумму для финансирования своих операций. Конечно, при этом возникают трудности, связанные с тем, как отделить счета предприятий от счетов их владельцев.

10. Цена, которую выплачивает деловое предприятие собственнику денег, зависит, как и в случае цен на другие источники производственных услуг, от цены на производственные ресурсы, цены на субституты производственных ресурсов и, наконец, от цены продукта, созданного этими ресурсами. Цена каждого заимствованного в форме денег доллара зависит от того, в каком виде будет нарастать соответствующий капитал — при посредстве акций, облигаций, реальных капитальных благ, как субституты наличности и т. д. Все эти способы платежа за обладание деньгами, по существу, совпадают с альтернативными формами обладания не-человеческим богатством его первичными собственниками, так что те же переменные  $r_e, r_b, P$  и  $\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)$ , которые входят в ур. (7), могут быть использованы и для представления издержек деловых предприятий, которые они несут, покупая деньги. Правда,

иногда возникает необходимость различать ставку дохода, получаемого работодателем, и ставку, выплачиваемую должником, что требует введения дополнительных переменных.

У денег существует много различных субститутов, призванных сэкономить на издержках, сопровождающих получение прав пользования деньгами как производственным ресурсом. Эти субституты позволяют лучше синхронизировать моменты выплаты и получения денег, сократить периоды между выплатами и включают широкое использование записей в кредитных книгах, создание клиринговых систем и т. п. Кажется ни один стоящий того субститут не забыт в бизнесе, обслуживающим спрос на деньги.

Объем продукции, создаваемой производственными ресурсами, зависит от условий производства, которые отражаются в производственной функции. Последняя в значительной степени зависит от таких факторов производственного процесса, как его непрерывность и регулярность, размеры и сфера деятельности предприятия, степень вертикальной интегрированности и т. д. Здесь опять-таки должны быть учтены все заслуживающие внимания обстоятельства, чтобы параметр  $u$  отражал влияние на производственную функцию не только предпочтений собственников богатства, но и технологию производства. При заданной величине спроса на деньги, необходимые для производства единицы продукта, общая величина спроса пропорциональна полному выпуску  $Y$ .

11. Одной из переменных, определяющих спрос на деньги со стороны предприятий, является объем транзакций, точнее число транзакций на каждый доллар конечного продукта. При этом, разумеется, следует учитывать как транзакции, относящиеся к первичным собственникам, так и к предприятиям. Привлекательным в таком подходе является наличие жесткой связи между числом сделок, в которых участвует каждый доллар в единицу времени, и запасом денег, необходимых для совершения сделок. Указанная связь задается постоянным коэффициентом пропорциональности. Очевидно, подобный механистический подход совершенно отличен по духу от метода, которому мы следовали до сих пор. Мы считаем, что среднее количество денег, необходимое для совершения однодолларовых транзакций, должно рассматриваться как результат уравновешивающего экономического процесса, а не как физически заданная константа. Если по какой-либо причине деньги становятся более дорогостоящими, то это приводит либо к интенсификации более дешевых денежных транзакций, либо к сокращению общего числа последних на один доллар конечного

продукта. По этой причине предложенная нами общая форма функции спроса на деньги не содержит в качестве переменных ни полного объема транзакций, ни числа их в расчете на один доллар стоимости конечного продукта; зато она содержит более фундаментальное ограничение на издержки, связанные с консервацией денежной массы, независимо от того, происходит ли это вследствие изменений среднего запаса денег, происходящих на однодолларовую транзакцию в единицу времени, или за счет числа долларовых транзакций на один доллар стоимости конечных продуктов. Разумеется, в некоторых частных задачах полезно рассматривать транзакционные переменные как заданные, но ради этого не стоит городить огород и включать их явно в функцию спроса.

Аналогичное замечание справедливо и в отношении ряда условий сделки, часто характеризующихся как «институциональные», которые влияют на скорость обращения денег и считаются чем-то заданным извне; например, периодичность оплаты работников — ежедневно, раз в неделю, раз в месяц. Или — используются ли кредитные записи и т. д. При нашем подходе и эти условия являются, по существу, следствием процесса установления экономического равновесия, а не выступают как заданные извне. Например, увеличение периода между выплатами позволяет предпринимателю сэкономить на расчетных книжках и других издержках и за счет этого производить выплаты не пропорционально удлинению периода, а несколько выше. Но, с другой стороны, это вынуждает наемных лиц нести дополнительные расходы, связанные с увеличением их запаса наличности, а поэтому они в свою очередь хотят, чтобы им платили не пропорционально удлинению периода, а больше. Достижение баланса здесь зависит от того, как изменяются издержки с удлинением периода выплат. Несомненно, что возрастание средней массы наличности, происходившее в стране по разным причинам в течение ста лет, имело одной из них удлинение периодов между выплатами, а не наоборот. И опять-таки, опыт гиперинфляций наглядно демонстрирует, как быстро реагирует практика выплат на резкие изменения в издержках, обусловленных обладанием денежным запасом<sup>1</sup>.

12. Результат всех этих рассуждений сводится к тому, что

---

<sup>1</sup> Еще до того, как эта статья была впервые опубликована, Ханс Найсер указал мне, что подобная точка зрения переоценивает быстроту перестройки практики выплат. Он подчеркивал, что практика выплат не сильно изменялась в Германии в течение всего периода гиперинфляции после Первой мировой войны и резко перестроилась лишь в самом конце этого периода, т. е. после нескольких лет весьма высокой инфляции.

спрос на деньги со стороны предприятий может быть представлен функцией того же вида, что и в ур. (7), с теми же переменными в его правой части. И точно так же эта функция должна быть однородной первой степени по  $Y$  и  $P$ , поскольку весь анализ основан на максимизации дохода фирм, а значит, оперирует только реальными переменными. Поэтому мы вправе рассматривать ур. (7) и его варианты (11) и (13), как способ описания спроса на деньги и со стороны фирм, и со стороны первичных собственников богатства, при условии, что введена переменная  $u$ .

13. Короче говоря, ур. (7), (11) и (13) справедливы как для первичных собственников, так и для предприятий. Но если мы распространяем ур. (7) на оба типа собственников, то результат, вообще говоря, должен зависеть от того, как они отражены в различных переменных уравнения.

Переменные  $P$ ,  $r_b$  и  $r_e$  одинаковы для всех собственников; то же можно сказать и о переменной  $u$ , так как она имеет несколько размытый смысл. Величину  $[(1/P)(dP/dt)]$  мы рассматриваем как ожидаемый темп роста цен, так что нет никаких оснований считать ее одинаковой для всех и это тем более относится к величинам  $u$  и  $Y$ . Этими тонкостями можно пренебречь и рассматривать ур. (7), (11) и (13) в качестве приближенных выражений для совокупного спроса на деньги; при этом величина  $[(1/P)(dP/dt)]$  интерпретируется как некий средний ожидаемый уровень цен,  $w$  — как отношение полного дохода от нечеловеческого богатства к доходу от человеческого богатства, а  $Y$  — как совокупный доход. Это как раз та процедура, которая постоянно используется, и она имеет право на существование до тех пор, пока серьезные расхождения между линейной аппроксимацией и опытными данными не заставят вводить определенные различия в одну или более переменных.

14. Видимо, нет особого смысла вводить в данную модель различие между «активным» и «пассивным» балансами или тесно с ними связанными понятиями «транзакционные» и «спекулятивные» балансы, которые широко употребляются в литературе. Различие между собственностью на деньги первичных собственников богатства и деловых предприятий имеет к этому весьма отдаленное отношение. Каждая из указанных категорий собственников могла бы называть в качестве мотива спроса на деньги, отчасти «транзакционные», а отчасти «спекулятивные», или «активные» мотивы, но сами денежные доллары, если бы они заговорили, не смогли бы сказать, для какой конкретной цели ими владеют. Скорее всего, доллар если бы это произошло, рассматривал себя как некоторую разновид-

ность услуг, а владельца денег — как менялу, который производит свои обмены до тех пор, пока величина услуг, добавляемых к общему их потоку в результате увеличения на один доллар денег у владельца, не сравняется с размером снижения потока услуг, в результате изъятия одного доллара в любой из форм, в которых владелец держит свои активы.

15. Выше ничего не было сказано о банках, как о создателях денег, в основном потому, что главная их роль связана скорее с предложением денег, а не со спросом на них; к тому же включение их в модель затемнило бы ряд мест в представленном выше анализе, так как существование банков позволяет производственным предприятиям приобретать деньги, не увеличивая капитал у первичных собственников богатства. Вместо того, чтобы продавать обязательства (акции и облигации) этим собственникам, они могут продавать их банкам, получая взамен «деньги»: согласно обороту, столь часто приводимому в учебниках по теории денег, банки «чеканят» деньги из частных обязательств, переделывая их в общепринятые. Такая возможность, однако, не может существенно изменить представленный нами анализ.

16. Допустим, что предложение денег в номинальных единицах фиксировано или, более обще, задается автономно. Тогда ур. (13) определяет условие, при котором это номинальное количество будет равно требуемому. Но одного ур. (13) недостаточно, чтобы задать денежный доход. Для замыкания модели необходимо еще как-то уточнить детерминанты структуры процентных ставок, реального дохода, а также способ установления равновесного уровня цен. Даже если мы примем, что процентные ставки задаются независимо — фирмой, сберегательным учреждением и т. д. — и что реальный доход также задан извне, ур. (13) одно может определить только равновесный уровень денежного дохода в том случае, когда мы понимаем под этим его величину при установившихся ценах. Иначе: оно описывает временной ход денежного дохода при заданном его начальном значении.

Поэтому, чтобы ур. (13) описывало «замкнутую» модель, определяющую доход, необходимо предположить, либо что спрос на деньги в высшей степени неэластичен относительно переменных, от которых зависит функция  $v$ , либо что все эти переменные жестко фиксированы.

17. Даже при таких весьма жестких ограничениях ур. (13) представляет, самое большее, теорию денежного дохода: оно лишь утверждает, что изменение этого дохода зеркально отражает вариации номинального количества денег, но оно ничего

не говорит, сколь сильно изменение величины  $Y$  отражается на реальном доходе и ценах. Чтобы судить об изменениях последних, необходима дополнительная информация, например, о том, что реальный выпуск достиг максимума, а значит, всякое увеличение количества денег должно приводить к такому же (в процентном отношении) повышению цен и т. п.

18. В свете вышеизложенного возникает вопрос, что может означать, когда о ком-то говорят, что он является «количественником» или, наоборот, что он таковым не является. Почти каждый экономист на формальном и абстрактном уровне наверняка согласится с общей концепцией, представленной выше, хотя вероятно каждый постарается в деталях выразить ее иначе. И тем не менее очевидны те глубокие и фундаментальные различия в суждениях относительно значимости подобного анализа для понимания краткосрочной и долгосрочной динамики экономической активности. Эти различия взглядов касаются трех вопросов: (I) стабильность и значимость функции спроса на деньги; (II) отсутствие зависимости между факторами, которые воздействуют на спрос и предложение; (III) вид функции спроса и связанных с ней функций.

(I) Теоретик-количественник принимает эмпирически оправданную гипотезу, что спрос на деньги в высшей степени стабилен, более стабилен, чем, например, функция потребления, которая также предлагалась в качестве альтернативного ключевого соотношения. Эта гипотеза требует пояснения в двух моментах. Во-первых, количественная теория не считает, да в том и нет нужды, что реальное количество денег, необходимое для выпуска единицы продукции, или скорость обращения денег должны рассматриваться как не зависящие от времени числовые константы; например, она не усматривает никакого противоречия в том, что спрос на деньги остается стабильным, а скорость обращения резко возрастает в периоды гиперинфляций. Под стабильностью она понимает сохранение вида функции, связывающей потребное количество денег с переменными, его определяющими, а резкий рост скорости обращения при гиперинфляции как раз и свидетельствует о стабильности этого функционального соотношения, что четко показал в своей статье Каган<sup>1</sup>. Во-вторых, количественная теория должна ограничить и представить в явном виде те переменные, которые необходимо, с эмпирической точки зрения, ввести в эту функцию. Увеличивать число переменных, рассматривае-

---

<sup>1</sup> Phillip Cagan. «The Monetary Dynamics of Hyperinflation», in Friedman (ed.), *Studies in the Quantity Theory of Money*, pp. 25 — 117.

мых как существенные, — значит лишать предлагаемую гипотезу ее эмпирического содержания, ибо какая в конце концов разница, считать ли функцию спроса на деньги очень нестабильной или считать ее абсолютно стабильной, но зависящей от большого числа переменных.

Теоретик-количественник считает функцию спроса на деньги стабильной; он рассматривает ее также как инструмент, имеющий жизненно важное значение для определения тех величин, которые играют центральную роль при анализе экономики в целом, таких как уровни денежного дохода и цен. Это и заставляет сосредоточить внимание на спросе на деньги, а не на спросе, скажем, на булавки, хотя последний может быть и более стабильным. (В этой связи см. п. III далее, где приводится один из аргументов такого рода, как свидетельство против количественной теории.)

Реакция отстранения от количественной теории в 30-х гг. шла, как мне представляется, в первую очередь именно с этой стороны. Спрос на деньги в том, тогдашнем понимании, был каким-то неуловимым, блуждающим огоньком, перемещающимся случайно и непредсказуемо за каждым слухом или ожиданием; никто не может, как тогда представлялось, надежно идентифицировать ограниченный набор переменных, от которых этот спрос зависит. И хотя реакция началась с этой стороны, рациональное обоснование ей придали следующие два момента.

(II) Теоретик-количественник полагает, что существует ряд важных факторов, которые влияют на предложение денег и не влияют на их спрос. В одних условиях это чисто технические причины, например, предложение разменной монеты, в других — политические и психологические факторы, влияющие на финансовую политику властей и банковской системы. Тот факт, что стабильная функция спроса оказывается полезным инструментом при отслеживании предложения, как раз и доказывает, что по крайней мере некоторые факторы, влияющие на предложение, не входят в число тех, которые определяют спрос.

Классическое возражение против этого тезиса количественной теории сводится к утверждению, что изменение спроса на деньги обусловлено соответствующими сдвигами в их предложении, но последнее само по себе не может, или не может при заданных институциональных ограничениях, изменяться. Другое возражение состоит в том, что количественная теория не может объяснить большие скачки цен, потому, мол, что такие скачки приводят как к увеличению спроса на деньги в номи-

нальном выражении, так и к увеличению их предложения, и обе эти тенденции должны сойтись в одной точке, а стало быть, ясно, что одни и те же силы воздействуют как на спрос, так и на предложение денег и притом одинаковым образом.

(III) Наступление на количественную теорию, вызванное кейнсианским анализом неполной занятости, касается в основном вида ур. (7) или (11). При этом утверждается, что спрос на деньги становится бесконечно эластичным при «малых» положительных процентных ставках, а поскольку можно ожидать, что именно такие ставки преобладают в условиях неполной занятости, то изменение реального денежного предложения не будет оказывать ни малейшего влияния на какие-либо показатели, независимо от того, вызвано оно изменением цен или номинального запаса денег. Это — знаменитая «ликвидная ловушка». Более изощренные варианты из этой серии возражений имеют в виду форму функциональной зависимости: в ур. (7) и другие соотношения, описывающие экономическую систему, должны входить не «такие», а другие процентные ставки, и они-то и являются определяющими; в уравнения должны входить только процентные ставки и никакие другие переменные, а потому их следует рассматривать как задаваемые этими уравнениями. Таким образом, роль денежной массы и спроса на деньги сводится только к тому, что они определяют процентную ставку.

19. Доказать, что это пудинг, можно, только съев его: в статьях, составивших этот сборник, содержится много подобных блюд, из которых я упомяну, пожалуй, только три.

Всякий, кто прочитает даваемое Лернером<sup>1</sup> описание денежной реформы, проведенной Конфедерацией в 1864 г., не может не признать тот факт, что уж денежное-то предложение в ходе реформы могло быть весьма автономным, тогда как спрос на деньги в этих экстраординарных условиях нестабильности оставался в высшей степени постоянным. После трех лет войны, в условиях полной разрухи и милитаризации всех ресурсов, перед лицом нависшего поражения, петляя и запинаясь, реформа, преследовавшая цель сократить денежную массу, в течение примерно трех месяцев подбросила цены так, что они повышались за месяц примерно на 10% быстрее, чем во время войны! Можно ли придумать контролируемый эксперимент, который бы лучше продемонстрировал решающую роль денежного предложения?

---

<sup>1</sup> Eugene M. Lerner. «Inflation in the Confederacy, 1861—1865», *ibid.*, pp. 163—175.

С другой стороны, представленный Клайном материал, относящийся к Германии Второй мировой войны и после нее, куда менее показателен по части стабильности и значимости спроса на деньги<sup>1</sup>. Хотя он и утверждает, что разброс данных объясняется в основном ненадежными сведениями о ценах и денежной массе, все же остается большая и малопонятная разница, которую вряд ли можно интерпретировать, пользуясь переменными изложенной выше теории. И хотя Клайн анализировал эти данные, имея в виду, что они, как ему казалось, лучше всего демонстрируют отсутствие какой-либо причинной связи между рассматриваемыми переменными, однако, как и другие, относящиеся к войне сведения, они требуют дальнейшей проверки.

Еще одно важное свидетельство в пользу существования устойчивого спроса на деньги в условиях крайней нестабильности доставляет проведенное Каганом исследование гиперинфляций. Оно являет собой интересный пример различия между числовой стабильностью скорости обращения и стабильностью вида функционального соотношения: скорость в периоды гиперинфляций изменяется в широчайших пределах, но эти изменения являются предсказуемой реакцией на изменения в ожидаемом росте цен.

20. Хотя статьи этого сборника и содержат материал, относящийся к п. 18, это все же «побочный продукт», а главная задача состояла в том, чтобы расширить уже устоявшиеся представления о свойствах функции спроса на деньги. При этом подняты вопросы, касающиеся как теоретической формулировки, так и ряда модификаций, которые были бы желательно ввести в нее. Я остановлюсь на некоторых, вовсе не пытаюсь реферировать содержание статей.

21. Исследование Селдена охватывает очень большой временной промежуток при самых «нормальных» условиях<sup>2</sup>. Это и хорошо и плохо. Хорошо — потому что его данные могут непосредственно быть сопоставлены с другими наблюдениями в обычных условиях; плохо — потому что это, очевидно, влечет малые изменения фундаментальных переменных, а следовательно, дает мало оснований для суждения об их последствиях. Лишь одна из переменных изменяется в достаточно широком диапазоне благодаря длительному наблюдению — реальный

---

<sup>1</sup> John J. Klein. «German Money and Prices, 1932 — 1944», *ibid.*, pp. 121—159.

<sup>2</sup> Richard T. Selden. «Monetary Velocity in the United States», *ibid.*, pp. 195 — 262.

доход. Вековые изменения реального дохода сопоставимы с возрастанием денежной массы на единицу выпуска, что эквивалентно падению скорости обращения; отсюда Селден заключает, что эластичность зависимости дохода от реального денежного запаса больше единицы и, значит, масса денег представляет «богатство» в обывательском смысле. Этот достаточно правдоподобный результат подтверждается и данными по другим странам.

22. Селден обнаружил, что во время деловых циклов скорость растет в фазе расширения и падает в фазе сжатия — результат, который на первый взгляд противоречит вековой тенденции, о которой только что говорилось. Есть, однако, и другое объяснение, согласующееся, по существу, с трактовкой векового тренда. Уже говорилось, что переменная  $Y$  вводится в ур. (7) как показатель богатства. Это имеет важное значение для рассматриваемой нами концепции дохода. То, что требуется для теоретического анализа, — это не обычно измеряемый доход, в основном соответствующий потоку оплат, скорректированному во избежание двойного счета, но более широкое понятие «ожидаемого дохода», или, как я назвал его в другом месте, «перманентный доход»<sup>1</sup>. Теперь предположим, что переменные, входящие в функцию  $v$  ур. (13), в этот период постоянны. Тогда отношение  $Y/kM$  будет также постоянным при условии, что под  $Y$  мы понимаем перманентный доход. Та скорость, которую вычисляет Селден, представляет собой отношение измеряемого дохода к денежной массе и не обязана быть постоянной. Если измеряется перманентный доход, то измеряемая скорость должна быть относительно высокой и наоборот. Измеряемый в настоящее время доход, как правило, оказывается выше перманентного дохода на вершине цикла и ниже него во впадине. Поэтому наблюдаемая положительная согласованность измеренной скорости с циклическими колебаниями дохода может просто отражать различие между измеряемым доходом и доходом в том смысле, который он имеет в ур. (13).

23. Другой вопрос, возникающий в связи с работой Селдена, это распределение богатства по видам активов. Предложенную выше градацию можно рассматривать лишь как приближенную. Селден считает более полезным различать «краткосрочные» и «долгосрочные» облигации; первые он трактует как

---

<sup>1</sup> См.: Milton Friedman, A Theory of the Consumption Function. Princeton, N. Y.: Princeton University Press for the National Bureau of Economic Research (1957).

«денежные субституты», а доход от них называет «издержками владения деньгами». Он считает, что и те и другие существенно зависят от величины спроса на деньги. Как указывалось выше, это один из способов введения ожидаемых изменений в процентных ставках.

И в этом случае нет установленной раз навсегда границы между «деньгами» и другими активами, поскольку для некоторых целей может оказаться желательным проводить различие между разными формами «денег» (например, между наличностью и депозитами). По некоторым видам денег может выплачиваться процент, но могут оказаться и такие, что цена их обслуживания, выраженная в виде дохода, будет как положительной, так и отрицательной, и тогда соответствующий доход представляет удобную переменную для проведения границы между разными формами владения деньгами.

24. Изучая гиперинфляцию, Каган был вынужден, чтобы облегчить анализ, ввести переменную, влияние которой трудно определить; речь идет об уровне роста цен. Теневая сторона этого приема заключается в том, что тогда приходится пренебрегать практически всеми другими переменными. Его способ оценки ожидаемого изменения уровня цен по фактическому темпу, оказавшийся столь эффективным при работе с имевшимися у него данными, может быть перенесен и на другие переменные, а также использован в иных областях, и не только в теории денег. Я уже использовал его для оценки «ожидаемого дохода» как детерминанты потребления<sup>1</sup>, а Г. Беккер экспериментировал, используя эту серию «ожидаемых доходов» в качестве аргумента функции спроса на деньги в соответствии с изложенной выше схемой (п. 22).

Результаты Кагана ясно показывают, что изменение темпа роста цен или доходов по альтернативным формам владения богатством ведут к вполне предсказуемым сдвигам величины спроса на деньги: чем выше темп изменения цен, тем привлекательнее альтернативы деньгам и тем меньше становится спрос на деньги. Этот вывод важен не только сам по себе, но также и потому, что он косвенно связывает альтернативные доходы, например проценты по различным видам облигаций. Наши данные здесь менее убедительны, поскольку охватывают слишком малый диапазон значений; результаты Кагана показывают, что экспериментально наблюдаемые эффекты имеют ожидаемую направленность, что значительно усиливает предложенную концепцию.

---

<sup>1</sup> См. там же.

Отметим, что метод Кагана неприемлем для рассмотрения конечной стадии гиперинфляции. Дело в том, что нельзя заметить весь ожидаемый ход цен темпом их изменения (ожидаемым) в данный момент, как это делает Каган и как это предлагалось в п. 5. Например, если ожидается, что рост цен будет продолжаться, скажем, еще только один день, а затем последует стабилизация, то, очевидно, это приведет к повышению реального спроса на деньги, по сравнению с тем, который существует при ожидании дальнейшего их роста; поэтому имеет смысл вводить более высокие цены после стабилизации, уберегая тем самым от соблазна покупать по более низким ценам. Подобное затруднение возникает и в теории потребительского спроса, когда приходится рассматривать не только цены в прошлом, но и ожидаемые в будущем. Это помогает объяснить обнаруженную Каганом особенность конечной стадии гиперинфляции, а также проливает свет на вывод Селдена о том, что включение роста цен в издержки обладания денежным запасом скорее ухудшает его расчетные соотношения, хотя, возможно, причина и в другом, а именно в том, что фирмы строят свои ожидания цен в будущем только на основе их темпа роста в настоящем и тогда эта переменная начинает играть решающую роль.

Аналогичные замечания относятся и к ожидаемым изменениям процентных ставок.

25. Один из главных упреков, адресуемых экономике как извечно эмпирической науке, сводится к тому, что слишком мало извлекла она из опыта числовых «констант» и сформулировала лишь считанное число фундаментальных закономерностей. Но сфера денежного обращения как раз тот пример, который может быть приведен в опровержение: нет в экономике, пожалуй, другого эмпирического соотношения, которое подтверждалось бы с таким постоянством и регулярностью при столь значительном изменении условий, как наблюдаемая на коротких отрезках времени связь больших изменений денежной массы и цен; одно постоянно связано с другим и движение их однонаправленное. Я подозреваю, что подобное постоянство сродни тем, которые лежат в основе физических законов. Существует и такая величина, как скорость обращения денег, устойчивость и постоянство которой не могут не произвести впечатления на каждого, кто серьезно изучал эмпирические данные по денежному обращению. Вот эти-то устойчивость и постоянство, будучи сильно преувеличены и выражены в свехупрощенной форме, как раз и способствовали упадку количественной теории, поскольку числовое значение скорости,

будь то скорость движения доходов или частота транзакций, трактовались как естественные «константы». Сейчас-то уже ясно, что это не так, но выяснение данного факта сначала для периода Первой мировой войны, а затем, в меньшей степени, для периода кризиса 1929 г. в огромной степени благоприятствовали наступлению на количественную теорию. Представленные в этом сборнике работы приписывают понятиям стабильность и регулярность в монетарных соотношениях иной, более общий теоретический смысл, а не просто арифметическое постоянство скорости. И эта идея станет, я уверен, важным инструментом для выявления закономерностей и получения числовых «констант» денежного обращения.

## II. ОПТИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ

В теории денег есть нечто, напоминающее японский сад. Она несет в себе эстетическое единство, порожденное разнообразием, а ее кажущаяся простота скрывает почти непостижимую сущность; брошенный на поверхность взгляд растворяется в бесконечной перспективе и все зримое осознается как единое целое лишь рассмотренное с разных сторон, неспешно и пристально. Отдельные элементы ее могут доставить удовольствие независимо от общей картины, но реализуются полностью лишь потому, что составляют часть целого.

Стало общим местом утверждение, что в теории денег нет ничего менее существенного, чем их количество, выраженное в долларах, фунтах или песо. Действительно, если бы единицей счета вместо доллара стал вдруг цент, то нам бы пришлось просто умножить количество денег на сто, как и все другие номинальные величины (цены, активы, обязательства); но никаких других эффектов в экономике это не вызвало бы.

Совсем иначе обстоит дело с количеством денег в реальном выражении, или реальным количеством денег, которое измеряется массой товаров и услуг, покупаемых за номинальное количество денег. Это реальное количество денег оказывает сильнейшее влияние на эффективность экономического механизма, на оценку людьми их богатства и на действительную величину такового. Тем не менее лишь недавно было осознано, что должно существовать некоторое оптимальное количество денег и, что более существенно, понято, каким образом общество может поддерживать это количество на данном уровне.

Когда мы начинаем углубляться в эту проблему, то она оказывается тесно связанной с рядом моментов, уже давно при-

влекавших пристальное внимание специалистов, а именно, какими должны быть: [1] оптимальные цены; [2] оптимальная процентная ставка; [3] оптимальный запас капитала; [4] оптимальная структура капитала.

В частности, вопрос об оптимальных ценах обсуждается уже более ста лет, но убедительного ответа получить пока не удалось.

И показательно, что если к этой проблеме подойти не в лоб, а попытаться решить ее косвенно, то этот путь оказывается вполне успешным. Суть же в том, что обычно дискуссия ведется о коротких временных интервалах, тогда как в данной работе обсуждается долгосрочное поведение системы.

Как и приличествует фундаментальной теории (а теория денег, несомненно, таковой является), она строится в достаточно общей форме. Я начинаю с рассмотрения чрезвычайно упрощенного гипотетического общества, в котором элементарные, играющие центральную роль, принципы предстают наиболее четко. И хотя такой подход поначалу повторяет всем известные вещи, я прошу читателя набраться терпения, ибо это позволит нам перейти к утверждениям, ранее ему неизвестным.

## 1. Гипотетическое общество

Мы начинаем с рассмотрения стационарного общества, которое характеризуется следующими чертами: [1] постоянная численность населения; [2] заданы вкусы и предпочтения; [3] объем физических ресурсов фиксирован; [4] задан уровень производительного мастерства его членов; возможно, еще проще считать членов этого общества бессмертными и не меняющимися со временем<sup>1</sup>; [5] это общество стационарно, но не статично, его структура стабильна в том смысле, что постоянны лишь средние величины; [6] в обществе властвует конкуренция.

К этому основному списку самых общих характеристик добавим еще несколько более специальных: [7] все капитальные блага существуют бесконечно долго, не могут быть воспроизведены или, наоборот, утрачены и не требуют никаких издержек для своего поддержания (наподобие рикардianской первоздан-

---

<sup>1</sup> В таком обществе существует постоянное распределение индивидуальных по возрасту, полу и т. д., причем каждый из этих бессмертных людей как бы представляет временной срез семейной линии в альтернативной популяции со стареющими индивидуумами, но неизменной структурой.

ной неистощимой силе земли); более важно [8]: хотя эти капитальные блага имеют своих собственников, в том смысле, что доставляют им ренту, однако они не могут быть куплены или проданы. (В этом смысле они подобны человеческому капиталу в нашем обществе). [9] Кредитование и заимствование запрещены и этот запрет строго соблюдается. [10] Допустим только обмен услуг на деньги и денег на услуги. Условия [7] и [8], по существу, исключают прямой обмен услугами. [11] Цены могут свободно изменяться в том смысле, что этому не ставится никаких законных препятствий и торговля идет по угодным покупателям и продавцам ценам. Возможно, однако, существование разного рода институциональных ограничений, удерживающих цены от внезапного и радикального их изменения. Поэтому нет необходимости вводить слишком перегруженный термин «абсолютная эластичность», в каком бы смысле он ни понимался. [12] Все деньги представляют собой декретные деньги, т. е. листки бумаги, на каждом из которых написано «Один доллар».

[13] Пусть для начала в этом обществе имеется фиксированное число подобных бумажек, скажем 1000.

Смысл условий [7], [8] и [9] состоит, разумеется, в том, чтобы исключить существование процентной ставки. В дальнейшем мы это условие снимем.

## 2. Начальное состояние равновесия

Пусть перечисленные условия существуют уже долгое время, так что общество достигло состояния равновесия. Тогда относительные цены определяются решением системы уравнений Вальраса, а номинальные — отношением массы наличных денег к доходу.

Зачем в этом простом обществе нужны деньги? Главная причина состоит, конечно, в том, что они служат средством обращения благ или временным вместилищем покупательной способности, и позволяют избежать знаменитого «двойного совпадения», которым чреват бартер. В отсутствие денег, если некий субъект пожелает обменять А на В, он должен отыскать кого-то, кто хочет в точности обменять В на А. В денежной же экономике этот субъект может просто продать А за деньги, т. е. за обобщенную покупательную способность, всякому, кто только пожелает купить А и обладает соответствующей покупательной способностью, а затем купить В за деньги у любого, кто пожелает это В продать, независимо от того, что сам продавец хочет взамен купить. Это отделение акта продажи от акта

покупки является фундаментальной производительной функцией денег. В результате и появляется тот самый «транзакционный мотив», столь часто упоминаемый в литературе.

Второй мотив — желание иметь резерв, как страховку от возможных в будущем неожиданностей, причем в реальном мире деньги представляют лишь один из возможных активов, способных выполнять эту функцию. Но у нас они олицетворяют единственный актив. Этот мотив называется «мотивом предосторожности» или «активным мотивом». Совершенно очевидно, что оба мотива непосредственно связаны с условием [5], наложенным на наше общество, т. е. с наличием индивидуальной неопределенности. В полностью статичном мире, населенном абсолютно одинаковыми субъектами, введенный раз навсегда клиринговый механизм исключает первый мотив, а невозможность возникновения в нем непредвиденных ситуаций — второй.

Сколько же денег пожелают иметь люди, руководствуясь названными мотивами? Очевидно, ответ должен выражаться не в номинальных, а в реальных единицах, иначе говоря, в объемах товаров и услуг, которыми люди захотят распоряжаться в денежной форме. Я не вижу какой-либо возможности убедительно ответить на этот вопрос на абстрактном уровне. Это количество будет зависеть от особенностей институциональных механизмов, регулирующих поток платежей в состоянии равновесия, а те, в свою очередь, определяются уровнем мастерства, вкусами и предпочтениями членов общества и их отношением к неопределенностям.

Но можно ответить на этот вопрос, исходя из эмпирических данных. Если деньги гипотетического общества идентифицировать с наличностью в реальном мире, то масса последних составляет около одной десятой годового дохода, т. е. равна доходу за 5,2 недели<sup>1</sup>.

Таким образом, скорость обращения составит 10 оборотов в год.

Можно идентифицировать деньги не с доходом, а с объемом национального богатства в реальном мире (за исключением человеческого фактора), который составляет от 3 до 5 го-

---

<sup>1</sup> В США наличность была чуть выше или чуть ниже 4-недельного личного располагаемого дохода в 90-х гг. прошлого века, но в дальнейшем колебалась от 2-недельного в 1917 г. до 8-недельного в 1948 г. В Израиле наблюдается примерно та же картина, что и в США, в Японии наличность близка к 5-недельному, а в Югославии — к 6-недельному доходу. Данные по 27 странам показывают, что максимум принадлежит Бельгии (14-недельный доход), а минимум — Чили (2-недельный доход).

довых доходов<sup>1</sup>, а соответствующая скорость будет тогда равняться 0,2 — 0,3 оборота в год.

Вторая трактовка была приведена лишь в качестве примера. Далее используется первое сравнение, так что 1000 долларов соответствует одной десятой годового дохода, а сам он оценивается в 10 000 долл. Такова номинальная величина годового дохода, соответствующая номинальным ценам в состоянии равновесия. Это — в среднем. Отдельные субъекты могут иметь на руках запас наличности, отличающийся от их 5,2-недельного дохода, что определяется их операционными нуждами и предпочтением той или иной формы активов. Как обычно, номинальный национальный доход выступает в нескольких формах: стоимость конечных услуг, стоимость производительных ресурсов, вся сумма чистой добавленной стоимости. Но обычно возникающие при этом проблемы подсчета национального дохода для нашего гипотетического общества являются второстепенными и входить в них здесь мы не будем.

### **3. Однократный скачок в номинальном количестве денег**

Предположим, что однажды над нашим гипотетическим обществом появился вертолет и сбросил в виде тех самых бумажных билетов одну тысячу долларов, которые, естественно, тут же были подобраны. Каждый из подобравших свою долю билетов уверен (это — наше предположение), что случившееся — событие уникальное и никогда более не повторится.

Допустим, кроме того, что каждому из индивидуумов удалось подобрать ровно столько же билетов, сколько у него было до этого «своих», так что его запас наличности увеличился вдвое.

Если бы каждый из них решил придержать свой избыток наличности, то ничего больше и не произошло бы. Сохранились бы цены, и годовой доход общества составлял все те же 10 000 долларов. Просто запас наличности соответствовал бы теперь не 5,2-недельному доходу, как было ранее, а 10,4-недельному.

Но это не тот образ действий, который свойственен людям.

---

<sup>1</sup> В 1958 г. объем национального богатства США равнялся примерно четырем объемам чистого национального продукта или 5,2 личным располагаемым доходам. Поскольку цифра богатства включает все государственное имущество, первая из них кажется более уместной. В наличность, о которой шла речь в предыдущем примечании, не были включены запасы валюты, которыми владеют министерство финансов и ФРС.

Для них нет ничего более привлекательного, как принять случившееся за неповторимое чудо (см. наше допущение; если от него отказаться, то надежды на вторичное появление вертолета возбуждают в обществе смутные ожидания и могут привести к изменению спроса на деньги уже в реальном выражении).

Возьмем теперь типичного субъекта; раньше он обладал наличностью, соответствовавшей его 5,2-недельному доходу, а теперь она составляет 10,4-недельного дохода. Он мог бы и раньше иметь такой запас наличности, если бы захотел — путем экономии, за счет того, что в течение длительного времени тратил бы меньше, чем получал. Просто, когда у него в кармане имелся равный 5,2-недельному доходу запас наличности, прибавка к нему еще одного доллара не казалась ему достойной того, чтобы ради этого жертвовать своим потреблением, урезая его, скажем, на 1 доллар в течение года, или на 10 центов в год в течение десяти лет. Так почему же он должен делать это теперь? Утверждение, что субъект находился в устойчивом равновесии, означает, что и теперь он пожелает вернуться к этому состоянию, повысив свое потребление и снижая запас наличности, пока последний не достигнет прежнего уровня, и только на этом уровне жертва в потреблении может уравновесить соответствующий выигрыш от увеличения запаса наличности.

Здесь перед субъектом встают два вопроса.

[1] До какого уровня он хотел бы в конечном счете снизить запас наличности? Поскольку появление вертолета не влияет на его доход в реальном выражении и другие базовые условия, мы можем ответить без обиняков: до прежнего.

[2] Сколь быстро он хотел бы вернуться на прежний уровень?

На этот вопрос у нас нет ответа, так как он зависит от характера предпочтений субъекта, а последние никак не проявляются в состоянии равновесия.

Мы только знаем, что каждый будет стремиться уменьшить свой запас наличности, пытаясь истратить денег больше, чем он получает.

Но затраты одного суть поступления другого. Члены общества в целом не могут истратить больше, чем они получают — это и есть тождество национальных счетов. Однако оно отражает и другой фундаментальный факт: сумма индивидуальных запасов наличности равна количеству денег в обществе. Индивидуумы как целое не могут «истратить» этот запас — они могут только обмениваться деньгами. Один человек может истратить больше, чем получил, только заставив другого получить больше, чем тот истратил.

Нетрудно предвидеть финал. Волна попыток истратить больше денег, чем получено, будет постепенно затухать, оставляя после себя след в виде растущей цены услуг. Добавленные листки бумаги не изменяют ни одного из условий в обществе. Они не делают доступными какие-либо новые, дополнительные объемы продукции, не изменяют вкусов и предпочтений, а также номинальную или фактическую скорость обращения. В результате, когда наступит равновесие, номинальный доход будет составлять уже 20 000 долларов, вместо 10 000, при том же в точности, что и прежде, потоке реальных услуг.

Трудно сказать что-либо о самом процессе перехода к равновесию. Начать с того, что некоторые производители могут очень медленно приспосабливать свои цены к рыночным и будут вынуждены производить за счет нерыночного использования ресурсов. Другие будут пытаться увеличить свои затраты, накапливая запасы произведенной продукции. Поэтому доход, измеряемый в начальных ценах, может как расти, так и падать в течение переходного периода. Точно так же, одни цены будут приспосабливаться быстрее, чем другие, к новому состоянию, что оказывает сильнейшее влияние на их соотношение. Коротче, детальное описание переходной стадии при данной степени абстракции невозможно.

Откажемся теперь от предположения, что в начальный момент каждый субъект в точности удвоил запас денег. Пусть доставшееся каждому количество их является величиной случайной. Появляются эффекты начального распределения. В переходный период часть людей будет иметь чистый прирост потребления, другая — чистое снижение. Однако конечное состояние скажется тем же самым и не только для общества в целом, но и для каждого субъекта в отдельности. Ведь как только все деньги с земли будут подобраны, каждый член общества окажется в таком положении, которого он и сам бы мог достичь, если бы захотел. Но он предпочитал то, в котором находился до появления вертолета, и не случилось ничего такого, что заставило бы его изменить свой выбор. Стало быть, каждый возвращается к своему прежнему состоянию. Эффект начального распределения исчезает<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В основе такого вывода лежит предположение о бесконечной длительности жизни этих людей, но отнюдь не приписывание им какой-либо особой прозорливости. Иными словами, главное здесь то, что непрерывно получаемый ими доход и их богатство постоянны. Поэтому попавшее к субъекту в руки дополнительное количество денег, независимо от того, больше оно или меньше уже имеющегося у него привычного запаса, рассматривается им как случайное событие, а потому последствия его со временем стираются.

Но нарушение у каждого индивидуума привычного соотношения между наличностью и доходом имеет одно существенное следствие: переход теперь уже не может быть мгновенным в принципе, поскольку он не сводится только к повышению цен. Пусть цены удвоились за одну ночь. Это еще не состояние равновесия. Те люди, у которых оказался избыток наличности, захотят его истратить, а для этого потребуется конечное время, так как конечную величину избытка можно истратить при непрерывном потоке покупаемых услуг мгновенно лишь при бесконечно большой скорости трат. С другой стороны, те люди, у которых запас наличности оказался ниже привычной для них нормы, захотят ее восстановить, и опять-таки, мгновенно этого сделать не смогут, так как поток поступлений также имеет конечную скорость. Итак, даже при мгновенной перестройке всех цен и совершенном предвидении каждого субъекта требуется конечное время для восстановления первоначально нарушенного реального баланса. Это время зависит от скорости, с которой излишки относительно пострадавшим, и в течение этого времени первые будут иметь больший, чем при равновесии, уровень потребления, и меньший уровень производства, тогда как у вторых положение будет обратным.

Этот анализ раскрывает характер процесса, непосредственно следующего за однократным скачком номинального количества денег при сложившихся в обществе представлениях относительно необходимого запаса наличности.

#### **4. Основные принципы денежной теории**

Рассмотренный выше простой пример позволил выявить следующие положения монетарной теории.

(1) Фундаментальное различие между номинальным и реальным количеством денег.

(2) Кардинальное отличие перспектив, открывающихся перед отдельным индивидуумом и обществом в целом при изменении номинального количества денег.

Эти моменты составляют ядро всей монетарной теории.

(2а) Другой способ выражения второго принципа состоит в важности различия уравнений: потока (сумма трат равна сумме получений, или объем конечных полученных услуг равен объему произведенных услуг) и запаса (сумма индивидуальных запасов наличности равна ее полному запасу в обществе).

(3) Решающая роль стремлений отдельных субъектов, которую отражает различие понятий «ex ante» и «ex post». В момент

получения дополнительной наличности объем затрат превосходил ожидаемый объем получений (ex ante: затраты превосходят получения). Ex post: обе величины оказываются равными. Но попытки индивидуумов истратить больше, чем они получают, заранее обреченные на провал, приводят к общему росту затрат и получений.

(4) Отличие конечного состояния от процесса перехода в это состояние демонстрирует разницу между долгосрочной статикой и краткосрочной динамикой.

(5) Смысл понятия «реальный запас денег» и его роль в процессе перехода от одного стационарного состояния равновесия к другому.

Наш пример доказывает также важность двух, по сути своей эмпирических, выводов монетарной теории на долгосрочных временных интервалах:

(1) Номинальное количество денег определяется в первую очередь их предложением.

(2) Реальное количество денег, или количество денег в реальном выражении определяется прежде всего спросом на деньги — функциональной зависимостью между спросом на реальное количество денег и другими переменными экономической системы.

## 5. Непрерывный рост денежной массы

Усложним наш пример и предположим, что падение с неба денег уже не является уникальным событием, а становится непрерывным процессом, который, возможно, не сразу, а с неко-

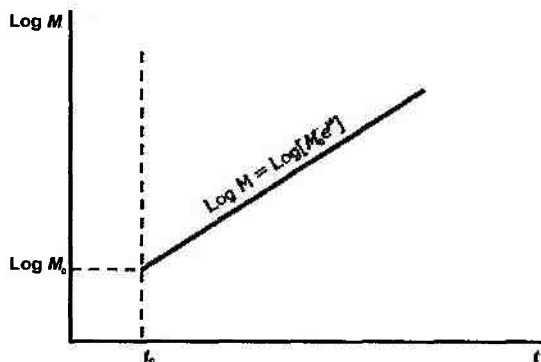


Рис. 1

торой задержкой оказывается уже ожидаемым явлением. Пусть денежный дождь приводит к постоянному росту денежной массы, скажем, на 10% в год. Это показано на рис. 1, где  $M_0$  представляет начальную величину денежной массы (в нашем примере — 1000 долл.),  $t_0$  — момент, когда начинается денежный дождь, и  $M$  — скорость нарастания денежной массы (у нас — 10% в год). Математически это записывается так:

$$M(t) = M_0 e^{at} \quad (1)$$

Как распределяются дополнительные деньги между отдельными субъектами для нас несущественно, поскольку каждый из них в отдельности не способен изменить это количество. Простейшее допущение состоит в том, что каждый субъект получает определенную долю того, что у него уже есть, и эта доля в дальнейшем остается неизменной. Основания для такого допущения скоро станут ясны. Очевидно также, что теперь возможны эффекты неравномерного распределения, в отличие от случая однократного скачка. Пока, однако, мы этим пренебрежем.

Реагировать на этот постоянный денежный дождь люди могут как и в случае однократного скачка, т. е. поддерживая неизменным свой денежный запас в реальном выражении. Если они поступят именно так без промедления, то все реальные параметры не должны измениться. Цены же должны в точности следовать за денежной массой, т. е. расти от начального уровня со скоростью 10% в год, как показано на рис. 2:

Номинальный доход поведет себя так же; его зависимость от времени может быть представлена той же прямой линией.

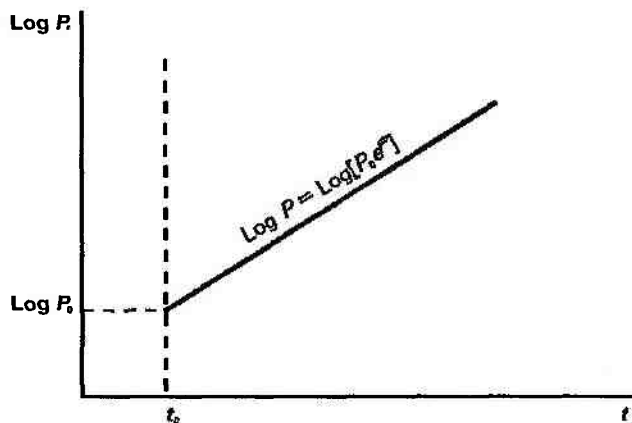


Рис. 2

Но если учесть денежный дождь, это поднимет номинальный доход с уровня

$$Y_1(t) = Y_0 e^{\mu t} \quad (2)$$

до уровня

$$Y_2(t) = Y_0 e^{\mu t} = \mu M(t) = (Y_0 + \mu M_0) e^{\mu t} \quad (3)$$

или, если воспользоваться данными нашего примера, от величины 10 000 долл. в год до 10 100 долл. в год для момента  $t = t_0$ , причем добавочные 100 долл. представляют процент прироста годового дохода, на который денежная масса поднимет этот доход в начальный момент.

Поскольку, однако, реальный объем услуг остается неизменным, а люди мгновенно реагируют на происходящее, они не будут рассматривать эти 100 долл. как увеличение своей покупательной способности, а просто добавят эти доллары к своему начальному запасу, чтобы поддержать его на привычном уровне одной десятой годового дохода.

Если люди не реагируют мгновенно, либо на рынках существуют барьеры, препятствующие восстановлению равновесия, то ситуация в период перехода будет отличаться от описанной, и сказанное выше будет справедливо лишь для конечного состояния. Возникает естественный вопрос, почему же цены устанавливаются на новом, более высоком уровне, если на рынках нет барьеров и реальные показатели стабильны. Ответ состоит в том, что каждый участник рынка втайне убежден, что цены будут расти. Старая пословица гласит, что «Разность мнений играет на скачках». И точно так же обстоит дело на любом фондовом рынке. Если существует широкий разброс мнений относительно курсов ценных бумаг, торговля идет трудно и цены изменяются малыми шажками. Но если на рынке царит согласие, цены могут взлетать и падать почти без торга.

В нашем примере, хотя рынки и находятся в равновесии, цены растут, потому что каждый знает, что они должны расти. Все кривые спроса и предложения в номинальных единицах сдвигаются вверх на 10% в год, обеспечивая тем самым рыночное равновесие.

С этим связан и вопрос о том, что же делает цены стабильными? Этой силой являются сами отклонения. Если бы цены (и номинальный доход) по каким-то причинам сдвинулись менее чем на 10%, то при этом возросло бы отношение денежной массы к доходу, и стремление вернуть это отношение на прежний уровень привело бы к повышению цен, как и в случае

с однократным скачком. Если же цены возрастают более чем на 10% в год, идет обратный процесс снижения цен до равновесного уровня.

Хотя люди могут реагировать на постоянный денежный дождь точно так же, как на однократное удвоение своего денежного запаса, стараясь сохранить неизменными все реальные величины, поступать так фактически они не будут. Каждому в отдельности кажется, что он может распорядиться своими деньгами лучше, и это лучшее представляется ему в том, чтобы потратить часть упавших на него денег для потребления, уменьшив тем самым свой номинальный запас, вместо того, чтобы все их просто добавить к запасу. Ему кажется, что каждый доллар, на который он уменьшит свой запас, позволяет истратить 10 центов в год на дополнительное потребление<sup>1</sup>.

Допустим теперь обратное, и пусть наш субъект рассматривает как одинаково пригодные и для своего потребления и для запаса деньги, получаемые им за произведенные услуги, и деньги, упавшие на него с неба. Пока с неба ничего не падало, его 5,2-недельный доход оставался постоянным и в номинальном и в реальном выражении. При этом он не стремился его увеличить, потому что считал, что та жертва в потреблении, которую ему придется принести, экономя 1 доллар (или 1 цент) в течение года, будет только скомпенсирована (а может быть, и нет) тем удовлетворением, которое он испытает, увеличив свой запас на 1 доллар (или 1 цент). Вот если бы он внезапно потерял половину своих денег, тогда бы он стремился увеличить запас, потому что жертва от сокращения потребления на более низком уровне была бы, по всей видимости, менее болезненной, чем удовлетворение, получаемое от повышения запаса, упавшего до половины привычной величины в реальном выражении<sup>2</sup>. И он будет стремиться с определенной скоростью делать сбережения, до тех пор, пока его запас на-

---

<sup>1</sup> Теперь ясно, почему необходимо было сделать предположение о независимости получаемого субъектом количества денег от величины его собственного запаса. Если бы, к примеру, полученное им количество денег было пропорционально не начальному запасу, как принято, а его текущей величине, то он мог бы действительно получать доход от этого запаса, тогда как сейчас он лишь точно уравнивает его убытки. Рассмотренное выше решение в случае однократного скачка (неизменность реального количества денег) остается в силе.

<sup>2</sup> Конечно, достаточно предположить лишь то, что удовлетворение, получаемое от обладания лишним долларом, относительно сильнее неудобств, вызванных сокращением на этот доллар потребления, когда последнее находится на более низком уровне.

личности не достигнет привычной величины в 5,2-недельного дохода; и на этом уровне опять установится равновесие.

Когда наш типичный индивидум получает деньги с неба, он способен поддерживать на постоянном уровне свой реальный денежный запас только путем добавления всей падающей с неба денежной массы к своему номинальному запасу, чтобы таким образом компенсировать рост цен. Но если он пожелает уменьшить свой запас на 1 доллар вначале (и на  $1 \cdot e^{0,11}$  ) доллара в каждый последующий момент), тогда он сможет вначале увеличить свое потребление на 1,1 доллара в год (и на  $(1 = 0,1 e^{0,11})$  доллара в год в каждый последующий момент)<sup>1</sup>. Поскольку теперь каждый сберегаемый доллар обесценивается на 10 центов в год (раньше эти издержки равнялись нулю), то наш субъект попытается уменьшить свой реальный денежный запас. Пусть, например, при росте цен на 10% в год он захочет иметь  $1/12$  вместо  $1/10$  своего годового дохода от продажи собственных услуг, т. е.  $4 \frac{1}{3}$  вместо 5,2-недельного дохода.

И здесь мы опять возвращаемся к уже рассмотренной ранее проблеме. В то время как каждому в отдельности кажется, что он может потреблять больше за счет уменьшения своего запаса денег, общество в целом этого сделать не сможет, потому что вертолет не изменил ни на йоту ни одной реальной величины, не добавил обществу, никаких реальных ресурсов. Попытки

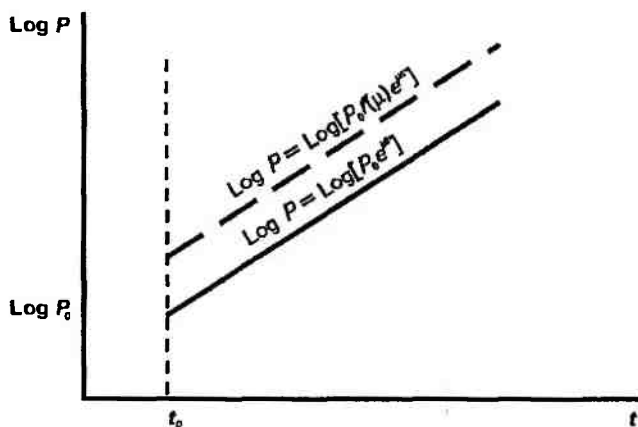


Рис. 3

<sup>1</sup> Я благодарен Дону Реперу за исправление ошибки, допущенной мною в рукописи при написании выражения в скобках.

людей уменьшить свои денежные запасы просто приведут к скачку цен и понижению этих запасов с  $1/_{10}$  до  $1/_{12}$  годового дохода в номинальном выражении. Равновесные цены и номинальная стоимость произведенных услуг будут вести себя так, как это показано на рис. 3 пунктиром, который параллелен сплошной линии, но проходит выше на величину, зависящую от показателя  $M$ .

В нашем иллюстративном примере это расстояние соответствует 20% — разнице в номинальных запасах (с  $1/_{10}$  до  $1/_{12}$ ).

Встав однажды на этот путь, общество идет по нему и дальше. Пока цены и номинальный доход растут на 10% в год, реальный доход остается постоянным. И так как номинальное количество денег также растет на 10% в год, оно остается в постоянном отношении к доходу — составляет  $4\frac{1}{3}$ -недельного дохода от продажи услуг.

Чтобы встать на этот путь, необходимы два этапа изменения цен: [1] однократный 20-процентный скачок, который обеспечивает снижение реального запаса денег до уровня, соответствующего обесценению каждого доллара из первоначального запаса на 10 центов за год; [2] непрерывный до бесконечности рост цен на 10% в год, который обеспечивает поддержание на этом новом уровне постоянной величины денежного запаса в реальном выражении.

Можно кое-что сказать и о переходном процессе. Средний темп роста цен должен превышать 10% и превзойти равновесное значение, которое установится лишь в долгосрочной перспективе. При этом будут наблюдаться колебания. На рис. 4 равновесному значению соответствует сплошная горизонтальная линия, три пунктирные кривые иллюстрируют другие возможности: А — однократный перескок и постепенное возвращение на стационарный уровень, В и С — выход из начального состояния недобора темпа с последующим однократным или многократным переходом через стационарный уровень.

Эта необходимость перескока через стационарный уровень темпов роста цен (именно темпов роста, т. е. относительно приростов, а не абсолютных величин этих показателей) является, по моему мнению, ключевым моментом монетаристской теории циклических колебаний. На практике необходимость перескока возникает как следствие начального недобора темпа роста цен (как на кривых В и С рис. 4). Когда вертолет начинает разбрасывать деньги непрерывным дождем, людям требуется время, чтобы приспособиться к происходящему. И вначале они позволяют фактическому запасу денег превзойти желаемую в долгосрочном плане величину. Отчасти это происходит

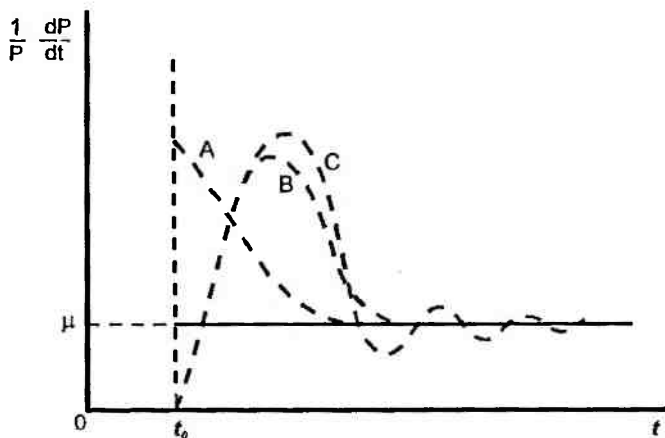


Рис. 4

потому, что они медлят с подгонкой фактического запаса к желаемому, а отчасти потому, что воспринимают начальный рост цен лишь как предвестник их последующего снижения, ожидая, когда этот рост восстановит баланс. Частично это происходит еще и потому, что начальный скачок денежной массы может увеличить выпуск в большей степени, чем поднять цены, которые в дальнейшем восстановят требуемый баланс. Но когда люди приспособятся, цены обязательно должны расти некоторое время быстрее, чтобы компенсировать первоначально возникшее превышение реальной денежной массы, а уж затем произойдет спад темпа их роста и возврат к долгосрочному уровню.

Если эти особенности переходного процесса в известной мере ясны, то о его деталях сказать что-либо трудно, не зная реакцию отдельных членов общества и те процессы, которые формируют ожидания в отношении цен.

Теперь нам необходимо уточнить данное выше описание конечной стадии равновесия, которое предполагает, что реальный поток услуг в точности такой же, как и в начале процесса. Это неверно по двум причинам.

Первая, но менее важная, заключается в том, что существуют постоянно действующие эффекты распределения. На конечной стадии может случиться так, что у одних денежный запас превосходит величину, необходимую для поддержания реального баланса постоянным с учетом их доли в денежном дожде и собственных предпочтений. Другие, наоборот, окажутся обделенными. Первая группа богаче второй и она будет иг-

рать большую роль в определении структуры производства. Эффекты распределения исчезнут, если на конечной стадии новые порции денег будут распределяться среди субъектов пропорционально желательному для них запасу наличности<sup>1</sup>.

Вторая, и более важная, состоит в том, что запас денег в реальном выражении является, по крайней мере отчасти, фактором производства. Возьмем простой пример. Розничный торговец может сэкономить на своем среднем запасе наличности, если наймет мальчика, который будет бегать в банк на углу и разменивать там получаемые от покупателей крупные купюры. Если для того, чтобы увеличить запас наличности на 1 доллар необходимо заплатить за него 10 центов в год, то это будет весьма сильным побудительным мотивом для найма посыльного, который в этом случае играет роль субститута наличных денег как производственного ресурса. Это означает снижение потока реальных услуг от данного вида производственных ресурсов и изменение в структуре производства, поскольку различные ресурсы могут отличаться своими требованиями к наличным деньгам так же, как они отличаются в своих требованиях к труду и земле.

## 6. Уровень богатства

Внезапно упавшие с неба денежные бумажки представляют каждому человеку нечаянной удачей, но когда общество в целом к этому дождю приспособится, то оказывается, 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  $4\frac{1}{3}$ -недельного дохода, вместо прежних 5,2. Во-вторых, его доход в реальном выражении также снизился, поскольку производственные ресурсы были заменены наличностью, что повысило цены потребительских услуг по сравнению с ценами производственных ресурсов.

Потери в исчисляемой величине богатства копируют не-денежные доходы потребления за счет запаса наличности — они

---

<sup>1</sup> Заметим, что на конечной стадии желаемый запас наличности не обязательно пропорционален начальному запасу. Следовательно, данное условие совсем не повторяет то, которое сформулировано в п. 2 этого раздела.

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 обычным методом потребительского излишка. Однако при этом следует учесть две компоненты цены, поскольку каждый субъект за любой доллар в своем кошельке платит дважды: во-первых, он несет непрерывные потери в течение года вследствие инфляции и, во-вторых, он платит одновременно, 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 эта вторая компонента его издержек останется той же самой, 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 одному доллару потребляемых благ (эта величина одинакова и до и после) плюс около 5 центов в год, теряемых далее до бесконечности (среднее между нулем и десятью центами). В нашем числовом примере денежный запас снижается с 5,2 до 4,33 недельного количества потребления, т. е. на  $13/15$  недельного потребления. Поэтому непрерывный денежный дождь стоит обществу  $13/15$  его недельного потребления плюс  $1/20 \times 13/15 = 13/300$  недельного потребления непрерывно до бесконечности. (Для США это составляет единовременную потерю 10 млрд. долл. плюс 500 млн. долл. ежегодно до бесконечности.) Поскольку мы еще не ввели процентные ставки, у нас нет способа, позволяющего объединить эти две компоненты издержек.

Итак, причина снижения величины богатства ясна: сущест-

вуют внешние эффекты, которые выражают различие между издержками отдельного индивида и общества в целом. Рассмотрим начальное состояние, когда цены постоянны. Чтобы увеличить свой денежный запас на 1 доллар, индивидуум должен был бы снизить на 1 доллар свое потребление; он может это сделать, скажем, за полгода, и тогда скорость накопления составит два доллара в год, либо за год (скорость накопления 1 доллар в год), либо, наконец, за два года, при скорости накопления 50 центов в год. Но если некий субъект начнет это проделывать, то он слегка понизит уровень цен. Это будет выглядеть как прирост капитала у всех других владельцев денег, конечно, мизерный для каждого из них, но в целом все они смогут повысить свое потребление как раз на один доллар, поскольку их-то денежный запас в реальном выражении остался постоянным. В целом же потребление не должно измениться. Субъект, увеличивший свой денежный запас, делает подарок своим собратьям, за который они не способны коллективно его отблагодарить. Таким образом, скорость, с которой он может лично замещать деньгами потребление, отличается от той, которая технически осуществима.

Точно так же обстоит дело и с другой компонентой издержек, теми 10 центами в год, которые требуют для поддержания на постоянном уровне стоимости одного доллара в реальном выражении при росте цен на 10% в год. Очевидно, эта компонента представляет издержки рассматриваемого субъекта, но она уравновешивается выигрышем остальных, так что совместные их издержки равны нулю, а не 10 центам в год<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Это легко видеть на примере нашего типичного субъекта, который, получив достаточное количество денег с неба и присоединив их к своему запасу, как раз поддерживает на желаемом уровне реальный запас наличности, если потребление субъекта в точности равно доходу от продажи собственных услуг. Изъятие же из обращения одного (реального) доллара чуть-чуть понизит цены и подарит обществу один реальный избыточный доллар потребления — внешний эффект, о котором говорилось выше. Но вдобавок наш субъект должен и далее поддерживать на неизменном уровне свой возросший реальный денежный запас, а следовательно, потреблять на 10 реальных центов меньше величины своего дохода от продажи реальных услуг. Слегка понизившийся уровень цен может натолкнуть остальных членов общества на мысль, что получаемые ими с неба 10 реальных центов — это несколько больше, чем нужно, чтобы поддерживать неизменным их реальный денежный запас. Поэтому они могут истратить (и истратят) на эти 10 реальных центов больше, чем получают от продажи своих собственных услуг, обеспечивая необходимый избыток тому субъекту, который решил увеличить свой запас. Его издержки опять-таки в точности компенсируются их выигрышем.

## 7. Непрерывное уменьшение денежной массы

При стабильных ценах одна компонента издержек (ежегодные издержки) отсутствует, однако вторая — издержки (цена) воздержания — сохраняется. Но тогда, если инфляция приводит к уменьшению богатства, то, возможно, дефляция ведет к его росту?

Для выяснения этого вопроса, заменим наш вертолет пылающим камином и выберем такое правительство, которое не имеет других забот, кроме сбора налогов и сжигания собранных денег в камине. Пусть его деятельность приводит к сокращению денежной массы на 10% в год. Не важно, как называется этот налог, существенно лишь то, что ни один субъект не может повлиять на взимаемую с него сумму, изменяя свой собственный денежный запас.

Как и ранее при росте цен, равновесное их снижение происходит со скоростью 10% в год и представлено на рис. 5 пунктиром, проходящим несколько ниже параллельной ему сплошной линии, которая в точке излома стыкуется с первоначальным стабильным уровнем цен:

Если цены снижаются, каждый доллар из запаса наличности приносит положительный доход, так как на 10% возрастает объем реальных услуг, покупаемых за этот доллар. Запас наличности делается более привлекательным, а следовательно, растет число людей, желающих его увеличить. Цены теперь должны уже падать не пропорционально денежной массе (что соответствует сплошной наклонной прямой на рис. 5), но значительно сильнее, чтобы поднять количество денег в реальном

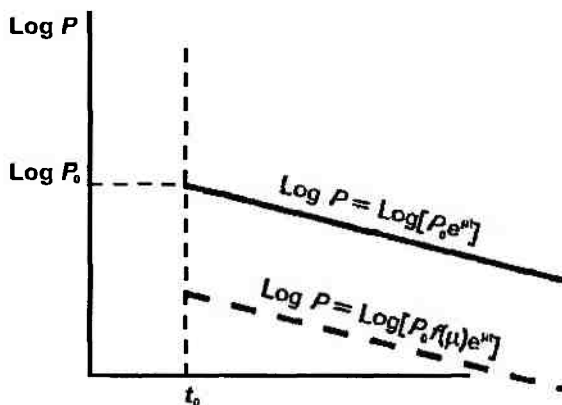


Рис. 5

выражении (отношение денежной массы к доходу) до желаемого уровня, скажем, 6,24 недельного дохода. Кривая спроса на деньги в реальном выражении, отражающая все три рассмотренных случая, представлена на рис. 6:

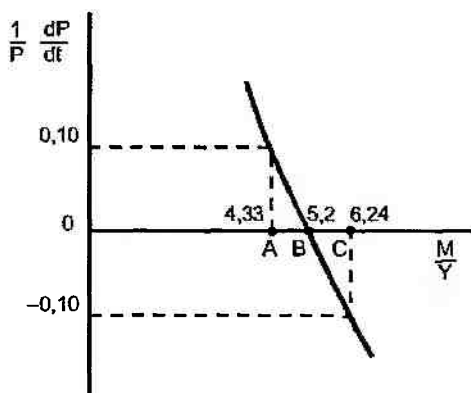


Рис. 6

В новом состоянии равновесия, имея запас наличности, равный 6,24 недельного дохода, каждый член общества становится богаче (неравномерностью распределения пренебрегаем), чем он был раньше, — он имеет больший запас денег на случай всяких неожиданностей. Но все другие реальные ресурсы, доступные обществу, остаются при этом на прежнем уровне. Все это выглядит так, как будто каждому стало лучше чем прежде, и как если бы увеличение отрицательного наклона прямой падения цен означало увеличение богатства.

Ошибочность такого представления станет очевидной, если мы посмотрим, что произойдет при дальнейшем увеличении этого наклона. Существует некоторое предельное значение наклона, превышение которого вынуждает субъекта нести известные издержки, и тем не менее он будет стремиться обладать избыточным запасом, потому что последний дает ему прибыль в силу возросшей покупательной способности денег. Розничный торговец обходится до определенного момента одним мальчиком — посыльным, экономя таким образом на величине денежного запаса, однако с некоторого момента ему придется нанять стражу для его охраны. Он будет вынужден сделать это ввиду возросшей стоимости денег. И вот с этого момента избыточный запас денег в реальном выражении не только не сберегает производственные ресурсы, но, наоборот,

начинает их поглощать. Точно так же обстоит дело, если смотреть на запас наличности как на актив, который приносит неденежный доход, насыщая желание обладать богатством и гарантируя от возможных неожиданностей (мотив предосторожности). Полезность денег, количество которых превосходит некоторый предел, падает, либо потому что требует заботы об их помещении в ценные бумаги, либо потому что требует денежных расходов на их хранение и защиту.

Итак, при малом темпе снижения цен очевиден чистый выигрыш, при большом — чистые потери. Каким же должен быть оптимальный темп снижения цен?

Реальные прибыли и издержки, обусловленные запасом денег, которым обладает субъект, могут быть отнесены к четырем классам:

(1) Рост или падение покупательной способности доллара, причем не фактические, а их ожидаемые величины, что подчеркивается знаком «звездочка» в следующей формуле:

$$-\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^* \quad (4)$$

Если ожидается снижение цен, это — величина положительная и соответствует доходу, если ожидается повышение цен — отрицательная и соответствует издержкам. Если взять отдельного субъекта, то ожидаемый им темп снижения цен не зависит от величины его собственного запаса наличности, так что средние и предельные значения дохода или издержек равны.

(2) Производственные услуги, создаваемые 1 долларом в течение года; денежный запас выступает здесь как фактор производства. Ценность этих услуг должна зависеть от величины запасов, которыми обладают отдельные субъекты, поэтому следует проводить различие между средним и предельным доходами. Мы будем иметь дело с предельной величиной дохода, которую назовем «предельный продукт денег» (marginal product of money)

$$MPM \quad (5)$$

Подобно величине, определенной ур. (4), *MPM* имеет размерность, обратную времени (доход, деленный на год), т. е. ту же, что и процентная ставка. И точно так же, как (4), величина (5) может быть положительной (доход) и отрицательной (издержки). Будем считать кроме того, что это — величина убывающая во всей области определения.

(3) Неденежные потребительские услуги, доставляемые де-

нежной наличностью ее обладателю. Допустим, что мы имеем возможность выразить предельную величину этих услуг денежным эквивалентом в центах, приносимых в год каждым долларом запаса наличности. Обозначим эти предельные не-денежные услуги (*marginal non-pecuniary services*) символом

*MNPS*. (6)

Опять-таки, эта величина может быть как положительной, так и отрицательной, и ее также естественно принять убывающей всюду в области определения.

(4) Последняя компонента — цена воздержания, т. е. процентная ставка, получаемая с каждого доллара, предназначенного на потребление и не истраченного на него. Эта компонента зависит от индивидуальных временных предпочтений и может быть названа «внутренней» (личной) дисконтной ставкой (*internal rate of discount*) будущего. Предположим, что при данном уровне своего реального денежного запаса индивидуум оценивает сумму трех предыдущих компонент десятию центами в год на каждый доллар. Если он увеличит потребление на 1 доллар (скажем, в течение года, т. е. увеличит скорость потребления на 1 доллар в год за год), то тем самым он изымет этот доллар из своего запаса и, следовательно, пожертвует непрерывным потоком потребляемых услуг, которые он сможет получить в будущем в виде трех перечисленных выше компонент — 10 центов на каждый доллар в год до бесконечности. И наоборот, если он, пожертвовав сегодняшним потреблением, сбережет 1 доллар и увеличит на него свой запас наличности, то тем самым он сможет приобрести в будущем дополнительный непрерывный десятицентовый поток потребляемых услуг, которые будут к нему поступать до бесконечности. И если, зная это, он все же решит увеличить свое потребление, истощая тем самым свой реальный денежный запас, то, следовательно, его внутренняя дисконтная ставка (ВДС) выше 10%. Когда субъект поддерживает свой реальный денежный запас на постоянном уровне, то это значит, что его ВДС равна в точности 10%. И, наконец, когда субъект решает нарастить свой денежный запас, это значит, что его ВДС ниже 10%. Обозначим ее символом

*IRD*. (7)

Здесь мы имеем также величину предельную в экономическом значении слова и измеряется она в годовых процентах.

Заметим, что предыдущее определение внутренней дисконтной ставки справедливо в условиях постоянного потока потребления, но сама ее величина еще ничего не говорит о

том, сколь быстро субъект намерен наращивать или истощать свой денежный запас; она лишь показывает, намерен ли субъект это делать вообще. Когда он меняет темп своих накоплений или трат, а следовательно, и временной ход своего будущего потребления, то у него происходит трансформация собственной ВДС, от которой и зависит, сколько он будет накапливать или тратить. Чем сильнее он урезает свое сегодняшнее потребление (ради повышения его потока в будущем в форме трех первых компонент реального дохода), тем с большей неохотой он будет продолжать свое занятие, в ходе которого его ВДС понижается (это и есть первый мотив временных предпочтений по Бем-Баверку). Таким образом, темп его трат или накоплений в определенный момент времени определяется условием равенства его ВДС сумме составляющих (4), (5) и (6), причем сама эта сумма может зависеть от указанного темпа<sup>1</sup>. Там, где это необходимо, мы будем обозначать ВДС ( $IRD$ ), соответствующую нулевой величине накопления, символом  $IRD(0)$ .

Не вполне ясно, следует ли рассматривать ВДС как константу для всех индивидуумов в периоды времени, когда уровень потребления постоянен, или она является функцией некоторых переменных, например, (*a*) уровня потребления или (*b*) отношения богатства к доходу.

Вопрос о переменной (*a*) сложен. Неясно, должен ли этот параметр вообще влиять на ВДС. Какова бы ни была его величина, сегодняшнее потребление должно снижаться, если происходит обмен на его будущий более высокий уровень. Если ВДС зависит от (*b*), то из условия стабильности следует, что ВДС должна быть тем выше, чем выше величина отношения богатства к доходу. Но, с другой стороны, кажется разумным, что больший запас богатства на будущее вызывает меньшее желание жертвовать ради него сегодняшним. Уязвимость этого довода в том, что при этом смешивается падение величины  $MNPS$  при росте отношения (*b*) с ростом величины  $IRD$ , и не видно способа, как различить эти две тенденции. Позднее мы еще вернемся к этой головоломке.

Вводя компоненту  $IRD$ , мы получаем возможность преобра-

---

<sup>1</sup> Составляющая (4) не может зависеть от темпов трат или накоплений отдельного субъекта. Влияет ли этот темп на компоненту (5), зависит от того, о каких ресурсах идет речь — дополняющих денежный запас или конкурирующих с ним. И, наконец, поведение компоненты (6) определяется тем, влияет ли уровень потребления на не-денежную полезность не-денежного запаса.

зовать запас в поток. Это и есть тот инструмент, который необходим, чтобы связать две компоненты издержек, рассмотренные в разделе VI.

Итак, индивидуум находится в состоянии долгосрочного равновесия по отношению к своему запасу наличности, если выполнено условие

$$-\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^* + MPM + MNPS = IRD(0). \quad (8)$$

Допустив временно, что  $IRD(0)$  постоянная положительная величина, мы сразу же обнаружим, что ур. (8) суммирует все предыдущие рассуждения. Действительно, пусть цены растут и рост их ожидается в дальнейшем. Тогда первый член отрицателен. При этом запас денег должен быть достаточно мал, чтобы обеспечить такой положительный доход от его производственных и не-денежных услуг, который не только компенсировал бы отрицательный вклад первого члена, но и уравновешивал правую часть. Теперь снизим ожидаемую скорость роста цен; при этом левая часть ур. (8) станет больше правой. Чтобы достигнуть нового равновесия, должен быть увеличен запас наличности. Это приведет к требуемому снижению суммы  $(MPM + MNPS)$  и уравновесит левую часть с правой. Если же ожидается снижение цен, то первый член становится положительным, и если при этом он станет больше величины  $IRD(0)$ , то запас наличности должен быть достаточно большим, чтобы сделать сумму компонент  $(MPM + MNPS)$  отрицательной.

Из четырех входящих в ур. (8) компонент только  $MPM$  и  $MNPS$  описывают получаемый данным субъектом доход, не связанный с внешними эффектами, касающимися остальных членов общества. Это — его личные прибыли и убытки. С другой стороны, рост или падение цен оборачиваются для него убытками и прибылями лишь постольку, поскольку пополнение или оскудение его денежного запаса в точности компенсируется соответствующими изменениями денежных запасов остальных членов общества. И  $IRD(0)$  есть именно та цена, которую субъект платит за изменение своего денежного запаса, презентуя другим соответствующую прибыль. В нашем упрощенном обществе, если кто-то уменьшит свое потребление, все остальные получают возможность потреблять чуть больше. Но если они все сразу, одновременно попытаются понизить свое потребление путем увеличения собственных запасов наличности, то они просто понизят цены, повысят реальное со-

держание своего денежного запаса, но отнюдь не снизят общего объема потребления.

Заметим, что этот вывод не может быть перенесен на товарные деньги (скажем, золото), производство которых связано с постоянными издержками. Попытка отдельного субъекта увеличить свой денежный запас поначалу приведет к снижению цен, но это в свою очередь перебросит ресурсы на производство золота и восстановит прежний уровень цен. Так что сэкономленный на потреблении доллар будет обращен на производство благ ценой в тот же доллар, но в виде золота. И никакого подарка извне в этом не видно. Если, однако, количество товарных денег строго фиксировано и производство их запрещено, то на них распространяются все правила, установленные выше для бумажных денег.

Итак, запас бумажных денег достигает своего оптимума в реальном выражении, когда выполняется условие

$$-\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^* = IRD(0). \quad (9)$$

При этом

$$MPM + MNPS = 0. \quad (10)$$

Иными словами, при сделанных допущениях ничего не стоит увеличить реальный денежный запас на 1 доллар: все, что для этого требуется, это слегка понизить цены. Денежный запас, таким образом, достигает оптимальной величины, когда выполняются условия насыщения, так что реальный доход от добавленного доллара оказывается равным нулю.

Наш вывод получен для отдельного субъекта. А как обстоит дело с обществом в целом? Если бы внутренняя дисконтная ставка  $IRD(0)$  была одинакова для всех субъектов и оставалась постоянной во времени, приведенное выше решение можно было бы перенести на все общество: денежный запас достигает оптимальной величины, когда темп снижения цен становится равным общей для всех величине внутренней дисконтной ставки  $IRD(0)$ . При этом возникает ряд вопросов. Во-первых, почему разные люди должны иметь одинаковую  $IRD(0)$ . Во-вторых, как узнать, одинакова ли  $IRD(0)$  у разных субъектов, и как можно определить ее величину, наблюдая рыночные отношения? Иначе говоря, как установить, что ур. (9) выполняется? Наконец, в-третьих, если не все люди имеют одинаковую величину  $IRD(0)$ , или если она не является константой, а зависит от других переменных, то какова должна быть экономическая политика, позволяющая достигнуть оптимальной величины денежной массы?

## 8. Внутренняя дисконтная ставка

Предположение о том, что внутренняя дисконтная ставка является величиной постоянной и одинаковой для всех индивидумов, теоретически может быть оправдано тем, что в условиях существования, которые мы предписали нашему простому обществу, «рационально» ведущий себя индивидум не будет дисконтировать свое будущее, т. е. его дисконтная ставка равна нулю:  $IRD(0) = 0$ .

Происходит это потому, что в подобном обществе отсутствуют причины, обычно заставляющие людей дисконтировать будущее в пользу настоящего.

(1) Первая из них — ожидания, что в будущем потребление возрастет. И поскольку предельная полезность потребления падает по мере его роста<sup>1</sup>, то даже если бы потребления в настоящем и будущем были оценены как одинаковые, будущее все равно казалось бы более низким. А ведь величина  $IRD(0)$ , по определению, относится к стабильному потоку потребления.

(2) Вторая причина — конечная продолжительность жизни. Если субъект больше озабочен своим собственным потреблением, нежели потреблением своих наследников, то это стимулирует его дисконтировать будущее, и он будет стремиться снизить потребление не при жизни, а скорее за пределами ее.

(3) Неопределенность самой продолжительности жизни побуждает перенести дисконт на ближайшее будущее, которое наползает даже на период «ожидаемой» (т. е. средней) ее продолжительности.

Гарантированные бессмертие и неизменность людей гипотетического общества исключает мотивы (2) и (3) из числа побудительных.

Существуют ли другие «рациональные» причины для дисконтирования будущего? Если судить по известным мне публикациям, ответ будет отрицательным, и именно поэтому столь часто используется термин «недооценка будущего», как синоним положительности внутренней дисконтной ставки.

Этот вывод сравнительно легко оправдать, рассматривая нашу общественную модель. Постепенно снижая свое потребление, скажем, на 1 доллар в год, наш бессмертный индивидум создаст актив (1 наличный доллар), который обеспечит ему в будущем получение услуг, рассматриваемых им как благо, на-

---

<sup>1</sup> Или более обще: уровень, на котором субъекты пожелали бы заменить будущее потребление настоящим, растет вместе с ростом отношения будущего потребления к настоящему.

пример, в размере 10 центов в год на все бесконечное будущее. Таким монотонным самоограничением он поднимает уровень грядущего потребления, но в какой-то момент, назовем его  $t_0$ , прекращает наращивать свой денежный запас. Не станет ли он упрекать себя спустя некоторое время  $t_0$ ? Он может сказать себе тогда: «Будь я умнее и начни ограничивать себя несколькими годами раньше, это оказалось бы так далеко в прошлом, но зато я был бы вознагражден сейчас и навсегда в будущем более высоким уровнем потребления. Так насколько же я был глуп, что не принес эту жертву тогда». Это ретроспективное рассуждение не предполагает, что в момент  $t$  субъект получил некую дополнительную информацию, которой он не обладал в момент  $t_0$ , а его нежелание ограничивать свое потребление в прошлом противоречит норме, которую естественно назвать «рациональным поведением»: на основе заранее известных данных строить свое поведение таким образом, чтобы в будущем не раскаиваться<sup>1</sup>.

Но даже если рассуждать «рационально», это еще не значит, что не существует предела накоплений к моменту времени  $t_0$ , если субъект вообще собирается что-то накапливать. Дело в том, что у него всегда остается мотив (1), оправдывающий дисконтирование будущего. Согласно этой логике, «рациональный» человек будет сравнивать не единицы абсолютного потребления в настоящем и будущем, а единицы полезности потребления.

Именно на основе такой концепции рационального поведения Морис Алле<sup>2</sup> пришел к выводу, что оптимум реальной процентной ставки есть нуль, а оптимальный запас капитала в стационарном состоянии достигается тогда, когда его предельная производительность становится равной нулю. Та же концепция положена в основу недавно выполненной в духе «золотого правила роста» теоретической работы, где оптимальным считается максимально возможный уровень потребления на единицу капитала<sup>3</sup>.

Если стать на эту точку зрения и допустить, что члены ги-

---

<sup>1</sup> Здесь уместно уточнить, что подразумевается под заранее известными данными. Пусть некто уже проиграл доллар на пари, что монета, которую он считает «честной», упадет на орла. Он еще раз держит пари, но теперь уже ставит на решку. Допустим, выпал орел, и он потерял еще один доллар. Наш субъект будет сожалеть о потере, но не о том, что ставил на решку, так как на основе имевшихся у него данных эта ставка была предпочтительней.

<sup>2</sup> Economie et Intert, Paris: Librairie des Publications Officielle (1947).

<sup>3</sup> Edmund S. Phelps, Golden Rules of Economic Growth: Studies of Efficiency and Optimal Investment, N.Y.: Norton (1966).

потетического общества ведут себя рационально, поставленная задача решается немедленно. Оптимальное состояние характеризуется постоянным количеством денег и безусловно стабильным уровнем цен. При этом выполняется соотношение (9), а следовательно, и (10). В отдельности каждый член общества стремится накопить такой денежный запас, чтобы предельный доход с него стал равен нулю, и как раз в результате этих попыток устанавливается тот уровень цен, при котором величина денежного запаса в реальном выражении оказывается достаточно большой, чтобы давать нулевой предельный доход.

Мне, однако, трудно согласиться с таким выводом. Перенесение его на реальный мир, где кроме денег существуют и другие виды активов, означало бы, что устойчивое состояние равновесия достигается только при насыщении капиталом, т. е. при нулевом предельном доходе на реальный капитал. Если бы подобная ситуация реализовалась, это помогло бы ответить на второй из поставленных выше вопросов — можно ли наблюдать рыночные феномены, свидетельствующие об одинаковости для всех внутренней дисконтной ставке  $IRD(0)$ . Существование положительного, хотя бы и малого, предельного дохода на капитал является достаточным условием роста. А это, как мне кажется, не соответствует наблюдениям. Большой, если не основной, период человеческой истории в грубом приближении можно считать стационарным. Это, например, Европа в средние века и, конечно же, Япония в течение столетий, предшествовавших XIX веку. Был ли нулевым предельный доход на капитал в этих обществах?

Если он был положительным, то отсутствие роста можно объяснить, опираясь на предыдущий анализ, либо тем, что себя любили больше, чем потомков, либо иррациональностью поведения, обусловленной собственным эгоизмом и близорукостью. Ни одно из этих объяснений не кажется мне удовлетворительным, но, должен признаться, никаких других я найти не мог<sup>1</sup>.

И все же интересно, к каким следствиям ведет предположение о том, что ставка  $IRD(0)$  не равна нулю и положительна по крайней мере для некоторых членов общества; при этом мы оставляем открытым вопрос, связано ли это с их близорукос-

---

<sup>1</sup> Одно время мне казалось, что я нашел рациональное обоснование неравенства  $IRD(0) > 0$  в модели индивидуального поведения, отличной от общепринятой. Однако Кеннет Эрроу разъяснил мне, что, хотя эта модель и более содержательна, из нее также следует вывод о рациональном поведении (см. Приложение).

тью, эгоизмом или какими-то еще неизвестными нам мотивами дисконтирования будущего.

Чтобы изучить эти последствия, нам потребуется несколько усложнить модель общества. Сейчас в этом обществе каждый его член создает такой запас денег, чтобы в соответствии с заданным постоянным темпом роста или падения денежной массы достигалось состояние равновесия, при котором индивидуальные денежные запасы удовлетворяют ур. (8). Это состояние будет устойчивым независимо от того, одинакова или нет ставка  $IRD$  у различных субъектов, а рынок не дает никаких указаний относительно индивидуальных значений этой ставки. Все, что нам известно, это то, что личные денежные запасы субъектов должны удовлетворять уравнению

$$IRD(0) - MPM - MNPS = - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right), \quad (11)$$

и чтобы вычислить отдельные члены в левой части, нам необходима дополнительная информация. Ее мы сможем получить, несколько ослабив условия, первоначально наложенные на модель общества.

## 9. Введение займов и кредитов

В качестве первого шага мы откажемся от условия (9) разд. I, т. е. разрешим членам общества делать займы и предоставлять их; остальные условия пока сохраняются. Это означает, что заимствовать разрешается только в двух случаях: (а) для финансирования избыточного потребления или (б) для использования денег как производственного ресурса.

Для простоты будем предполагать, что существует лишь один вид долгового инструмента, а именно, обязательства непрерывно, до бесконечности выплачивать в год 1 доллар, т. е. бессрочные обязательства, или «консоли»<sup>1</sup>. Кроме того, предположим, что производственные предприятия подобны корпорациям и фирмам в нашем реальном мире — они уже по своей сути представляют собой нечто, отличное от индивидуумов,

<sup>1</sup> Общность анализа несколько не нарушится, если мы будем рассматривать только положительные процентные ставки и пренебрежем трансакционными издержками при покупке и продаже консолей, а краткосрочные займы всегда могут быть включены в операции с бессрочными обязательствами.

образующих общество, так как только последние являются первичными собственниками богатства, потребителями и продавцами производительных ресурсов. И, в свою очередь, только предприятия, согласно предположению, наделены правом хранения денег, которые они получают у индивидуумов путем заимствования. Таким образом, весь денежный запас может быть разделен на две части:

$M_e$  = деньги предприятий;

$M_w$  = деньги первичных собственников.

В портфелях первичных собственников богатства (ПСБ) денежный запас  $M_e$  представляет долговые инструменты, выпускаемые предприятиями. Мы будем предполагать, что все долговые обязательства равноправны, независимо от того, кто является их держателем (учреждения или частные лица), и все они обязательны к приему как законные средства, свободно обращающиеся на рынке, подобно обычным услугам. Назовем принадлежащее частному лицу долговое обязательство «облигацией», и пусть символ  $B$  представляет число этих обязательств (бессрочных консолей), каждое из которых есть обязательство выплатить его владельцу 1 доллар в год. Пусть  $P_B$  — цена этого долгового инструмента,  $r_B$  — обратная величина  $P_B$ , так что  $1/P_B$  — процентная ставка.

Если ожидаемая величина  $P_B$  в среднем остается постоянной, испытывая лишь небольшие колебания, то  $r_B$  представляет ожидаемый денежный доход кредитора на каждый данный займы доллар и ожидаемые издержки заемщика на каждый полученный доллар<sup>1</sup>. И как обладание деньгами может приносить не-денежный доход их владельцу, вселяя в него чувство уверенности и гордости собственника, так и обладание облигациями может приносить подобный доход, но их эмиссия может быть сопряжена с не-денежными издержками. Предельные не-денежные услуги от долларовой ценности облигаций зависят в первую очередь от величины запаса как денег, так и облигаций у их владельца, а следовательно, от предельных не-денежных услуг, создаваемых денежным запасом. При этом существенно не номинальная величина обоих запасов, но их реальная стоимость, которую можно представить, отнеся величину этих запасов к доходу, предназначенному на приобретение потреби-

---

<sup>1</sup> Полагая доходы кредитора равными издержкам заемщика, мы допускаем, что их ожидания одинаковы, а транзакционными издержками можно пренебречь.

тельских благ (т. е. после уплаты долгов и получения процентов, но до того, как деньги отложены в виде сбережений или, наоборот, истрачены).

Пусть

$$m_i = \frac{M_i}{Y_i}, \quad v_i = \frac{B_i P_B}{Y_i} \quad (12)$$

представляют денежные запасы  $i$ -го субъекта в форме наличности и облигаций соответственно, причем  $M_i$  и  $B_i$  — номинальное количество денег и число облигаций, которыми он обладает, а  $Y_i$  — его номинальный доход в единицу времени. Предельную величину потока не-денежных услуг, измеряемых в центах на каждый доллар капитала в единицу времени, которые получает субъект, обладающий запасом денег  $m_i$  и запасом облигаций  $v_i$ , обозначим как

$$MPS_M(m_i, v_i) \text{ и } MPS_B(m_i, v_i). \quad (13)$$

Заметим, что  $v_i$  может быть как положительным, так и отрицательным, так что сумма  $(m_i + v_i)$  может быть и отрицательной.

Интуитивно деньги кажутся более эффективным, нежели облигации, носителем не-денежных услуг (в этом суть введенного Кейнсом понятия «предпочтение ликвидности»). Математически мы выразим это качество денег, приняв, что

$$MPS_M(m_i, v_i) \text{ и } MPS_B(m_i, v_i) \quad (14 \text{ а})$$

имеют одинаковый знак;

и

$$|MNPS_M(m_i, v_i)| > |MNPS_B(m_i, v_i)| \quad (14 \text{ б})$$

при всех значениях  $m_i$  и  $v_i$ , причем равенство возможно только при  $MNPS_M$  равном нулю. В словесной форме это означает, что облигации приносят положительный доход, когда положителен доход от денег, а когда деньги приносят отрицательный доход, то отрицателен доход от облигаций; но когда и те и другие обеспечивают получение положительных не-денежных услуг, то всякий субъект в качестве компенсации за некоторые потери денежного дохода всегда предпочтет 1 лишний доллар наличности одной лишней облигации. Если его портфель насыщен одним типом активов, то он насыщен обоими, и субъект одинаково равнодушен

как к деньгам, так и к облигациям. Когда же доход от тех и других отрицательный, он предпочтет облигации<sup>1</sup>.

Но если дело обстоит именно так, то возникает вопрос о положительных значениях этого члена, поскольку тогда должна существовать определенная область, в которой преимущества облигаций перевешивают более высокую ликвидность денег, так что точка перехода может лежать несколько выше нуля. Поскольку далее нас будут интересовать лишь положительные значения  $MNPS_M$ , я не буду развивать здесь свои соображения относительно указанной точки. Вот когда облигации предпочтительнее денег. Это условие выглядит совсем безобидно, но может оказаться критическим.

### А. Постоянное количество денег

Вернемся к исходной точке анализа, когда не пролетал еще вертолет и не горел камин, а количество денег оставалось постоянным. На время забудем и о величине  $M_e$ , приняв  $MPM = 0$ , при любых значениях  $M_e$ , и будем считать  $M_e = 0$  (т. е. наличность не входит в производственную функцию).

Пусть теперь в нашем гипотетическом обществе, находящемся в состоянии равновесия с разными у различных субъектов значениями ставки  $IRD(0)$ , введены займы и кредиты. Рассмотрим двух субъектов. Мистер Швингер ( $S$ ) желает занимать по 20 центов в год до бесконечности для того, чтобы увеличить

---

<sup>1</sup> Подобная интерпретация кажется адекватной нашим интуитивным представлениям, когда  $MNPS_M$  — величина положительная, и это единственный случай, известный нам на опыте. Если деньги предпочтительнее, как гарант будущего или ввиду их большей доступности в случае возможных неожиданностей, то это их преимущество должно уменьшаться по мере стремления  $MNPS_M$  к нулю. Когда же нуль достигнут, субъект насыщен ликвидностью и ему безразлична разница в компенсации денежного дохода — облигациями или деньгами. Более неопределенны условия, когда  $MNPS_M$  отрицательно. По-видимому, такого рода отрицательные неденежные услуги отражают издержки хранения денег, выражающиеся в беспокойстве, страхе быть ограбленным и т. д. Поэтому вполне правдоподобно, что облигации являются в этом смысле более надежными и легче сохраняемыми активами, что и служит основанием для их предпочтения.

Но если дело обстоит именно так, то возникает вопрос о положительных значениях этого члена, поскольку тогда должна существовать определенная область, в которой преимущества облигаций перевешивают более высокую ликвидность денег, так что точка перехода может лежать несколько выше нуля. Поскольку далее нас будут интересовать лишь положительные значения  $MNPS_M$ , я не буду развивать здесь свои соображения относительно указанной точки.

свой уровень потребления на 1 доллар в год за год ( $IRD(0) = 0,20$ ). Мистер Рейшнелл ( $R$ ) не намерен снижать свой непрерывный поток потребления, предвкушая какое-то последующее возрастание его ( $IRD(0) = 0$ ).

В начальный момент имеем:

$$\text{для } S: MNPS_M(m_S, 0) = IRD(0) = 0,20 \quad (15)$$

$$\text{для } R: MNPS_M(m_R, 0) = IRD(0) = 0$$

Теперь каждый из них может покупать облигации (накопление) или продавать их (растрачивание). Обозначим буквой  $S_i$  накопление  $i$ -того субъекта, выраженное как доля доступного ему для потребления дохода (аналогично введенным ранее величинам  $m_i$  и  $v_i$ ). Тогда каждый из них, полагая, что цена облигаций  $P_B$  будет в среднем оставаться постоянной<sup>1</sup>, сможет наращивать свои сбережения до тех пор, пока

$$MNPS_M(m_i, v_i) = IRD(S_i) = r_B + MNPS_B(m_i, v_i). \quad (16)$$

Вычитая член  $MNPS_B$  из всех написанных равенств, получим

$$\begin{aligned} MNPS_M(m_i, v_i) - MNPS_B(m_i, v_i) &= \\ &= IRD(S_i) - MNPS_B(m_i, v_i) = r_B. \end{aligned} \quad (17)$$

Уравнения (16) и (17) являются, с одной стороны, упрощенной версией ур. (8), поскольку здесь принято

$$\left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = MPM = 0,$$

а с другой — более полной формой того же уравнения, поскольку введение облигаций допускает существование ненулевых сбережений.

В начальный момент времени, когда у субъектов  $S$  и  $R$  величины  $v_i$  и  $s_i$  равны нулю, из ур. (14) и (15) следует, что обе левые части ур. (17), а именно

$$MNPS_M - MNPS_B \quad \text{и} \quad IRD - MNPS_B,$$

положительны для  $S$  и равны нулю для  $R$ . Должен, следовательно, существовать интервал положительных значений процентной ставки, в котором мистеру  $S$  выгодно занимать, а мистеру  $R$  — давать займы. Сколь много  $S$  захочет взять в долг, а  $R$  давать зай-

<sup>1</sup> Конечно, неопределенность величины  $P_B$ , которая делает наличность более ликвидной, чем облигации, в основном объясняется неравенством (14).

мы, будет зависеть от величины ставки и личных предпочтений. Если заимствование имеет место, то уровень постоянного потока потребления сдвигается: вниз для мистера  $S$ , текущий уровень которого возрос за счет заемных средств, относительно того, на который он мог рассчитывать; вверх для мистера  $R$ , текущий уровень которого снизился относительно прежнего. А в результате ставка  $IRD$  снизится у  $S$  и возрастет у  $R$ . Поскольку мы приняли, что  $MNPS_M$  и  $MNPS_R$  зависят только от  $m_i$  и  $v_i$ , но не от скорости их изменения, и так как величины  $r_B$ ,  $m_i$  и  $v_i$  в данный момент фиксированы (исключая может быть начальный сдвиг, который будет рассмотрен далее), только изменение  $IRD$  является регулятором, ограничивающим величину кредита, который кредитор намерен отдать, а заемщик получить — каждый по своей процентной ставке.

Если облигации не дают не-денежного дохода, размер  $IRD(0)$  должен определять, какой из субъектов будет накапливать, а какой тратить. Субъекты, у которых ВДС высока, будут брать займы у тех, у кого она ниже, но и заемщики и кредиторы должны находиться на уровне, когда величина  $IRD(s_i)$  у всех одинакова. Это условие не является необходимым, если облигации дают не-денежный доход. Субъект, который ценит не-денежный доход от облигаций выше не-денежного дохода от денег, может накапливать, даже если его  $IRD(0)$  относительно высока. Но при любом размере ставки одни будут одалживать, а другие давать займы. Чем ниже будет опускаться ставка, тем больше будет желающих брать в долг, и как можно больше, и тем меньше будет желающих давать в долг, причем каждый из них постарается дать меньше.

Следовательно, в любой момент времени должна существовать такая величина процентной ставки, при которой ур. (17) удовлетворяется для каждого субъекта, а требуемое количество облигаций равняется их предложению. Но подчеркнем: при данной ставке значения  $IRD(s_i)$  различных субъектов не обязательно должны быть равны.

Какой начальный эффект, если таковой вообще проявится, вызовет введение кредитов и займов в отношении спроса на деньги?

М-р Швингер,  $IRD$  которого теперь стала ниже, захочет обладать большим денежным запасом, именно для этого он и брал займы. М-р Рейшнелл,  $IRD$  которого теперь стала выше, захочет иметь меньший денежный запас, ведь именно для этого он и давал займы.

В результате происходит перемещение наличности и ценных бумаг, трансферт денежного запаса в запас ценных бумаг. И поскольку это перемещение зависит от желаний сторон, оно занимает определенное время.

Допустим, однако, что обмен между наличностью и облигациями происходит мгновенно. Сохранится ли спрос на деньги в реальном выражении на том же уровне, упадет или повысится? У меня нет рецепта определения нового уровня. Это зависит от требований на деньги со стороны той части населения, которая имеет высокую величину  $IRD(0)$ , и той, у которой эта величина мала. Если спрос на реальные деньги выше, это приведет к снижению цен, если ниже — цены повысятся. Для простоты примем, что спрос неизменен, так что цены остаются постоянными<sup>1</sup>.

В процессе заимствований и кредитования одни накапливают обязательства, а другие покупают их для того, чтобы выплачивать проценты. Каким же будет состояние равновесия?

Оно должно удовлетворять ур. (17) для всех субъектов при  $s_i = 0 = 0$ . Равновесие достигается в результате взаимодействия трех процессов, инициируемых механизмом займы — кредиты.

1. Сдвиги в распределении богатства. Кредиторы аккумулируют богатство, получая возрастающий доход, доступный для потребления (если  $Y_i^0$  — первоначальный доход кредитора  $i$  от продажи своих услуг, то в последующем его доход равен  $Y_i^0 + B_i$ , причем  $B_i$  положительно), тогда как должники богатство растрачивают, получая уменьшающийся доход, доступный для потребления. Допустим, что все члены ур. (17) остаются постоянными для каждого субъекта. Тогда при любой величине процента доля  $s_i$  меняться не будет, но положительная величина  $s_i$  соответствует возрастающей базе, а отрицательная — снижающейся. Абсолютный спрос на обязательства будет возрастать, а их предложение — падать, что вызовет снижение ставки  $r_B$  и приведет к увеличению числа заемщиков и уменьшению числа кредиторов. Предельного состояния достигнут лишь те субъекты, которые при минимальном значении разности  $IRD(0) - MNPS_B(m_i, v_i)$  пожелают вкладывать деньги в сбережения. Величина  $r_B$  будет равна этому минимальному значению, при котором уже невозможно ни чистое накопление, ни чистая трата<sup>2</sup>.

2. Сдвиги в стоимости не-денежных услуг. В ходе ссудно-

<sup>1</sup> Отметим, что общая величина консолидированного ликвидного богатства общества всегда равна  $M$ , поскольку положительная сумма облигаций, находящихся у их владельцев, компенсируется отрицательной суммой у их эмитентов. Вопрос, стало быть, состоит лишь в том, может ли привести введение займов и кредитов к изменению пропорции богатства/доход.

<sup>2</sup> При этом мы все время полагали, что каждый субъект ожидает постоянства величины  $P_B$ , что, конечно, является слишком грубым допущением, если ставка  $r_B$  падает. Аналогично, не может оставаться постоянной величина  $[(1/P)/(dP/dt)]$ .

кредитного процесса происходит увеличение относительного богатства ( $m_i + v_i$ ) у накапливающих субъектов и уменьшение его у тратящих<sup>1</sup>. У первых это будет понижать как значение  $MNPS_B$ , так и  $MNPS_M$ , а следовательно, при заданной процентной ставке необходимо понижение и величины  $IRD(s_i)$ , чтобы достигалось равновесие<sup>2</sup>, и это будет происходить путем снижения сберегаемой части дохода. Наоборот, у заемщиков вырастут

<sup>1</sup> Это отношение, назовем его  $w$ , равно

$$w = \frac{M_i + V_i}{Y_i + B_i} - \frac{M_i + V_i}{Y_i + r_B V_i}, \quad (a)$$

где  $V_i = B_i P_B$ . Дифференцируя по  $V$  и опуская для простоты индексы, получим

$$\frac{dw}{dV} = \left[ Y - rM + (Y + rV) \frac{dM}{dV} \right] / (Y + rV)^2, \quad (b)$$

так что  $dW/dV > 0$ , если

$$\frac{dM}{dV} \geq \frac{rM - Y}{Y + rV} - \frac{r(M + V)}{Y + rV} - 1.$$

В общем случае  $dM/dV > 0$ , т. е. когда и богатство и доход возрастают одновременно, потребность в деньгах тоже возрастает, но медленнее, чем растет богатство. Следовательно, условие (с) будет выполнено, если

$$\frac{r(M + V)}{Y + rV} \leq 1, \quad (d)$$

или

$$\frac{Y + rV}{M + V} \geq r. \quad (e)$$

Таким образом, отношение полного дохода (в него включается и доход от человеческих услуг) к величине богатства оказывается больше процентной ставки, которая казалось бы и должна быть мерой этого отношения.

Если бы доход по определению включал компоненту не-денежных услуг, которую можно измерить, а именно избыток над не-денежными услугами облигаций, тогда указанная пропорция изменялась бы именно таким образом. Определенное так отношение богатства к доходу (назовем его  $w'$ ) равнялось бы

$$w' = \frac{M_i + V_i}{Y_i + r_B(M_i + V_i)} = \frac{W_i}{Y_i + rW_i}.$$

Согласно нашим предположениям, когда  $W$  растет, то же справедливо для  $M_i$  и  $V_i$ . Но  $\frac{dw'}{dW} = \frac{Y_i}{(Y_i + rW)^2} > 0$ .

<sup>2</sup> Как следует из предыдущего примечания, в результате существования начального распределения наличности и обязательств, заемщики, очевидно, снизят свой запас наличности, оплачивая ею как избыточное

как  $MNPS_B$ , так и  $MNPS_M$ , что приведет к более высокой ставке  $IRD(s_i)$ , которая необходима для равновесия, и снизит долю растрачиваемого дохода. По этой причине и спрос и предложение облигаций упадут, но сказать, опираясь только на этот факт, что случится с процентной ставкой, нельзя; можно лишь констатировать снижение объемов займов и кредитов. Если бы работал только этот фактор, равновесие достигалось бы за счет изменения параметров  $MNPS_B$  и  $MNPS_M$ , которые обеспечива- ют переход к равновесию при  $s_i = 0$  для каждого индивидуума и при одинаковой для всех членов общества разности  $IRD(0) - MNPS_B(m_i, v_i)$ .

3. Изменение внутренней дисконтной ставки. Третьим стабилизирующим фактором является изменение дисконтной ставки  $IRD(0)$  при нулевой величине сбережений. Иногда утверждают, что она должна зависеть от уровня потребления: «скопидомы» в состоянии равновесия должны иметь более высокий, чем вначале, уровень потребления, а «транжиры» — наоборот, более низкий, и, как обычно полагают, именно такой, что он-то и представляет верхнюю границу внутренней дисконтной ставки («Бедные потому и бедны, что близоруки»). Такое утверждение, однако, не выдерживает критики, поскольку увеличение трат будет расширять, а не сужать разрыв между  $IRD(0)$  и  $MNPS_B$  у «транжир», раскачивая систему и уводя ее от равновесия. Более того, если исходить из «первых принципов», то непонятно, почему ВДС должна быть жестко привязана к уровню, который не изменяется со временем. Если же текущее потребление невелико, то таким останется оно и в будущем; если задано первое, то задано и второе. Поэтому я отклоняю указанную возможность.

Более убедительной представляется альтернатива, тоже не лишенная известных трудностей, упомянутых ранее, и состоящая в том, что ставка  $IRD(0)$  считается зависящей не от абсолютного уровня потребления, а от отношения богатства к доходу, причем величина ставки должна расти или снижаться вместе с величиной этого отношения. Поскольку отношение богатства к доходу растет у «скопидомов» и падает у «транжир», это должно приводить к сближению величины разности

потребление, так и обслуживание долга, а кредиторы этот запас увеличат за счет накоплений и получения процентов с должников. Заемщики станут беднее и будут получать меньший доход, идущий на потребление, а с кредиторами произойдет обратное. Таким образом начальное перераспределение просто ликвидирует неравновесное состояние, существовавшее в обществе ввиду запретов на займы и кредиты.

$IRD(0) - MNPS_B$  у субъектов обоих типов и стабилизировать экономическую систему.

4. Конечное стационарное состояние равновесия. Под влиянием рассмотренных выше факторов экономическая система приходит в стационарное состояние равновесия, когда для всех субъектов выполняется условие

$$MNPS_M - MNPS_B = IRD(0) - MNPS_B = r_B. \quad (18)$$

И поскольку мы предположили, что масса денег  $M$  фиксирована, то отсюда следует также, что темпы роста цен (и ожидаемый и реальный) равны нулю:

$$\left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right) = \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = 0. \quad (19)$$

Это вовсе не означает, что в конечном состоянии уровень цен остается тем же, что и до введения займов и кредитов. Вообще говоря, цены должны повыситься, так как в реальном выражении деньги составляют теперь лишь часть дохода. Вместе с тем обнаруживается и другая сторона мотива предосторожности — снижение полезности наличного запаса, причем в этом направлении несомненно действует первый из рассмотренных факторов (сдвиги в распределении богатства), поскольку в финальной стадии процесса доминирующую роль начинают играть субъекты, первоначально сокращавшие свой денежный запас. Роль других факторов здесь менее определена.

Откажемся теперь от упрощения  $M_e = MPM = 0$  и будем рассматривать деньги как фактор производства. В каждый момент бизнес должен находиться в таком состоянии, чтобы денежная масса удовлетворяла соотношению  $MPM = r_B$ , если ожидаемая цена долговых обязательств  $P_B$  остается в среднем постоянной. Не-денежные факторы здесь роли не играют, так что задача облегчается.

Для любой фирмы или частного лица в конечном состоянии равновесия теперь должно выполняться условие

$$MPM = MNPS_M - MNPS_B = IRD(0) - MNPS_B = r_B. \quad (20)$$

(Отметим, что символ  $MPM$  представляет здесь всю совокупность значений предельного продукта денег для каждого предприятия или субъекта, и то же относится к двум разностям, входящим в эту цепочку равенств; поэтому выражение (20) следует рассматривать как систему  $(n_e + n_w + 1)$  уравнений, для  $n_e$  фирм и  $n_w$  первичных собственников богатства.) Напомним, какие переменные определяют решение этой системы. Во-первых, распределение между первичными собственниками

и фирмами фиксированной денежной массы, затем уровень цен, который устанавливается в соответствии с привычным для общества количеством денег в реальном выражении, и наконец, величина процентной ставки и количество облигаций, находящихся у субъектов.

Ур. (20) представляет определенный шаг в идентификации отдельных членов левой части ур. (11), поскольку при постоянных ценах величина  $MPM$  равна ставке  $r_B$ . Однако мы еще не можем отделить внутреннюю дисконтную ставку  $IRD(0)$  от не-денежных услуг, доставляемых облигациями, а потому не знаем и не-денежных услуг самих денег. Чтобы решить эту задачу, рассмотрим, что происходит, когда меняется количество денег.

### В. Изменяющееся с постоянной скоростью количество денег

Заменим постоянную величину  $M = M_0$  экспонентой с постоянным (положительным или отрицательным) показателем  $\mu$ :  $M(t) = M_0 e^{\mu t}$ . Конечное состояние равновесия, как и ранее до введения облигаций, характеризуется условиями

$$\frac{1}{P} \frac{dP}{dt} = \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = \mu. \quad (21)$$

Ур. (20) необходимо записать в таком виде, чтобы учитывалось изменение цен. Сначала выясним, какими мотивами могут руководствоваться отдельные субъекты и фирмы, решая, в какой форме (наличности или облигаций) накапливать дополнительный доллар. Поскольку с ростом цен стоимость активов падает в той же степени, что и стоимость обязательств, отличие показателя  $\mu$  от нуля роли не играет, и первое звено цепочки ур. (20) сохраняет свой вид:

$$MPM = MNPS_M - MNPS_B = r_B. \quad (22)$$

Оно выражает портфельный баланс, т. е. равновесное распределение услуг, получаемых от денежного запаса.

Теперь, однако, издержки и доход для отдельного субъекта зависят от того, в какой форме — наличности или облигаций — хранит он сбережения. Если он сберегает 1 доллар в виде наличности, то ожидаемый доход составит

$$MNPS_M - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^*,$$

а если в виде облигаций, то

$$MNPS_B + r_B - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^*$$

поскольку величина

$$\left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^*$$

представляет потерю покупательной способности денег. В любом случае ожидаемый доход равен ставке  $IRD(0)$ , так что

$$MNPS_M - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = MNPS_B + r_B - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = IRD(0). \quad (23)$$

Вычитая из всех частей этой цепочки равенств разность

$$MNPS_B - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^*,$$

приходим к уравнениям

$$MNPS_M - MNPS_B = IRD(0) - MNPS_B + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = r_B, \quad (24)$$

которые выражают условие равенства нулю сбережений, т. е. равновесие потока потребления. В полном виде, с учетом компонент  $MPM$  из ур. (22), это условие записывается в виде

$$MPM = MNPS_M - MNPS_B = IRD(0) - MNPS_B + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = r_B \quad (25)$$

и сводится к ур. (20), если

$$\left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = 0.$$

Представим теперь, что мы стартуем из состояния, удовлетворяющего ур. (20) при  $\mu = 0$ , и вводим положительную величину  $m$  (цены начинают расти). Какое влияние это окажет на конечное состояние равновесия, когда ожидаемый темп роста

цен  $\left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)$  станет равным  $\mu$ ? Начнем с того, что при неизменной

ставке  $r_B$  должны выполняться ур. (22), т. е. портфельный баланс сохраняется. Однако условия равновесия (24) оказываются нарушенными, поскольку величина трехчлена в его средней части стала больше и левой и правой частей равенства: стоимость приобретения облигаций, как и сберегаемых денег, оказывается выше, чем извлекаемый доход. Это приведет к тому, что будут предприниматься попытки сократить сбережения, как в форме реального денежного запаса, так и в виде облигаций, при одновременном стремлении увеличить выпуск последних. Но, как мы обнаружили ранее, единственным ре-

результатом станет рост цен, причем сверх того, что обусловлен ростом денежной массы, а это в свою очередь понизит реальный запас денег, находящихся на руках, и повысит процентную ставку. Тем самым будет подавлено как стремление к покупке облигаций, так и к их выпуску. Остается неясным, что произойдет со стоимостью выпущенных облигаций. Повышение процентной ставки ее понизит, сократив одновременно и стремление сбыть их с рук и дополнительный их выпуск. Ясно также, что привлекательность облигаций падает медленнее, чем интерес к деньгам, и причина тому — все та же возросшая процентная ставка. В конечном состоянии величина богатства должна упасть и соответствовать количеству денег в реальном выражении, то относительная доля облигаций при этом возрастет и, возможно, превысит долю наличности.

Вспомним, как происходило уменьшение богатства вследствие инфляции: с ростом ставки  $r_B$  предельный продукт  $MPM$  также возрастал, потому что все меньший объем наличности использовался как производственный ресурс. Так и теперь: чем меньше реальный поток потребительских благ, тем меньше полная величина богатства, и тем больше общество теряет неденежных услуг, создаваемых богатством.

Изменив знак  $\mu$  на отрицательный, мы обратим направление процессов: цены будут падать быстрее, чем уменьшается денежная масса, и так же падает ставка процента  $r_B$ . При малых наклонах прямой падения цен будет наблюдаться рост богатства. Так как  $r_B > 0$  и, соответственно,  $MPM > 0$ , дополнительный приток наличности в бизнес будет увеличивать поток потребительских услуг и наращивать принадлежащую первичным собственникам долю богатства. Если теперь увеличивать темп падения цен, то в определенный момент будет достигнуто состояние равновесия, в котором  $r_B = 0$ .

В этом состоянии, как следует из ур. (22),

$$MNPS_M - MNPS_B = 0. \quad (26)$$

Что означает данное равенство? Согласно ур. (14), оно выполняется, только если

$$MNPS_M - MNPS_B = 0.$$

Но это значит, если учесть ур. (25), что

$$IRD(0) + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = 0 \quad (27)$$

или

$$IRD(0) = -\mu.$$

Мы, наконец, получили рыночную величину внутренней дисконтной ставки: она равна постоянному темпу падения цен, который выводит номинальную ставку на нуль. Более того, очевидно, что именно это состояние является оптимальным: дальнейшее снижение цен вынудит владельцев богатства стремиться к избыточному накоплению, что приведет к отрицательным предельным не-денежным издержкам, и стало быть, к уменьшению величины богатства.

Факторы, которые приводят систему в состояние равновесия, суть все те же, что и в случае постоянного количества денег. Но один из них — изменение величины не-денежных услуг — уже несущественен, поскольку в состоянии равновесия он равен нулю. Следовательно, различия в величине не-денежных услуг у различных субъектов здесь не могут быть компенсированы никакими другими преимуществами. Поэтому равновесия можно было бы достигнуть, если можно было бы исключить начальные различия в дисконтных ставках  $IRD(0)$ , либо, изменив начальное распределение богатства путем его сосредоточения у той части общества, которая имеет самую низкую индивидуальную величину этой ставки, либо путем изменения величины ставки у каждого субъекта индивидуальным подбором отношения богатства к доходу. Наше окончательное правило, определяющее оптимальное количество денег, состоит в том, что этого можно достигнуть путем дефляции цен, темп которой приводит к нулевой номинальной ставке процента. Тогда доход от запаса наличных денег, ценимых тем выше, чем больше их количество, будет в точности сбалансирован: для отдельных субъектов издержками отказа от потребления, а для фирм, накапливающих наличность с помощью займов — ценой обслуживания растущего долга. Тем самым каждый субъект и каждая фирма будут вынуждены поддерживать тот запас наличности, который обеспечивает нулевой предельный доход в смысле полезности для одних и производительности для других. Так как это не добавляет ничего к реальному денежному запасу, доходы в целом тех и других оказываются сбалансированными.

## 10. Введение репродуктивного капитала

Будем теперь постепенно смягчать наши исходные предположения и начнем с условий (7) и (8), которые постулируют существование неизнашиваемых, невоспроизводимых, не вступающих ни в какие рыночные отношения капитальных благ.

Итак, пусть капитальные блага обладают переменным вре-

менем функционирования, могут воспроизводиться и вступать в рыночный обмен. Простейший способ ввести соответствующие изменения в нашу модель, придерживаясь по возможности ее основной канвы, это принять, что только деловые предприятия имеют право владеть капитальными средствами, приобретая их путем выпуска обыкновенных акций (*equitie*), держателями которых становятся первичные собственники богатства. Мы полагаем, что акции, как и облигации, представляют собой инструмент бесконечной длительности действия, но в отличие от облигаций, на каждую из них выплачивается один реальный, а не номинальный, доллар в год. Это значит, что если акция выпущена в году  $t = 0$ , то выплата через  $t$  лет составит не один, а  $P(t)/P(0)$  долларов в год, причем указанная дробь есть индекс потребительских цен в году  $t$  по отношению к году выпуска 0. Таким образом, через  $t$  лет после выпуска цена акции  $P_E(t)$  связана с доходом  $r_E(t)$  на нее соотношением

$$r_E(t) = \frac{P(t)}{P(0)} / P_E(t).$$

Переход к конечному состоянию равновесия здесь происходит сложнее, чем при рассмотрении займов и кредитов, однако условия, определяющие конечное состояние, формулируются весьма просто. Действительно, для предприятия цена производства единицы капитала, способного дать в год один реальный доллар дохода в виде производственных услуг, должна быть равна цене, по которой продается одна акция. Короче,

$$MRY = r_E, \quad (30)$$

где  $MRY$  (marginal real yield) — предельный реальный доход в центрах на доллар в год. К обеим частям равенства, выраженного в номинальных единицах, должно быть добавлено слагаемое, учитывающее рост цен, когда последние меняются. Если фирма не проводит различия между инструментами заимствования (акции или облигации), то должно выполняться соотношение

$$r_B - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = r_E, \quad (31)$$

потому что реальная цена заимствования одного реального доллара с помощью облигации снижается при росте цен ввиду падения реальной стоимости самой облигации<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Отметим, что если выполняется соотношение (31), то цена капитала, по которой он покупается фирмой, не зависит от соотношения ее собственных и заемных средств. Это весьма частный случай более общего

Анализ ситуации с первичными собственниками богатства (ПСБ) сложнее, поскольку здесь в игру вступают не-денежные доходы от облигаций и акций. Пусть  $MNPS_E$  — предельные не-денежные услуги, получаемые в единицу времени от каждого доллара, вложенного в акции. Чтобы ПСБ находился в равновесии к своему запасу акций и облигаций, должно выполняться соотношение

$$r_B - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* + MNPS_B = r_E + MNPS_E \quad (32)$$

Однако ур. (31) и (32) совместны лишь при условии

$$MNPS_B = MNPS_E. \quad (33)$$

Поэтому отдельный субъект всегда владеет таким портфелем, при котором это равенство выполняется, так что символ  $MNPS_B$  мы будем использовать для обоих типов ценных бумаг. Учитывая ур. (25), можно выписать окончательные условия равновесия:

$$\begin{aligned} MRY + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* &= MPM = MNPS_M - MNPS_B = \\ &= IRD(0) - MNPS_B + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dp} \right)^* = r_E + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* = r_B. \end{aligned}$$

Оптимальное состояние, как и раньше, достигается, когда ожидаемый темп роста цен представляет достаточно большую отрицательную величину, так что  $r_B = 0$ . В этом состоянии

$$\begin{aligned} MPY = IRD(0) &= r_E = - \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^*, \\ MPM = MNPS_M &= MNPS_B = r_B = 0. \end{aligned}$$

Оптимум характеризуется именно этими условиями потому, что внешние эффекты способны возместить отдельному субъекту или фирме издержки, связанные с каждым избыточным

положением, установленного Франко Модильяни и Мертоном Миллером. Наш результат отражает лишь тот факт, что как облигации, так и акции являются одинаково надежными инструментами заимствования и разница между ними состоит лишь в том, что по одним доход выплачивается в номинальных, а по другим — в реальных единицах. Мы, по существу, уходим от вопроса, в какой мере изменение пропорции между собственными и заемными средствами влияет на неопределенность дохода, выплачиваемого фирмой и тем самым на качество ее акций и облигаций, или, наоборот, насколько велика может быть неопределенность при фиксированной величине упомянутой пропорции. Ответ на этот вопрос составляет ядро анализа, выполненного Модильяни — Миллером.

долларом их запаса наличности, но они никоим образом не могут компенсировать цену реального доллара, добавленного в форме физического продуктивного капитала. Если продуктивные ресурсы стоимостью в один доллар уже использованы на создание долларовой стоимости этого капитала, то кто-то должен был уменьшить на этот доллар свое потребление, чтобы сделать эти реальные ресурсы доступными.

Этот факт отражен в первой строке ур. (34), все члены которой в оптимальном состоянии положительны. Член  $MRY$  представляет постоянный поток дохода от добавленной реальной долларовой стоимости продуктивного капитала. Ставка  $IRD(0)$  отражает реальную цену воздержания, которую платит субъект, отказываясь от потребления благ стоимостью в один доллар, но ее можно рассматривать и как непрерывный поток благ, компенсирующих это воздержание. Процент  $r_E$  есть рыночная цена, связывающая два предыдущих члена, и эту цену платит фирма, приобретая посредством акций капитал, чтобы финансировать создание одного реального доллара продуктивного капитала. Перед первичным собственником богатства эта цена предстает как реальный доход за авансированный капитал. И

наконец, последний член в первой цепочке равенств,  $\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^*$ , является рыночной ценой, связывающей две стороны в сделке: для фирмы это реальная цена покупки одного доллара наличного запаса или займа одного доллара путем выпуска облигаций (считаем, что  $r_B = 0$ ); для отдельного субъекта этот член обеспечивает сохранение портфельного баланса, так как ставка

$r_E$  означает доход от акций, а величина  $-\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^*$  — доход от облигаций или от наличности, который выражается второй строкой ур. (34). Таким образом, первая строка системы (34) содержит условие оптимизации объема физического продуктивного капитала, который зависит от предпочтений отдельных субъектов, представленных в аналитической форме их дисконтными ставками, и совместно со второй строкой она описывает условие равновесия для обладателей, с одной стороны, реальных, и с другой — номинальных капиталов.

Вторая строка системы (34) содержит также условие оптимальности величины номинальных активов, когда последние выражены в реальных величинах. Эти условия состоят в том, что реальная предельная цена прироста стоимости активов в реальном выражении должна быть равна нулю. Первые три члена представляют доход фирм и первичных собственников,

даваемый каждым дополнительным долларом в наличности (два первых члена) или в облигациях (третий член). Два последних члена представляют чистую цену приобретения одного реального доллара в каждой из названных форм. Для фирмы цена покупки посредством выпуска облигаций равна ставке  $r_B$ , увеличенной на добавок от возросшей ее реальной стоимости

$-\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^*$ , но последний в точности компенсируется ростом реальной стоимости приобретаемой наличности. Для индивидуальных держателей доход от приобретенных облигаций равен ставке  $r_B$ , увеличенной на прирост их реальной стоимости, и этот прирост опять-таки в точности компенсируется реальной ценой воздержания.

Окончательные результаты можно было бы представить в более общем виде, если допустить, что некоторые виды услуг, создаваемых капитальными активами, имеют нулевую цену. К ним можно отнести транзакции с наличностью, ощущение уверенности, гордости и тому подобные эмоции, доставляемые собственнику его богатством. Однако другие типы услуг принципиально не могут быть произведены с нулевыми издержками. Это — производственные услуги, доставляемые физическим капиталом. В любом случае желательно, чтобы услуги создавались лишь до того момента, когда их предельный доход сравнивается с рассчитанными соответствующим образом предельными издержками. При стабильных ценах стоимость услуг первого типа должна казаться индивидууму выше, чем это есть на самом деле, если учесть все его доходы и расходы. Однако если цены падают с подходящей скоростью, то ему может показаться, что доход выше, чем он есть на самом деле. Таким образом, кажущийся прирост дохода компенсирует кажущиеся издержки и заставляет субъекта действовать так, как если бы он нес все издержки и получал все причитающиеся доходы.

## 11. Другие начальные условия

Теперь мы хотим избавиться от всех специальных ограничений, наложенных на стационарное состояние, за исключением условий (11) — цены изменяются свободно и (12) — все деньги — бумажные.

Условие (11) не было слишком жестким, поскольку мы допускали возможность введения институциональных ограничений. Оно, пожалуй, исключало только широко распространенный на практике государственный контроль над ценами.

Условие (12) фактически уже было ослаблено введением

акций и облигаций. Деньги в виде бессрочных депозитов не вносят каких-либо осложнений. Стремясь покрыть издержки по обслуживанию кредитных операций, банки будут платить за эти депозиты несколько меньший процент, чем  $r_B$ , когда последний положителен, причем разница зависит от средней величины не приносящих процента резервов. Когда темп снижения цен возрастает, эта разность стремится к нулю и выплачиваемый процент приближается к  $r_B$ , обе величины исчезают при достижении оптимального темпа снижения цен. Как уже отмечалось, использование товарных денег коренным образом меняет ситуацию.

Мы можем снять ограничения, налагаемые условием стационарности, не внося изменений в основные выводы. Так, замена бессмертных субъектов индивидуумами с конечной продолжительностью жизни, видимо, должна привести к появлению положительной величины внутренней дисконтной ставки. Рост популяции, капитала и развитие технологии означает, что мы должны рассматривать подвижное динамическое равновесие вместо стационарного. Это тоже может служить мотивом для появления положительной дисконтной ставки, но вывод о том, что насыщение субъектов реальным денежным запасом не требует издержек, остается справедливым и достигнуть этого насыщения можно, лишь снижая цены темпом, который делает эквивалент  $r_B$  равным нулю. Конечно, в таком мире термин «цены» уже не однозначен. Какие-то другие типы цен, возможно, лучше отражают возникающую ситуацию, так что числовая величина оптимальной скорости снижения цен будет зависеть от их определения. Этот оптимальный темп не обязательно должен быть постоянным по времени. Но ни одно из приведенных замечаний не затрагивает существенным образом основные принципы. Подходящим показателем оказывается в любом случае индекс цен на фондовом рынке, где эталоном является доход по акциям и облигациям. Монетарная политика, которая диктует ставку, эквивалентную  $r_B$ , будет автоматически задавать оптимальный темп снижения соответствующего ценового индекса.

Более серьезную проблему представляет существование различных типов ценных бумаг и процентных ставок, так что отнюдь не очевидно, какой должна быть «эквивалентная  $r_B$ » процентная ставка.

Одна из особенностей реального мира состоит в том, что в нем не существует абсолютно бесплатных способов получения дополнительного денежного запаса в реальном выражении. Чтобы обеспечить стабильное снижение уровня цен за счет со-

крашения денежной массы, вводятся прогрессивные налоги на трансфертные сделки. Необходимы также начальные затраты реального капитала для создания денег в виде банкнот, монет или депозитных счетов. Наконец, нужны расходы по замене стершихся банкнот, ведению депозитных счетов. Наличие этих издержек означает, что оптимум находится не при нулевой ставке  $r_B$ , а превышает ее на столько, чтобы компенсировать предельные издержки на каждый доллар.

Хотя наш основной вывод сделан на основе весьма упрощенной модели, он остается верным и для реального мира при внесении малосущественных изменений. Но его следует рассматривать лишь как прогноз в долгосрочном плане. Позже я еще вернусь к этому моменту.

## 12. Альтернативный путь достижения оптимума

Вместо того, чтобы снижать цены, можно предложить иной способ возмещения субъекту очевидных издержек, связанных с накоплением запаса наличности — платить ему процент. Вместо того, чтобы сжигать деньги, собранные в виде налога и таким образом уменьшать их количество, деньги эти можно использовать для выплаты субъектам процента на их денежный запас, оставляя номинальное количество денег постоянным. Ведь снижение цен можно рассматривать лишь как один из возможных административных способов выплаты процентов за наличность.

Подобная альтернатива позволяет естественным путем ввести банковскую систему, которая, оперируя наличностью и депозитами, выплачивает процент первичным собственникам богатства. Чтобы в этой системе определить величину полного номинального количества денег, декретом назначается размер обязательных беспроцентных банковских резервов, одинаковых для наличности и депозитов. Уровень резервных требований следует установить так, чтобы чистая цена владения запасом наличности (превышение  $r_B$  над  $r_M$  — ставкой, которую банки платят за деньги) равнялась реальным издержкам менеджмента и административной системы.

Если количество декретных денег фиксировано, уровень цен в стационарном состоянии остается постоянным. Конкуренция между банками заставит их выплачивать процент по депозитам, который упадет и скоро станет ниже  $r_B$  из-за больших эксплуатационных издержек, включая потерю процента по ре-

зервам, которые необходимы для поддержания активов. Из-за тех же административных издержек конкуренция заставит банки выплачивать за наличность меньший процент, чем по депозитам. Все это, конечно, побудит банки изобретать экономические способы покрытия издержек.

В условиях хозяйственного роста при фиксированном количестве денег равновесный уровень цен на продукцию будет снижаться. До тех пор пока темп снижения не станет ниже оптимального, все будет происходить согласно описанному выше. Но при резком повышении хозяйственных темпов падение цен оказалось бы слишком сильным. Чтобы избежать этого, пришлось бы ввести постоянный приток дополнительных денег в качестве резерва.

Хотя описанная модель кажется фантастичной, она, по существу, соответствует тенденциям, наблюдаемым в современной финансовой действительности. Развитие коммерческих банков было стимулировано в значительной мере необходимостью ускорения транзакционных операций, интенсификации посредничества между кредиторами и заемщиками, совершенствования рынка капиталов. Однако предоставленная банкам возможность выкупать свои собственные обязательства первоначально как товарными деньгами (такими как золото), так и декретной наличностью снимает всякие ограничения на объем последней, поскольку издержки производства здесь практически равны нулю. Таким образом, рост денежной массы стимулируется огромной разницей между доходом от нее и издержками (почти отсутствующими) на ее производство. Процесс этот усугубляется стремлением банков снижать сверх всяких разумных пределов собственные резервы. Обществу подобная деятельность приносит выгоду от процентов по вкладам, а его издержки связаны с нестабильностью финансов, обусловленной лишь частичным резервным покрытием.

### **13. Пределы возможного роста богатства**

Посмотрим теперь, какой прогноз позволяет сделать проведенный выше анализ, и, обобщая некоторые его положения, оценим рост национального богатства США, который может быть достигнут в текущем, 1968 г., если проводить политику оптимальной денежной массы.

Чтобы получить такие оценки, нам необходимо установить: 1) текущее значение внутренней дисконтной ставки «типичного индивидуума» и дисконтную ставку, которая будет преобла-

дать при оптимальном количестве денег<sup>1</sup>; 2) ожидаемый темп изменения цен; 3) денежный агрегат, который можно было бы рассматривать как дубликат денег, фигурировавших в нашем анализе; 4) разницу между оптимальным и текущим значениями этого агрегата.

### А. Внутренний уровень дохода

Если бы в нашем распоряжении имелся некий актив, который приносит своим владельцам лишь чистый не-денежный доход, тогда номинальный денежный доход на такой актив при отсутствии ожидаемого изменения цен, можно было бы получить из ур. (23), заменяя  $IRD(0)$  на  $IRD(s)$ , при условии, что эта ставка известна. Поскольку, однако, было принято, что  $r_B \neq 0$ , подобного актива существовать не может. Любая форма обладания богатством может приносить не-денежный доход в форме ценных бумаг, чувства гордости и т. п. лишь постольку, поскольку не существует иных способов приобретения и обладания дополнительным богатством. Конечно, некоторые способы обладания богатством могут иметь и отрицательные стороны, компенсирующие получаемый доход. Следовательно, могут существовать и некоторые активы, которые приносят нулевой чистый не-денежный доход. Но даже если подобные активы существуют, то нет способов их идентификации с помощью рыночных цен или доходов. Все, что позволяет сделать большинство проводимых исследований, это обнаружить разницу в услугах, доставляемых различными активами.

Возьмем, например, акции, приносящие в среднем за длительный период 9—10% в год, или первоклассные облигации, в периоды стабильных цен дающие от 3 до 5 процентов в год. Можно ли эту разницу рассматривать как отражение не-денежных услуг, оценивая последние в отношении акций как нуль, а в случае облигаций в 4—7% в год? Или же облигациям приписать нулевой не-денежный доход, а акции вообще считать убыточными, приписывая им годовые не-денежные издержки в 4—7%? Ясно, что только на основании известных разностей в процентах дохода нельзя сделать выбор между двумя приведенными толкованиями не-денежных услуг.

---

<sup>1</sup> В принципе можно обойтись и без подобных оценок, чтобы проводить монетарную политику достижения оптимального объема денежной массы. Требуется лишь приближенное знание эквивалента процентной ставки  $r_B$ , обеспечивающего такой темп снижения цен, который понизил бы эту ставку до нуля. Этот темп снижения цен и будет мерой внутренней дисконтной ставки.

Или взять другой пример. Многие имеют какие-то сбережения, вложенные в ценные бумаги, которые приносят от 3 до 5 процентов годовых, и одновременно те же люди покупают в рассрочку товары по контракту, который предусматривает выплату до 35% и более в год. Должны ли мы толковать этот факт как то, что внутренняя дисконтная ставка составляет 35% в год, а сбережения приносят не-денежные услуги в размере 30% в год? Или, что внутренняя дисконтная ставка составляет 5%, а остальные 30 из 35% уравнивают те самые не-денежные услуги нашего пребывания в долге, т. е. за принуждение к сбережению? И такой подход, как мы видим, оказывается неудовлетворительным.

В другом контексте, а именно при объяснении потребительского спроса, мне уже довелось использовать совершенно иной подход к оценке величины внутренней дисконтной ставки, и там была получена цифра порядка одной трети<sup>1</sup>. Эту величину полезно сопоставить с первой из приведенных выше интерпретаций.

Итак, примем число 0,33 за нечто вроде верхней границы внутренней дисконтной ставки. В качестве нижней границы возьмем величину 0,05, что соответствует первоклассным облигациям государства или сбережениям, приносящим только чистый не-денежный доход. Все это — оценки текущей внутренней дисконтной ставки. Нам же необходима еще ее величина, соответствующая оптимальному количеству денег. Поскольку политика оптимальных денег должна приводить к росту отношения богатство/доход, она тем самым приближает величину реального богатства к желаемой. При этом можно ожидать снижения желаемого уровня сбережений, который, как мы ранее показали, должен стремиться к нижней границе внутренней дисконтной ставки (см. разделы VIII и IX А). Повышение пропорции богатство/доход, возможно, в какой-то мере компенсирует рост ВДС, но это совсем не очевидно (раздел IX А).

В качестве грубой оценки возможных колебаний ВДС примем ее минимальную величину (5%) и будем считать последнюю неизменной, поскольку это означает лишь весьма малые сдвиги в пропорции богатство/доход, которые требуются для достижения оптимального количества денег; однако верхнюю границу 0,33 мы уменьшим наполовину, до 0,17.

---

<sup>1</sup> См. Milton Friedman, «Windfalls, the «Horizon», and Related Concepts in the Permanent-Income Hypothesis» in K. Arrow, et al. (ed.) *Measurement in Economics: Studies in Mathematical Economics and Econometrics in Memory of Yehuda Grunfeld* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1963).

## В. Ожидаемый темп роста цен

Мы найдем ожидаемый темп роста цен, если нам удастся определить начальную величину не-денежных услуг (ур. (23), обобщенное на случай не равных нулю сбережений). Нам потребуется также начальная цена обладания денежной наличностью.

Текущие цены растут примерно на 4% в год, однако, как мы знаем, такой рост обусловлен тем, что люди его ожидают и полностью к нему адаптируются. Поэтому более обоснованной пред-

ставляется оценка величины  $\left(\frac{1}{P} \frac{dP}{dt}\right)^*$  в 2% в год.

## С. Денежный агрегат

Эквивалентом денег, фигурирующих в нашей модели в реальной жизни, является денежная база, т. е. вся наличность, находящаяся в обращении и резервы коммерческих банков. Этот денежный агрегат не приносит дохода и представляет собой декретную наличность, хотя часть ее происходит из обязательств, полученных за хранение золота и серебра.

В начале 1968 г. денежная база равнялась шестинедельному личному доходу. Эту величину мы и примем в качестве минимальной оценки количества «денег».

Если бы легальный запрет на выплату процентов по бессрочным вкладам действовал эффективно, а издержки за транзакционные услуги банков покрывались платежами за них, тогда бессрочные вклады частных лиц и в самом деле стали бы бездоходными, не приносящими процентов активами, а фирмы могли наращивать свои депозиты с очень малыми реальными издержками. Однако здесь имеется большое «если».

Существует масса свидетельств того, что конкуренция вынуждает банки искать обходные пути для выплаты процентов по бессрчным вкладам, и они весьма успешно их исполняют<sup>1</sup>. Поэтому достаточно произвольно примем в качестве верхней границы объема не приносящих дохода денег половину суммы бессрчных вкладов. Таким образом, максимальное количество «денег» составляет величину, равную десяти личным недельным доходам.

## Д. Оптимальное количество денег

Оптимальное количество денег зависит от формы кривой спроса на их реальный запас (рис. 6) и от характера изменений

---

<sup>1</sup> Б. Клейн в своей диссертации, близкой к завершению, проверил гипотезу о том, что запрет на выплату процентов не эффективен.

издержек, связанных с обладанием этим, соответствующим оптимальному, запасом.

Изучение спроса показывает, что он, как правило, неэластичен к изменению процентной ставки. Это обстоятельство может привести к преуменьшению эластичности в наших расчетах, учитывая лишь ту часть денежного агрегата, по которой выплачивается процент (будь то срочные или бессрочные вклады), вследствие чего изменения рыночной ставки частично компенсируются изменениями ставки, выплачиваемой за деньги. Чтобы учесть это, примем в качестве верхней оценки эластичности цифру — 0,5 для процентной ставки порядка 5%. Это означает, что изменение ставки на один пункт (и соответственно на один процент) вызывает противоположные изменения в реальном денежном запасе на 10%.

При пятипроцентной ВДС оптимальное количество денег может быть достигнуто, если уровень цен будет снижаться на пять процентов в год, или, если учесть принятые нами допущения, что постоянно ожидаемые изменения уровня текущих цен составляют 2% в год при 7% снижении издержек обладания бездоходными денежными средствами. Если согласиться с предположением, указанным в предыдущем разделе, это означает, что денежный запас должен быть более чем удвоен<sup>1</sup>.

Если принять крайнее значение ВДС в 17%, то оптимальное количество денег будет достигнуто при годовом падении цен на 17%, т. е. при изменении на 19% издержек обладания бездоходным денежным запасом<sup>2</sup>. Это значит, что объем денежной массы должен возрасти в 6,5 раз по сравнению с ее начальной величиной.

<sup>1</sup> Будем рассматривать упомянутые в предыдущем разделе 10% как изменение натурального логарифма денежной массы, т. е. примем, что спрос на деньги может быть представлен функцией вида

$$\log M = a - 10 \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^*$$

Тогда 7%-й наклон означает, что величина  $[(1/P)/(dP/dt)]$  изменяется на —0,07, а значение  $M$  — на +0,7, что соответствует значению антилогарифма — 2.

<sup>2</sup> Сравнивая эти цифры с величиной  $r_b$ , составляющей около 5%, можно усомниться, что такая величина, как темп падения цен, может достигать 17% в год, необходимых, чтобы понизить требуемый уровень до нуля. Это было бы справедливо, если бы падали только цены. Снижение последних на 1% будет вызывать снижение ставки  $r_b$  также на 1%. Однако, приняв высокую величину ВДС, мы согласились с тем, что большая часть дохода является не-денежной. Когда растет объем наличности, не-денежные доходы от облигаций падают, компенсируя дефицит, образующийся в результате более медленного падения  $r_b$  по сравнению с ценами. Это делает облигации менее привлекательными для эмитентов и требует изменения желаемой структуры портфеля собственников богатства.

## Е. Общие выводы

Приводимая ниже таблица демонстрирует четыре варианта возможного роста богатства, отвечающие разным значениям двух значений ВДС и двух значений денежной массы<sup>1</sup>. Рассмотренные выше предположения перечислены в строка от А до F.

При расчете строки С принято: а) начальный предельный не-денежный доход на деньги равен сумме ВДС и ожидаемого темпа изменения цен; б) конечный предельный не-денежный доход равен нулю и, самое важное, с) средние не-денежные доходы равны среднему арифметическому от начального и конечного их значений<sup>2</sup>.

Полученные результаты обнаруживают сильную зависимость от величины ВДС. Если эта ставка низка и составляет всего 5%, то возможный прирост мал и колеблется от 2 до 4 млрд. в год, что эквивалентно, скажем, открытию запасов природных ресурсов, оцениваемых в 46 — 76 млрд. долл., или увеличению национального богатства на сумму чистых капитализируемых за один год средств частного сектора. С другой стороны, если

В точке оптимума, согласно ур. (34), ВДС должна быть равна 17% и в соответствии с нашими допущениями тем же 17% равны реальный доход на капитал и его цена. Поскольку не-денежные услуги от капитала обеспечиваются собственностью на деньги, указанные издержки и доходы имеют чисто монетарное происхождение.

Если усложнить наши исходные посылки, вводя другие типы ценных бумаг с различной степенью риска и рядом иных отличий, то и тогда будут существовать не-денежные доходы, не вполне заменяемые теми, которые доставляют деньги, и величина которых отлична от 17%.

<sup>1</sup> Чтобы согласовать эти расчеты с теми гипотетическими оценками, которые приведены в разделе VI, заметим, что ВДС была там заменена определенной величиной, равной 10 млрд. долл. Это число, умноженное на ВДС, представляет поток, т. е. другую ипостась запаса капитала, и оно автоматически включается в настоящий расчет при вычислении не-денежных доходов от денег.

<sup>2</sup> Согласно кривой спроса, использованной для расчета начального и конечного значений, предположение (с) приводит к несколько завышенной оценке. В вариантах I и II, в которых ВДС принята постоянной, это очевидно; корректный расчет может быть проведен с помощью интегрирования вдоль полулорифмической кривой, упомянутой в примечании 29, путем замены

$$\left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* \text{ на } \left[ 0,05 + \left( \frac{1}{P} \frac{dP}{dt} \right)^* \right].$$

Полученный результат с учетом соответствующих численных значений приводит к правильной величине множителя  $F$ , равной скорее 0,03, а не 0,035, как в таблице.

ВДС велика и составляет, скажем, 33%, то даже если в ходе роста она наполовину снижается, возможный прирост богатства оценивается в 60 — 100 млрд. долл. в год, что эквивалентно взрывному приросту капитала на 200— 600 млрд. долл.

#### ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОГО РОСТА БОГАТСТВА

		ВАРИАНТЫ			
		I	II	III	IV
Внутренняя дисконтная ставка (% в год)					
A.	Начальное значение	0,05	0,05	0,33	0,33
B.	Конечное значение	0,05	0,05	0,17	0,17
C.	Ожидаемый уровень роста цен	0,02	0,02	0,02	0,02
Количество денег (в недельных располагаемых доходах)					
D.	Начальное значение	6	10	6	10
E.	Конечное значение	12	20	39	65
F.	Прирост количества денег	6	10	33	55
Прирост богатства как потока доходов					
G.	В недельных располагаемых доходах: $0,5 \times (A + C) \times F$	0,21	0,35	5,8	9,6
H.	В млрд. долл. в год	2,3	3,8	64	105
Прирост богатства как запаса капитала (в млрд. долл.)					
I.	Капитализированный при начальной ВДС	46	76	192	315
J.	Капитализированный при конечной ВДС			384	630

Примечание: Цифры в долл. относятся к первому кварталу 1968 г.

Дальнейшие уточнения величины ВДС весьма существенны для выяснения характера экономического роста, так как от этого зависит, будут ли его темпы умеренными или гигантскими.

#### 14. Практические выводы и политические рекомендации

Вопрос о том, каким должен быть темп изменения, 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. Другие 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 отдает предпочтение политике умеренной инфляции, полагая, что она способна обеспечить самый высокий уровень занятости.

Настоящая работа, пожалуй, вообще не перекликается с указанными публикациями. Но 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 не ожидаемой 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, ожидаемые инфляция или дефляция не предполагают существование какой-либо связи между инфляцией и занятостью<sup>1</sup>. По этой причине подобные соображения не входили в наш анализ.

Но чтобы этот анализ можно было использовать как инструмент в практической политике, указанную точку зрения следует принять во внимание. 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 приспосабливается к переменам. Ряд намечаемых решений должен привести к изменению существующего ценового тренда и предполагает значительные фрикционные сдвиги в производстве и занятости.

Один практический вопрос, которого я до сих пор не касался, хотя в литературе ему уделено значительное место, относится к

---

<sup>1</sup> См.: «The Role of Monetary Policy», Ch. 5 в этом сборнике.

прямым транзакционным издержкам, сопровождающим изменение цен. Перемаркировка всех цен, независимо от того, проводится она на основе т. н. «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, когда реальный темп снижения превышает оптимальный, чем тот момент, когда он слегка не дотягивает до него. Причина такой асимметрии заключается в феномене, называемом кейнсианской «ликвидной ловушкой»<sup>1</sup>.

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, оказался бы, как мне кажется, слишком дорогостоящим и опасность перехлестов, возможно неоднократных, представляется весьма серьезной.

Наиболее близкой к политике оптимума является, по-видимому, доктрина постоянства денежной массы, которая предлагалась рядом специалистов по денежной политике, особенно Генри Симмонсом, 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 соот-

---

<sup>1</sup> Иначе говоря, когда фактический темп снижения цен превзойдет оптимум,  $r_B$  станет отрицательным. Достаточно очевидно, что поскольку издержки обладания наличностью ( $-MNPS_M$ ), рост которых следует за ростом реального количества денег, будут увеличиваться в слабой степени, постольку в этом диапазоне изменений ценового темпа должна наблюдаться очень высокая эластичность спроса на реальные кассовые остатки. В таком случае  $r_B$  будет весьма малой отрицательной величиной и не может сильно изменяться при достаточно больших колебаниях темпа падения цен. Поэтому его величину трудно определить, когда  $r_B$  близко к нулю.

ветствовала бы как достижению оптимума пропорции капитал/труд, так и оптимума количества денег<sup>1</sup>.

Такая политика, однако, кажется мне слишком, 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. 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 1966 гг. 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, пондобятся 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

---

<sup>1</sup> См.: Harry G. Johnson, *Essays in Monetary Economics*, London: Allen and Unwin, 1967, p. 170.

Федеральной Резервной Системой по резервам коммерческих банков — меры, которые я долгое время пытаюсь провести в жизнь<sup>1</sup>. Если бы это удалось осуществить, то выплату процентов следовало 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 вход в банковскую систему. Свободный вход должен стимулировать конкуренцию и тем самым сблизить ставки по депозитам и номинальные доходы на физический капитал.

## 15. Заключительные шизофренические заметки

Читатель, хотя бы немного знакомый с моими предыдущими работами, должен заметить, что политика в отношении денежной массы, намеченная в предыдущем разделе, отлична от той, в защиту которой я столь долго выступал. Я призывал к увеличению денежной массы с постоянным темпом, обеспечивающим стабильность цен на конечные продукты, который, по моим оценкам, должен составлять для США около 4—5% в год для денежного агрегата, включающего наличность вне банков, и все депозиты коммерческих банков, как срочные, так и до востребования.

Я не хочу замалчивать существенное расхождение между двумя доктринами, которые, ради простоты, назову пяти- и двухпроцентными правилами. Для этого имеются две причины. Одна состоит в том, что 5-процентное правило было сформулировано для первоначальной оценки на глазок краткосрочной перспективы, тогда как 2-процентное правило ориентировано на долгосрочную перспективу. Более серьезная причина состоит в том, что, когда я выступил с 5-процентным правилом, еще не был завершен анализ, представленный в настоящей работе. Я просто считал само собой разумеющимся, в духе установившейся традиции и в согласии с общим мнением специалистов, что стабильный уровень цен на конечные продукты представ-

---

<sup>1</sup> См.: Milton Friedman, *A Program for Monetary Stability*, N. Y.: Fordham University Press (1959).

ляет желанную цель всякой экономической политики. Осозная я вполне смысл проделанного анализа, у меня возникли бы сомнения, стоит ли выходить с 2-процентным правилом.

Оправданием в какой-то мере может служить то обстоятельство, что, предлагая 5-процентное правило, я всегда подчеркивал, что постоянный ожидаемый темп роста денежной массы является более существенным моментом, чем знание точной величины этого темпа. Это убеждение крепло во мне по мере завершения теоретической и эмпирической части настоящей работы. А пяти- или двухпроцентные правила представляют лишь некий идеал, которому мы будем пытаться реально следовать. Выигрыш от перехода к 5-процентному правилу будет выглядеть, я убежден, карликовым по сравнению с ожидающим нас в перспективе выигрышем от перехода к 2-процентному правилу. Хотя, возможно, и это малое вполне достойно затрачиваемых усилий. Поэтому я поддерживаю 5-процентное правило как промежуточную цель и все еще далекий идеал для нынешней практики.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Модель временных предпочтений

В предлагаемой модели отдельный субъект трактуется одновременно и как источник производственных ресурсов, и как организатор производства, и как потребитель, и как первичный собственник богатства. В модели нет никаких фирм, никаких финансовых активов типа облигаций и акций, но есть деньги.

Мы будем рассматривать индивидуума как собственника четырех видов капитала:

1. Физический производственный капитал.
2. Человеческий производственный капитал.
3. Физический потребительский капитал.
4. Человеческий потребительский капитал.

Первые три позиции понятны. Четвертая требует некоторых пояснений. Поскольку субъект может инвестировать в свою собственную способность производить товары и услуги (т. е. в свой человеческий производственный капитал), постольку он может инвестировать в свою способность производить полезность. Что, например, он делает, когда берет уроки игры на пианино или учится оценивать качество исполнения? Этим он создает свою будущую способность производить полезности.

Идея предлагаемой модели — обобщить это замечание. Так, я принимаю, что поток полезности, создаваемой субъектом в некоторый момент времени, зависит исключительно от запасов капитала типа 3 и 4 в тот же момент. То, что обычно рассматривают как потребление, мы будем рассматривать либо как восстановление человеческого потребительского капитала, либо как его увеличение. Поэтому затраты на посещение кино следует считать затратами на поддержание или умножение капитала в форме запаса памяти об увиденном в кино. Этот запас может очень быстро истощаться, и в таком случае для его воспроизводства некоторым субъектам понадобится ходить в кино раз в неделю, чтобы поддерживать запас на постоянном уровне, однако полезность, извлекаемая из этого запаса, не считается сосредоточенной в том моменте времени, когда покупается билет в кино, и даже не в том промежутке, когда идет его просмотр. Нет, эта полезность извлекается с постоянной скоростью до тех пор, пока поддерживается приобретенный запас капитала.

Подобный подход становится в настоящее время обычным, когда речь идет о физическом потребительском капитале: мы считаем, что полезность извлекается не из покупки автомобиля, но из потока услуг, заключенных в том запасе, которым мы овладели, сделав покупку.

Распространение этой концепции на то, что обычно принято рассматривать как услуги (тот же просмотр кинофильмов), представляется не только естественным с теоретической точки зрения, но и практически оправданным. Поговорка «Путешествуем сегодня, платим завтра» соответствует реальным условиям человеческого бытия: отпуск, который мы используем сейчас, должен принести свои результаты позже. Правда, полезность может оказаться и отрицательной, что доводилось испытывать каждому, когда он старался ее извлечь, перебирая воспоминания или просматривая слайды, на которых запечатлены ушедшие друзья. К тому же ряду можно отнести и детские уроки музыки.

С этой точки зрения, субъект получает доход от источников (1) и (2), в точности равный предшествующим затратам на воспроизводство и умножение всех четырех запасов капитала.

Таким образом, должны существовать производственные функции, описывающие преобразование запасов (1) — (4) друг в друга, а также стационарные значения и скорости возможного роста последних. Пусть  $C_1$ ,  $C_2$ ,  $C_3$  и  $C_4$  означают запасы ка-

питалов соответствующего вида. Тогда существует функция преобразования, имеющая вид:

$$F\left(C_1, C_2, C_3, C_4, \frac{1}{C_1} \cdot \frac{dC_1}{dt}, \frac{1}{C_2} \cdot \frac{dC_2}{dt}, \frac{1}{C_3} \cdot \frac{dC_3}{dt}, \frac{1}{C_4} \cdot \frac{dC_4}{dt}\right) = 0.$$

Существует и функция полезности, которая описывает поток полезности, доставляемый запасами  $C_3$  и  $C_4$ :

$$U(t) = U[C_3(t), C_4(t)],$$

а также некоторая функция, связывающая будущие полезности с настоящими.

Допустим, что между полезностями не существует никаких временных предпочтений, т. е. каждый субъект стремится максимизировать интеграл  $\int_T U(t)dt$ . Это и есть обычное предположение о «рациональном поведении», которое обсуждалось ранее.

Вначале, когда я построил эту модель, мне казалось, что она способна объяснить наблюдаемые временные предпочтения даже в том случае, когда  $C_1, C_2, C_3, C_4$  постоянны, если физический капитал приносит положительный доход. Кеннет Эрроу указал мне на мою ошибку и убедил меня в том, что эта модель только тогда может объяснить временные предпочтения, когда имеет место рост производительного капитала.

Может быть, смысл модели станет более понятным, если я сначала приведу свою первоначальную интерпретацию ее, а уж затем те уточнения, которые сделал Эрроу.

Я говорил себе: выберем запасы  $C_1, C_2, C_3$  и  $C_4$  таким образом, чтобы выпуск, создаваемый запасами  $C_1$  и  $C_2$ , позволял потребителю поддерживать запасы  $C_3$  и  $C_4$  в точности постоянными. И пусть в этом состоянии потребитель обдумывает, как ему снизить потребление, чтобы увеличить, скажем, запас  $C_1$ . Если этого достигнуть, то, рассуждал я, возросший выпуск от  $C_1$  в будущем позволит ему увеличить потребление. Однако, снизив потребление  $C_3$  или  $C_4$  сейчас, он тем самым снизит его и в дальнейшем. Например, он может сэкономить 1 доллар на музыкальных уроках сейчас и это даст ему возможность увеличить свой производственный капитал настолько, что в будущем он до конца дней сможет получать свои дополнительные 5 центов в год. Однако, отказываясь от занятий музыкой, он тем самым снизит свою будущую полезность как раз на те

самые 5 центов в год до конца дней и, значит, в итоге никакого выигрыша не получит. Потребитель таким способом может изменить лишь форму своего потребления, а стало быть, рассуждал я, должна существовать какая-то причина, чтобы появились временные предпочтения, даже если субъект не дисконтирует свою будущую полезность. И такой причиной является баланс запасов различных видов капитала.

Если субъект находится в описанном состоянии и если уменьшение запасов  $C_3$  и  $C_4$  невозможно, то приведенные только что аргументы совершенно справедливы. Но, как заметил Эрроу, в них содержится большое «если». Поскольку: а) капиталы  $C_1$  и  $C_2$  являются производственными в том смысле, что их приросты более чем достаточны для их самовоспроизводства; б)  $C_3$  и  $C_4$  могут быть добавлены к первым двум, но с) при этом не будут достигнуты уровни насыщения — тогда в силу всего перечисленного «рациональный» субъект никогда не окажется в рассмотренном нами положении, а если случайно и окажется, то будет выходить из него, снижая свои  $C_3$  и  $C_4$ .

Согласно предположению, если субъект находится в указанном состоянии, он не может повысить  $C_3$  и  $C_4$ . Но он может их понизить, увеличив за их счет  $C_1$  и  $C_2$ , которые в будущем дадут ему возможность достигнуть первоначального уровня  $C_3$  и  $C_4$  и даже превзойти его. Поэтому субъект лишь временно понижает запас своего потребительского капитала. Поскольку он при этом не дисконтирует свои полезности, последние воздадут ему в будущем приростом потребительского капитала его сегодняшнее снижение.

Короче говоря, в данной модели, как и в более привычных схемах, равновесие может существовать лишь потому, что уровень роста обязательно сбалансирован сопровождающим его повышением уровня потребления, которое становится возможным благодаря очевидным временным предпочтениям.

### **III. ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА: ЦЕНОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ**

Исследователь инфляции испытывает искушение возразить на современный поток заклинаний Вашингтона: «Я уже слышал об этом прежде». Со времен Диоклетиана, а возможно и задолго до этого, верховные властители реагировали на рост цен точно таким же образом, как и сейчас: ругая «спекулянтов», призывая частных лиц проявить социальную ответственность и сдерживать рост цен на продаваемые ими товары и услу-

ги, а также пытаюсь воспрепятствовать росту цен посредством законодательных запретов или других ограничений<sup>1</sup>. 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 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 жесткого 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 изменений в количестве денег. Из этого следует, что единственным эффективным способом остановить

---

<sup>1</sup> В рыночной экономике цены различных товаров и услуг, включая услуги труда, всегда изменяются в отношении друг друга, одни растут, другие снижаются, некоторые растут быстро, другие медленно и т. д. Принимая во внимание изменение относительной важности товаров, цены которых рассматриваются, инфляция имеет место тогда, когда преобладает рост цен; когда преобладает снижение цен, то имеет место дефляция. Это определение умышленно туманно, так как не существует одного-единственного способа измерения «среднего» поведения цен; различные индексы часто дают разные ответы не только на вопрос о масштабах изменения цен, но даже на вопрос о направлении этого изменения. Иногда различия очень велики и очень важны во многих отношениях. В контексте данной работы они, однако, не являются существенными. Мы ограничимся случаями, в которых общая тенденция роста цен настолько ясно и широко распространена, что это отразилось в почти каждом из многочисленных индексов цен.

инфляцию является ограничение темпов роста количества обращающихся денег<sup>1</sup>.

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 возникает, 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 указателей болезненно для общества, так как оно тормозит принятие эффективных мер по сдерживанию инфляции, развивает диспропорции в производстве и распределении, поощряет ограничения 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

---

<sup>1</sup> Об этом говорил в своем выступлении на конференции Роберт Солоу. Слова об инфляционном давлении могут быть истолкованы в значении избытка совокупного номинального спроса над стоимостью продукции прошлого (или потенциального) производства в прошлых ценах. Отражает ли этот избыток номинального спроса изменение в количестве обращающихся денег (а я уверен, что это, в общем, имеет место) или в скорости их обращения, например, вызванного изменениями в фискальной политике или в инвестиционном спросе, во что верят некоторые, — анализ влияния государственной политики цен и заработной платы, или контроля над ними, будет тем же самым. Я обязан господину Р. Солоу за то, что он прояснил это обстоятельство на конференции.

и себе, и обществу. Сомнительное в моральном отношении поведение — уклонение от требований высших должностных лиц, не говоря уже о нарушении закона о ценах и контроля над заработной платой — оказывается выгодным как индивидам, так и обществу. Этот путь позволяет, с одной стороны, переложить ответственность за неуважение к закону на общество, а с другой стороны, вынуждает официальных должностных лиц использовать чрезвычайные меры. Цена регуляторов слишком высока по сравнению с выгодами, имеющими по большей части лишь видимость решения реальных проблем.

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

Часто приводится 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 изменяемое 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 воздухоудку. 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 способом 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 то-

вары (или группу товаров), скажем, на сталь. Сдерживание роста цены на сталь не увеличит ее количества. Напротив, учитывая рост цен на другие товары и затраты по их производству, 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 — возникнет 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 возникнет 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 здесь 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 число 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, ре-

шивший 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 меньшее количество работников, оказывая тем самым давление в сторону снижения заработной платы и цен товаров. Правда, уровни заработной платы и цен могут оказаться устойчивыми и снижаться медленно, но это только временно отложит регулирование и только за счет безработицы<sup>1</sup>.

Рост издержек производства объясняет, почему большая часть прироста номинального дохода поглощалась ценами. Несмотря на невиданный уровень неиспользуемых ресурсов, оптовые цены выросли примерно на 50% в 1933—1937 гг., 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 ограниченную применимость, 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 индивидуального субъекта.

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,

---

<sup>1</sup> Заметим, что даже для такого временного эффекта существования монополии на коммерческую деятельность или монополии на рынке труда недостаточно; необходимо, чтобы эта власть монополии возрастала; иначе относительные цены приспособятся к новому положению.

что истинно для каждого в отдельности и для сообщества в целом, лежит в основе многих, если не большинства, экономических заблуждений. Последние растут 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 осуществляется через загадочные, широко распространенные и в высшей степени невидимые каналы. Повышение 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<sup>1</sup>. 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.

Забавным и горьким примером является «Ежегодный отчет» Совета экономических консультантов за 1966 г. В нем содержится 31-страничная глава «Перспективы стабильного взаимо-

---

<sup>1</sup> Чтобы повторить в особом контексте высказанное ранее мнение, заметим, что использовался бы точно тот же аргумент, если не денежная, а фискальная политика, как многие уверены, была бы в ответе за избыточный спрос.

действия: издержки — цены», в которой, насколько я мог установить, только два раза мимоходом упоминается термин «денежная политика» и даже не используется слово «деньги» — трактовка денег сравнима с тем, как суровый пуританин, написавший книгу о любви, раскрыл бы содержание «секса», не упоминая о нем. В полутрестраничном разделе «Определение уровня цен» роль правительства практически отсутствует до последнего восьмого параграфа, где главное ударение сделано на роли правительства как заказчика и на правительственных мерах, прямо влияющих на издержки производства. О воздействии правительства на совокупный спрос в этом разделе просто сказано одним предложением: «... фискальная политика помогает установить предельный размер рынка». Подобным же образом, как следует из доклада, во всей обширной дискуссии Совета о денежной политике нет даже упоминания об инфляции и уровне цен, хотя имеется беглое замечание о «расходо-вании». Внимательный читатель этого 186-страничного доклада должен ждать до 176-й страницы, чтобы найти в исторической главе о действии «Закона о занятости» первое ясное признание того, что существует какая-то связь между денежной политикой и инфляцией!

## 2. Инфляция как денежный феномен

Тем не менее центральным фактом является то, что инфляция всегда и везде представляет собой денежный феномен<sup>1</sup>.

Исторически, существенные изменения в ценах всегда происходили вместе с существенными изменениями в количестве денег по сравнению с изменениями в объеме произведенной продукции. Я не знаю исключений из этого правила, не было

---

<sup>1</sup> Слово «деньги» используется по меньшей мере в трех различных пониманиях: 1. Как «денежный запас», когда это относится к бумажным знакам, которые мы носим в наших карманах или к кредиту на нашем банковском счете — именно в этом смысле я и буду использовать это слово. 2. Как «делать деньги», когда это слово относится не к фальшивомонетчику, а к получателю дохода. 3. Как «денежные рынки», когда это относится к «займам» или «кредиту», а также к денежным требованиям, которые включают широкий набор инструментов, а не то, что мы обозначили как деньги в первом смысле. Путаница этих значений вызывает много ошибочных представлений о роли денег в экономических отношениях. В особенности путаница между первым и третьим значениями, которая привела к огромной переоценке «кредитного» влияния государственной денежной политики по сравнению с ее влиянием на массу денег. Поэтому утверждение, что инфляция является денежным феноменом, иногда истолковывается не так, как я это делаю в тексте, а как инфляция, отражающая изменения на кредитных рынках.

случая в США или где-либо еще, когда цены существенно возросли бы без заметного увеличения денежной массы по сравнению с объемом производства, или когда количество денег существенно 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 существует так много живых 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 года в России была гиперинфляция, когда введенные в обращение новые деньги печатались в огромных количествах. В конечном счете, деньги почти полностью обесценились. Все это время продолжала обращаться некоторая часть денег, выпущенных еще предреволюционным царским правительством. 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.

Другая история имеет дело 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 изменений в количестве денег соотносительно 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 времени темп изменения денежной массы может отличаться, и иногда заметно, от темпа изменений 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 до-

ходы 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, которое само является частью более широкого процесса, посредством которого изменения денежного обращения меняют цены.

Обычно «жизнь» инфляции в начальный период — это более быстрый рост 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  $\frac{1}{3}$  за период 1896—1913 гг., цены и денежная масса могли возрастать одинаковым темпом. При существенной инфляции, какая имела место в недавнее время во многих южноамериканских 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-го по 1965 год количество денег, приходящееся на единицу производимой продукции росло быстрее, чем цены на товары, то есть имела место типичная первоначальная реакция денежного обращения. С начала 1965-го по начало 1966 года рост денежной массы ускорился, но по мере того как все больше распространялись ожидания инфляции, 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 под влиянием меняющихся ожиданий<sup>1</sup>.

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, выраженном 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 четырехнедельного дохода. Я знаю, что эта сумма покажется удивительной. Но, когда я спрашивал различных людей, держат ли они в форме наличности больше своего четырехнедельного дохода, то я редко слышал утвердительный ответ. Частичным объяснением данного факта является то, что пятая часть наличности нахо-

---

<sup>1</sup> Темпы роста денежной массы резко снизились в апреле — декабре 1966 года. Цены продолжали расти вначале так же быстро, как раньше, затем, после лага в 5—6 месяцев, более медленными темпами. Замедление роста цен установилось примерно через шесть месяцев быстрой денежной экспансии.

дится в розничной торговле. Но я уверен, что главная причина кроется в том, что лишь немного людей держит 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 пятинедельный доход, что сравнимо с современным четырехнедельным. 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 того, заметна разница в данных по различным странам мира. В Израиле количество хранимой наличности примерно такое же, как в США, т. е. немного больше четырехнедельного дохода; в Японии и Турции оно примерно равно пятинедельному доходу, в Греции и Югославии — шестинедельному; в Индии — семинедельному. 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: от того 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, четырехнедельный доход в наличных деньгах, как в США, они фактически хранят, скажем, пятинедельный 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 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 следствия. 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 пятинедельного до четырехнедельного дохода. Люди преуспеют в достижении своей цели, но только путем роста цен и номинальных доходов, а не уменьшением номинального запаса наличности. Цены возрастут примерно на  $\frac{1}{5}$  и таков процесс, в котором изменения в количестве денег оказывают свое влияние на уровень цен. Данное объяснение свехупрощает реальность, потому что существует тенденция заходить слишком далеко в одном направлении, после чего следует успешная корректировка и обратное движение, приближающее к конечной цели, но эти сложности не влияют на существо 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 времена и в разных районах.

В истории США наиболее драматическими были инфляции военного времени — те, которые связаны с Революцией, когда цены взлетали до небес и стремительно снижающаяся стоимость денег приводила к тому, что доллар «выеденного яйца не стоил», а также с войной 1812 года, Гражданской войной и двумя мировыми войнами, во время которых цены каждый раз примерно удваивались. Во все эти времена увеличение массы

денег осуществлялось главным образом путем их эмиссии для оплаты государственных военных расходов.

Но даже и в этих случаях не все может быть исчерпывающе объяснено денежной эмиссией. В последний год периода Первой мировой войны (1919—1920), когда цены росли наиболее быстрыми темпами, баланс государственного бюджета был активным, а быстрый рост денежной массы был обусловлен не государственными, а частными закупками товаров и услуг.

Два главных периода инфляции мирного времени в США приходятся на 50-е годы XIX века и на периоды 1896—1913 гг. Обе они были составной частью мирового развития. В первый из этих периодов инфляция явилась результатом открытия золота в Калифорнии; во втором — следствием изобретения способа извлечения золота из руды с низким содержанием этого металла и открытия новых его месторождений.

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, созданием 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, поднимая 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, источниками 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 рождает чрезмерную денежную эмиссию.

### 3. 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 усилия преодолевает трудности и продолжает эффективно функционировать. Главная опасность открытой инфляции двояка: во-первых, возникает искушение увеличить норму инфляции в период, когда экономика адаптируется к движению цен; во-вторых появляется соблазн лечить ее, особенно путем подавления, а это хуже, чем сама болезнь.

Совсем другое дело подавленная инфляция. Даже умеренная инфляция, если она радикально и широкомасштабно подавлялась, может нанести огромный ущерб экономической системе, поскольку предполагает всестороннее государственное вмешательство в детали экономической деятельности, разрушает систему свободного предпринимательства, а вместе с этим и политическую свободу. Причина 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 в уклонении от ценового контроля и чем чаще официальные власти закрывают глаза на такие уклонения, тем меньше ущерб будет нанесено; чем больше законопослушных граждан, чем

жестче и эффективнее машина государственного принуждения, тем больше вреда это приносит экономике.

Драматической 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 прекрасных свидетельств, которые нам преподносит история. После Первой мировой войны в Германии была 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 Коган, написал докторскую диссертацию о гиперинфляции в различных странах. Проблемой было определение гиперинфляции. Коган 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 дохода 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 ввели свободный рост цен, то ценовой 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 в половину. 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 в половину.

В 1948 г., 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 ор-

ганизации ресурсов, вместо того, чтобы мешать ему путем фиксации цен и пр.

Хотя это наиболее драматический пример, но могут быть приведены и менее экстремальные случаи. Непосредственно после войны я посетил Европу и провел некоторое время в Британии и Франции. В обеих странах в те времена был 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 открытым, хотя некоторый контроль над ценами существовал. Имелось, однако, одно важное и бросающееся в глаза исключение — курс иностранной валюты. Официальная цена доллара или фунта стерлинга в рупиях является сегодня (начало 1966 г.) той же, что была десять лет назад<sup>1</sup>. 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 большие 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, были предприняты 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 стала невероятно расточительная и неэффективная, быстро размножающаяся бюрократия, широкомас-

---

<sup>1</sup> Девальвация рупии произошла в июне 1966 года, но была недостаточной для того, чтобы отменить валютный контроль.

штабная коррупция и мошенничество. По моему мнению, искусственная поддержка валютного курса является ключом для понимания экономического поражения Индии. Установление свободного валютного курса и устранение преград, созданных множеством правил регулирования валютного курса, является наиболее простым и важным шагом, который Индия могла бы предпринять, чтобы освободить свои реальные потенциальные возможности.

Опыт Индии многократно повторяется другими странами. Я ссылаюсь на него только потому, что он мне наиболее знаком.

Индия находится далеко от нас. Но тот же самый процесс развивается в США. Как и в Индии, в США искусственная поддержка валютного курса служит наиболее видимым примером подавления инфляции и имеет те же самые последствия. Изменения в туристских скидках; «добровольное» квотирование, введенное на экспорт иностранных государств к нам; заключение картельного соглашения между банками с целью ограничить иностранные займы, которое было бы явно незаконным, если бы к нему присоединялись частные лица, но на котором настаивала во имя патриотизма и которое проводила Федеральная Резервная система; так называемая программа добровольного валютного обмена для частных предпринимателей, управляемая министерством торговли и представляющая собой не санкционированное законом соглашение о валютном контроле — все это служит не чем иным, как образчиком и предвестником подавленной инфляции<sup>1</sup>.

Широкомасштабный опыт США в части контроля над ценами и заработной платой во время Второй мировой войны, а также жилищные трудности в Нью-Йорке являются памятью о долговременном влиянии регулирования. Нью-Йорк — это единственный город на земле, который имеет в качестве наследия войны контроль над квартирной платой. Память о военном опыте приводит официальные власти к неприятию любой попытки ввести прямой контроль над ценами и заработной платой. Но и добровольный контроль не лучше, за исключением тех случаев, когда от него легко ускользнуть. Помешайте тому, чтобы контроль обходили, и последствия будут теми же самыми.

---

<sup>1</sup> В январе 1968 года президент заменил «добровольную» программу ограничения зарубежных инвестиций частными фирмами на принудительную программу, запрещающую любые такие инвестиции без разрешения правительства. В то же самое время он потребовал от Конгресса принятия законов, затрудняющих туризм американских граждан.

#### 4. 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, является полумерой, которая может не принести вреда, но может временно помочь до принятия более эффективных мер. По меньшей мере, могут сказать, это позволяет бизнесменам и профсоюзным лидерам прожить 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 указатели приводят к противоречивому результату, что делает маловероятной правильную политику. Если имеет место инфляция или инфляционное наступление, то за это ответственны государственные денежные (или фискальные, как сказали бы некоторые) органы власти. Именно они должны предпринимать правильные меры, чтобы остановить инфляцию. Естественно, власти хотят отвести от себя упреки и потому они резко критикуют жадного бизнесмена и эгоистичного профсоюзного босса. Одобря направление государственной политики, бизнесмены и профсоюзные лидеры умалчивают о вине правительства и признают виновными себя. Этим они поддерживают стремление правительства отложить введение тех государственных мероприятий, которые могут обеспечить успех. Во-вторых, от степени фактического согласия зависит, каковы масштабы искривления, внесенного в размещение ресурсов и распределение 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 частные соглашения, так и меры, предпринятые для сдерживания роста цен, ведут к государственной поддержке и поощрению частных монополистических соглашений.

В-третьих, «добровольный» контроль побуждает использовать высшие 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 до-

знаний, 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 индивидуальному субъекту, 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 корпорации является агентом своих акционеров, профсоюзный лидер — членом 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.

## 5. Заключение

Инфляция всегда и везде — явление денежное, и ответственность за контроль над ней лежит на правительстве. Официальные принудительные цены и установленные потолки для роста заработной платы не устраняют инфляционного наступления. Самое большее — они подавляют его. И подавленная инфляция намного болезненнее открытой.

Ценовые ориентиры и мольбы о добровольном согласии, подобно недостроенному дому, имеют единственное достоинство: они более легко устранимы, чем официально введенная система контроля над ценами и заработной платой. Они не являются альтернативой другим мерам по сдерживанию инфляции, а скорее дымовой завесой, скрывающей отсутствие действий. Ценовые ориентиры приносят вред и тем больший, чем более честно в них верить.

Однако мы не должны преувеличивать ни проблему, ни

вред, которые будут созданы ложным лечением. Цены почти наверняка поднимутся в ближайшие месяцы. Возможно, что в ближайшие годы мы будем продолжать испытывать инфляционное давление. Однако рост цен будет умеренным. Главная борьба позади, и я не могу себе представить, что органы денежного обращения разрешат такой темп роста количества денег, который обусловит превышение 10 процентного порога ежегодного роста, цен; подобная инфляция будет несчастьем, но не гибельным, если разрешить ей проявляться в разумных пределах открыто и свободно, а ценам и заработной плате, несмотря на все разговоры, так или иначе расти. О ценовых ориентирах будут больше говорить, чем с ними добровольно соглашаться, или начнут их насильственно внедрять путем чрезвычайных правовых мер. Лицемерие дает возможность соединить эффективное уклонение с самопоздравлениями. Унижение общественной и частной морали является несчастьем, но в умеренных дозах оно не разрушительно. Большой вред могут принести меры, предпринимаемые для поддержания валютных курсов. Хорошо бы помнить замечание Адама Смита — «много развалин за плечами нации», — чтобы избежать переоценки хорошего и не прощать плохой политики.

## СОДЕРЖАНИЕ

### *В. Петти. ТРАКТАТ О НАЛОГАХ И СБОРАХ*

Предисловие . . . . .	5
Глава 1. О различных видах государственных расходов . . . . .	8
Глава 2. О причинах, которые увеличивают и делают более тягостными различные виды государственных расходов . . . . .	10
Глава 3. Каким образом можно ослабить причины недовольства налогоплательщиков . . . . .	20
Глава 4. О разных способах взимания налогов, в первую очередь путем выделения из всей территории соответственной части для государственных надобностей в виде коронных земель, во-вторых же, путем обложения или поземельного налога . . . . .	25
Глава 5. О проценте . . . . .	33
Глава 6. О таможенных пошлинах и вольных гаванях . . . . .	39
Глава 7. О подушном налоге . . . . .	45
Глава 8. О лотереях . . . . .	48
Глава 9. О добровольных взносах . . . . .	49
Глава 10. О наказаниях . . . . .	50
Глава 11. О монополиях и должностях . . . . .	57
Глава 12. О десятине . . . . .	60
Глава 13. О различных менее значительных способах взимания денег . . . . .	64
Глава 14. О повышении и снижении достоинства монет и об их порче . . . . .	66
Глава 15. Об акцизе . . . . .	72

### *А. Смит. ИССЛЕДОВАНИЕ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ БОГАТСТВА НАРОДОВ*

Введение и план сочинения . . . . .	77
КНИГА I. ПРИЧИНЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ- НОСТИ ТРУДА И ПОРЯДОК, В СООТВЕТСТВИИ С КО- ТОРЫМ ЕГО ПРОДУКТ ЕСТЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ МЕЖДУ РАЗЛИЧНЫМИ КЛАССАМИ НАРОДА	
Глава 1. О разделении труда . . . . .	79

Глава 2. О причине, вызывающей разделение труда . . . . .	86
Глава 3. Разделение труда ограничивается размерами рынка . . . . .	90
Глава 4. О происхождении и употреблении денег . . . . .	93
Глава 5. О действительной и номинальной цене товаров, или о цене их в труде и цене их в деньгах . . . . .	99
Глава 6. О составных частях цены товаров . . . . .	115
Глава 7. О естественной и рыночной цене товаров . . . . .	122
Глава 8. О заработной плате . . . . .	131
Глава 9. О прибыли на капитал. . . . .	152
Глава 10. О заработной плате и прибыли при различных применениях труда и капитала . . . . .	162
Глава 11. Земельная рента . . . . .	205
Очерк колебаний стоимости серебра в течение последних четырех столетий . . . . .	236

## КНИГА II. О ПРИРОДЕ КАПИТАЛА, ЕГО НАКОПЛЕНИИ И ПРИМЕНЕНИИ

Глава 1. О подразделении накопленных запасов . . . . .	311
Глава 2. О деньгах как особой части общих запасов общества, или об издержках для поддержания национального капитала. . . . .	318
Глава 3. О накоплении капитала, или труде производительном и непроизводительном . . . . .	361
Глава 4. О капитале, ссужаемом под проценты . . . . .	379
Глава 5. О различных помещениях капиталов. . . . .	387

### *Д. Рикардо. НАЧАЛА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ* (отдельные главы)

Предисловие Рикардо к первому изданию . . . . .	403
Предисловие Рикардо к третьему изданию . . . . .	404
Глава 1. О стоимости . . . . .	405
Глава 2. О ренте . . . . .	436
Глава 3. О ренте с рудников . . . . .	448
Глава 4. О естественной и рыночной цене . . . . .	450
Глава 5. О заработной плате . . . . .	454
Глава 6. О прибыли . . . . .	466

### *Д. Кейнс. ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ*

КНИГА I. ВВЕДЕНИЕ . . . . .	480
Глава 1. Общая теория . . . . .	480

Глава 2. Постулаты классической экономической теории . . .	480
Глава 3. Принцип эффективного спроса. . . . .	496
<b>КНИГА II. ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ . . . . .</b>	<b>505</b>
Глава 4. Выбор единиц измерения . . . . .	505
Глава 5. Предположения как фактор, определяющий размеры производства и занятость. . . . .	512
Глава 6. Определение дохода, сбережений и инвестиций . . .	518
Приложение к главе 6. Об издержках использования. . . . .	530
Глава 7. Содержание категорий сбережения и инвестирования: дальнейший анализ. . . . .	540
<b>КНИГА III. СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ . . . . .</b>	<b>550</b>
Глава 8. Склонность к потреблению: I — объективные факторы . . . . .	550
Глава 9. Склонность к потреблению: II — субъективные факторы . . . . .	566
Глава 10. Предельная склонность к потреблению и мультипликатор. . . . .	571
<b>КНИГА IV. ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ . . . .</b>	<b>587</b>
Глава 11. Предельная эффективность капитала. . . . .	587
Глава 12. Состояние долгосрочных предположений . . . . .	597
Глава 13. Общая теория нормы процента . . . . .	612
Глава 14. Классическая теория нормы процента. . . . .	620
Приложение к главе 14. О норме процента в «Принципах экономики» Маршалла, «Началах политической экономии» Рикардо и у других авторов . . . . .	628
Глава 15. Психологические и деловые мотивы предпочтения ликвидности. . . . .	636
Глава 16. Некоторые замечания о природе капитала. . . . .	648
Глава 17. Основные свойства процента и денег. . . . .	658
Глава 18. Новая формулировка общей теории занятости. . . .	676
<b>КНИГА V. ДЕНЕЖНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ. .</b>	<b>684</b>
Глава 19. Изменения в денежной заработной плате . . . . .	684
Приложение к главе 19. О «Теории безработицы» проф. Пигу. . . . .	696
Глава 20. Функция занятости . . . . .	705
Глава 21. Теория цен . . . . .	714

<b>КНИГА VI. КРАТКИЕ ЗАМЕТКИ В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ ТЕОРИЕЙ</b> . . . . .	729
<b>Глава 22.</b> Заметки об экономическом цикле . . . . .	729
<b>Глава 23.</b> Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления . . . . .	745
<b>Глава 24.</b> Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория . .	777

***М. Фридмен. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ***

<b>I. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ:</b>	
<b>НОВАЯ ФОРМУЛИРОВКА.</b> . . . . .	787
<b>II. ОПТИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ДЕНЕГ</b> . . . . .	808
1. Гипотетическое общество . . . . .	809
2. Начальное состояние равновесия . . . . .	810
3. Однократный скачок в номинальном количестве денег. . .	812
4. Основные принципы денежной теории. . . . .	815
5. Непрерывный рост денежной массы . . . . .	816
6. Уровень богатства . . . . .	823
7. Непрерывное уменьшение денежной массы . . . . .	826
8. Внутренняя дисконтная ставка . . . . .	833
9. Введение займов и кредитов . . . . .	836
10. Введение репродуктивного капитала . . . . .	849
11. Другие начальные условия . . . . .	853
12. Альтернативный путь достижения оптимума . . . . .	855
13. Пределы возможного роста богатства . . . . .	856
14. Практические выводы и политические рекомендации. . .	862
15. Заключительные шизофренические заметки . . . . .	866
Приложение . . . . .	867
<b>III. ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА: ЦЕНОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ</b> .	870
1. Почему контроль над ценами и заработной платой не устраняет инфляционного пресса? . . . . .	873
2. Инфляция как денежный феномен . . . . .	877
3. Подавленная инфляция хуже открытой. . . . .	884
4. Какой ущерб могут нанести ценовые ориентиры? . . . . .	889
5. Заключение. . . . .	890

**Вильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо,  
Джон Мейнард Кейнс, Милтон Фридмен  
КЛАССИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ**

Художественный редактор *А. Сауков*  
Оформление переплета *Е. Клодт*  
Технический редактор *Н. Носова*  
Компьютерная верстка *Т. Комарова*

Налоговая льгота — общероссийский классификатор  
продукции ОК-005-93, том 2; 953000 — книги, брошюры

Подписано в печать с готовых диапозитивов 17.11.2000.  
Формат 84×108  $\frac{1}{32}$ . Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 47,04.

Тираж 6 100 экз. Заказ 2308

Отпечатано в полном соответствии  
с качеством предоставленных диапозитивов  
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».  
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.

ЗАО «Издательство «ЭКСМО-Пресс»  
Изд. лиц. № 065377 от 22.08.97.

125190, Москва, Ленинградский проспект, д. 80, корп. 16, подъезд 3.

**Интернет/Home page — [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru)**  
Электронная почта (E-mail) — [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

**Книга — почтой:**

**Книжный клуб «ЭКСМО»**

101000, Москва, а/я 333. E-mail: [bookclub@eksmo.ru](mailto:bookclub@eksmo.ru)

**Оптовая торговля:**

109472, Москва, ул. Академика Скрябина, д. 21, этаж 2

Тел./факс: (095) 378-84-74, 378-82-61, 745-89-16

E-mail: [reception@eksmo-sale.ru](mailto:reception@eksmo-sale.ru)

**Мелкооптовая торговля:**

Магазин «Академкнига»

117192, Москва, Мичуринский пр-т, д. 12/1

Тел./факс: (095) 932-74-71

ООО «Унитрон индастри». Книжная ярмарка в СК «Олимпийский».

г. Москва, Олимпийский пр-т, д. 16, метро «Проспект Мира».

Тел.: 785-10-30. E-mail: [bookclub@cityline.ru](mailto:bookclub@cityline.ru)

Дистрибьютор в США и Канаде — Дом книги «Санкт-Петербург»

Тел.: (718) 368-41-28. **Internet: [www.st-p.com](http://www.st-p.com)**

**Всегда в ассортименте новинки издательства «ЭКСМО-Пресс»:**

ТД «Библио-Глобус», ТД «Москва», ТД «Молодая гвардия»,  
«Московский дом книги», «Дом книги на ВДНХ»

ТОО «Дом книги в Медаево». Тел.: 476-16-90

Москва, Заревый пр-д, д. 12 (рядом с м. «Медведково»)

ООО «Фирма «Книинком». Тел.: 177-19-86

Москва, Волгоградский пр-т, д. 78/1 (рядом с м. «Кузьминки»)

ГУП ОЦ МДК «Дом книги в Коптево». Тел.: 450-08-84

Москва, ул. Зои и Александра Космодемьянских, д. 31/1

ISBN 5-04-005630-6



9 785040 058303 >

