

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА**

**THE ECONOMICS OF WELFARE**

**BY A. C. PIGOU, M. A.**

**Professor of Political Economy  
in the University of Cambridge**

**Macmillan and Co, limited St. Martin's Street,**

**London 1924**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

*Для научных библиотек*

А.ПИГУ

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ТЕОРИЯ  
БЛАГОСОСТОЯНИЯ  
I.**

Перевод с английского

Вступительная статья  
доктора экономических наук профессора  
Г. Б. ХРОМУШИНА

Общая редакция  
кандидата экономических наук  
С. П. АУКУЦИОНЕКА



Издательство «Прогресс»

Москва 1985

336

H-32

Редакционная коллегия серии «Экономическая мысль Запада»:  
В. С. Афанасьев, В. В. Голосов, И. Е. Гурьев, А. Г. Милейковский,  
С. М. Никитин, И. М. Осадчая, М. Н. Рындина, Р. М. Энгов

Редактор: Л. А. Ккина

Переводчики: А. Г. Фомотов, М. С. Штернгарц

Пигу А. Экономическая теория благосостояния, т. I. Пер. с англ. — М., «Прогресс», 1985 — 30 л. («Экономическая мысль Запада»).

Книга представителя Кембриджской школы в буржуазной политэкономии Артура Сесилия Пигу служит вехой в развитии экономической теории благосостояния. Пигу обратился здесь к исследованию не функционирования экономического механизма «самого по себе» (как это было свойственно большинству его предшественников), а путей совершенствования такого механизма, чтобы попытаться приспособить его к интересам господствующего класса. Концепции Пигу стали теоретической основой политики социальных реформ, проводимой, в частности, лейбористской партией в Великобритании, а также в немалой мере способствовали развитию в послевоенный период буржуазных теорий государства всеобщего благоденствия.

Книга рассчитана на специалистов.



903652

Редакция литературы по экономике

© Перевод на русский язык, вступительная статья и примечания издательство «Прогресс» 1985

0602000000—104  
П 006(01)—85 24—85

400191626

## ВСТУПИТЕЛЬНАЯ СТАТЬЯ

### МЕСТО «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ» АРТУРА С. ПИГУ СРЕДИ ИССЛЕДОВАНИЙ КЕМБРИДЖСКОЙ ШКОЛЫ

#### *Формирование Кембриджской школы*

Вступление капитализма на империалистическую стадию развития, сопровождавшееся резким обострением классовой борьбы пролетариата против буржуазии, поставило капиталистическое предпринимательство в значительно усложнившиеся условия производства и обращения. Традиционные идеи вульгарной политической экономии XIX в. уже не могли удовлетворить капитал в защите им своего права на безраздельное господство. Сокрушительный удар по этим идеям нанес марксизм, все шире распространявшийся в рабочем движении. Тактика его замалчивания потерпела провал. Буржуазия была поставлена перед необходимостью воздвигнуть новый теоретический эшелон обороны, который учитывал бы изменившиеся условия и обеспечивал буржуазной экономической науке принципиально иной, нежели марксистский, ответ на многие вопросы политической экономии: что такое товар, деньги, капитал, доход, каково распределение последнего и т. п. Среди новых вопросов, поставленных жизнью, все большее значение приобретал вопрос о месте и роли государства в экономической жизни. Потребность буржуазии в защите своих классовых интересов обусловила многообразные исследования. В последней трети XIX в. почти одновременно возникли: школа предельной полезности, новая историческая школа, несколько позднее — Кембриджская школа, ставшая символом неоклассического направления в буржуазной политической экономии. Возникновение этой школы связано с именем английского экономиста Альфреда Маршалла (1842—1924), верным учеником и последователем которого был Артур Пигу, полностью воспринявший методологию и теоретические конструкции своего учителя.

Пигу можно назвать кабинетным ученым, однако он претендовал на выработку конкретных рекомендаций в области экономической и социальной политики буржуазного

государства. Эти рекомендации были основаны на идее возможности достичь равновесия, предотвратить кризисные колебания, обеспечить процветание капитализма и ликвидировать его социальные противоречия по мере роста богатства буржуазного общества. Резкая вспышка капиталистических антагонизмов в эпоху его общего кризиса выявила полную несостоятельность подобных идей и опирающихся на них практических рецептов Пигу, в связи с чем даже буржуазные экономисты — Кейнс и его последователи — вынуждены были подвергнуть эти рецепты критике. Однако развитие государственно-монополистического капитализма во второй половине XX в. безжалостно выявило противоречивость и несостоятельность государственного регулирования, которое базировалось на кейнсианских принципах. Когда же в 1970 г. тогдашний президент США Р. Никсон заявил, будто все деятели буржуазных государств стали кейнсианцами, казалось, что в экономической мысли и политике регулирования капиталистических стран наблюдается окончательный отход от неоклассических идей. Однако очередной провал подобных установок с середины 70-х годов показал, что вульгарная политическая экономия в любой своей форме не может избавить капитализм от внутренне присущих ему противоречий. И опять-таки классовый интерес в защите этого строя привел к тому, что буржуазная экономическая мысль и рецепты экономической политики вновь начали движение по кругу: отход от кейнсианства в значительной мере означал возврат к идеям неоклассиков, «препарируемым» с учетом обстановки сегодняшнего дня. Издание на русском языке работы Пигу чрезвычайно актуально, ибо многие рекомендации современных экономистов уходят своими корнями в «дебри» Кембриджской школы. Ведь и сегодня, решая вопрос о принципах регулирования, теории и практики капитализма стремятся убедить себя и окружающий мир прежде всего в том, что капитализм был и остается устойчивой, способной к развитию системой, что он может существовать и без чрезмерного государственного контроля, обеспечивая стихийное саморегулирование. Выявившаяся несостоятельность корректирующих мероприятий государства неизбежно обернулась возвратом надежд на стихийное саморегулирование, к идеям неоклассического направления. Если еще недавно А. Маршалла, А. Пигу и их последователей

критиковали за абстрактность теоретических конструкций, не позволяющую учитывать конкретные особенности капиталистического производства, которое испытывает неизбежные диспропорции, то теперь в подобных же абстракциях ищут аргументы в пользу того, что диспропорции не неизбежны и могут быть ликвидированы в условиях действия автоматических рыночных сил при сравнительно мягкой корректировке со стороны государства общих условий воспроизводственного процесса. Что же предложил Пигу политико-экономической мысли своей экономической теорией благосостояния?

Обратимся прежде к личности самого автора и условиям формирования его взглядов. Артур Сесил Пигу родился 18 ноября 1877 г. По словам Б. Селигмена, в университете Пигу изучал «математику и историю, что дало ему прочный фундамент знаний для работы в области теоретической экономики»<sup>1</sup>. Начав работу в Кембридже под руководством Маршалла, Пигу приступил к изучению практических вопросов капиталистического хозяйства, в основном природы трудовых конфликтов в промышленности; главное же внимание он уделял теоретическим вопросам политической экономики. В 1908 г. Маршалл оставил кафедру в Кембридже, рекомендовав передать ее своему любимому ученику Пигу. Этот пост в Кембридже он занимал с 1908 по 1943 г., не раз привлекался правительством к разработке ряда конкретных решений по экономической политике. В 1918—1919 гг. Пигу был членом Валютного комитета, в 1919—1920 гг. — членом Королевской комиссии по подоходным налогам, а в 1924—1925 гг. — членом комитета Чемберлена по вопросам денежного обращения. Кстати, отчет этого комитета сыграл не последнюю роль в кратковременном возвращении Великобритании к золотому стандарту.

Творческое наследие Пигу велико. Оно представляет собой детальную разработку отдельных проблем, поставленных главным образом в «Экономической теории благосостояния». Наряду с крупными книгами, такими, как «Экономика стационарных состояний», «Занятость и равновесие», «Колебания промышленной активности» и др., Пигу издал ряд небольших работ, представляющих собой

---

<sup>1</sup> Б. Селигмен. Основные течения современной экономической мысли. М., «Прогресс», 1968, с. 310.

как бы теоретическое введение к его основным произведениям: «Доход», «Дополнительные соображения о доходе», «Неполная занятость». В предисловии ко второму изданию «Экономической теории благосостояния» Пигу отмечает, что исключил из книги бывшую ч. IV, поскольку изложил эти вопросы в расширенном виде в книге «Политическая экономия войны». Исключена из издания, с которого сделан русский перевод, и ч. VI, посвященная колебаниям национального дивиденда. Этот материал использован автором при подготовке книги «Колебания промышленной активности». Работая над данным изданием, Пигу расширил исследование вопроса об определении национального дивиденда и его изменений, отметив сугубо академический характер этого вопроса, несколько пересмотрел свои позиции по вопросу о возрастании и убывании доходности и значительно расширил главу о деятельности государства в промышленности.

В «Экономической теории благосостояния» роль центральной теоретической основы играет понятие национального дивиденда. К трактовке Пигу этого понятия мы еще вернемся. Пока важно отметить, что в данной работе Пигу не разрабатывает теоретико-методологические вопросы «экономикса» или так называемой «чистой» экономики, а берет за основу эти предложенные Маршаллом понятия. В этом особенно отчетливо сказалось влияние Маршалла на Пигу (последний, кстати, посвятил своему учителю специальную работу «Альфред Маршалл и современная мысль»). Поэтому при характеристике теоретической позиции Пигу необходимо обратиться к основным положениям теории Маршалла, без чего многие рассуждения Пигу останутся непонятными, хотя и считается, будто Пигу в меньшей степени, чем Маршалл, занимался развитием теории стоимости, сосредоточив свой интерес только на социальных проблемах, связанных с величиной и распределением национального дивиденда. Следует отметить также, что в буржуазной историографии Маршалл однозначно определяется как последователь Д. Рикардо. На деле же Маршалл выхолостил из рикардианской теории все ее научные элементы, прежде всего трудовую теорию стоимости. В отношении Пигу как ученика Маршалла буржуазные специалисты обычно говорят, что он развивает не только рикардианские традиции (в их вульгарном варианте), но и стремится совместить свое учение с идеа-



ми австрийской и французской школ предельной полезности, нашедшими отражение в теории общего равновесия и максимального удовлетворения на базе субъективных оценок Вальраса.

В действительности попытки совместить предпринятый Рикардо поиск объективных экономических закономерностей капиталистического хозяйства с субъективистскими конструкциями предельной полезности совершенно несостоятельны, ибо речь идет о принципиально различных подходах к исследованию экономики. Выхолив научное содержание теории Рикардо, Маршалл, а вслед за ним и Пигу полностью перешли на позиции субъективной школы. Это, очевидно, сказалось уже на их трактовке предмета политической экономии как науки.

Для неоклассиков характерно чрезвычайно широкое и общее определение политической экономии, открывающее простор эклектическому сочетанию самых различных вульгарных взглядов. По Маршаллу, предмет политической экономии («экономикс») составляет изучение человеческого поведения в повседневной хозяйственной жизни, исследование той области индивидуальной или социальной деятельности, которая наиболее тесно связана с достижением и использованием материальных атрибутов благосостояния. Из подобных определений становится понятно, что исследователь делает крен в сторону прагматизма, получения результатов, полезных для хозяйствующих субъектов. Тем самым выражается определенное сомнение в значимости «чистой» экономики, выделяются проблемы, которые могут быть приближены к реальностям товарных рыночных связей. Избранный Маршаллом подход к определению предмета теоретической экономики позволяет ему вместе с тем трактовать экономический процесс как процесс сугубо эволюционный и плавный, — процесс, особенности которого можно определить, используя методы биологической науки. Своеобразная «биологизация» экономических явлений вообще свойственна представителям Кембриджской школы. Наконец, намеченный Маршаллом подход к определению сферы экономических исследований ведет к господству электики — соединению в одну систему рикардизма, изложенного по Дж. С. Миллю (т. е. вульгарных теорий издержек производства, спроса и предложения, производительного капитала, воздержания и т. п.), новых вульгарных концепций, характерных для периода вступ-

ления капитализма в империалистическую стадию развития (теории предельной полезности и предельной производительности, разрабатываемые в Англии В. Джевонсом, социальный дарвинизм и эволюционизм). В трактовке предмета экономической теории Пигу полностью следовал за Маршаллом, особенно стремясь к «биологизации», эволюционизму и практицизму. «Если бы мы не питали надежды на то, — пишет он, — что научное знание человеческой деятельности в обществе может привести — пусть не непосредственно и немедленно, а через известное время тем или иным путем — к практическим результатам в деле социального прогресса, никто из изучающих эту деятельность не мог бы считать, что он разумно потратил свое время. Эта истина, справедливая для всех общественных наук, особенно верна для экономической теории. Как известно, экономическая наука — это наука об обычных жизненных делах человечества, однако насущные интересы и устремления человечества выражаются не в его обычных жизненных занятиях» (т. I, с. 65—66). Подчеркивая прагматический аспект экономической теории, Пигу утверждает далее, что началом «экономической науки» является не страсть к знанию, а общественный энтузиазм, который восстает против убожества грязных улиц и безрадостности загубленных жизней» (т. I, с. 66). Тем самым, по утверждению Пигу, экономическая теория руководствуется мотивом социальной справедливости. Как с позиций чистой математики евклидова и неевклидова геометрия в равной степени справедливы, так и «чистая» экономия социально беспристрастна. Поэтому Пигу и претендует на то, чтобы отойти от беспристрастности «чистой» экономики, создав вместо нее «реалистичную экономику». Он поясняет свою мысль чисто казуистическим примером. В привычном смысле слова чистая экономическая теория служит изучению равновесия и нарушений равновесия между группами лиц, побуждаемых множеством мотивов  $x$ . Сюда входит и политическая экономия в понимании А. Смита, приписывающая значение мотивов  $x$  экономическому человеку, и политическая экономия иного толка, в которой под  $x$  подразумевалась бы «любовь к другу» и «ненависть к получению прибылей». Оба направления верны, но не позволяют ответить на вопрос: каково же значение  $x$  для всех людей? Напротив, «реалистичная» экономическая теория концентрирует опыт, а не рассмотрение всеобщей

системы возможных «миров». В отличие от «чистой» науки Пигу провозглашает намерение исследовать «действительный мир мужчин и женщин, каким он должен открываться им в процессе их жизнедеятельности» (т. I, с. 68). Следовательно, претендуя на реализм, Пигу прежде всего уходит от вопроса о классовом характере политической экономии, рассматривая общество просто как процесс жизнедеятельности мужчин и женщин. Но он понимает бессмысленность систематизации и описания груды фактов, характерных для новой исторической школы. Как неоклассик Кембриджской школы, Пигу заявляет о стремлении путем проверки и перепроверки фактов, в которых удастся удостовериться, «открыть всеобщие законы», находящиеся в частных фактах свое моментное проявление. Сама постановка вопроса об объективности экономических законов, явившаяся величайшей научной заслугой А. Смита и Д. Рикардо, служит для Пигу всего лишь формой, прикрываясь которой он уходит от характеристики действительных законов капиталистического производства, обмена, распределения и потребления, подменяя их абстракцией спроса и предложения на рынке вообще. Не случайно он оговаривается, что не может позволить себе заниматься выяснением того, на каком философском фундаменте покоятся экономические обобщения (см. т. I, с. 69), провозглашая основой основ выявления неких «общих принципов» хозяйственной практики. Более того, Пигу отрицает существование в экономической науке «единого фундаментального и во всех случаях применяемого закона» (прямо выступая против основного экономического закона исторически данного способа производства), провозглашает множественность законов, которые выражаются уравнениями динамики, но имеют другие константы, сводимые к эластичности спроса и предложения. Маркс, говоря о сложности экономического анализа, видел выход только в определенной абстракции, позволяющей за чрезмерным многообразием поверхностных фактов вскрыть глубинную сущность явлений. Пигу пытается вести косвенную полемику с Марксом. Указав на особые трудности экономического анализа в виде множественности констант, которые надо определить, недоступность экспериментальных методов и неодинаковость соответствующих констант в разные периоды времени, он делает вывод, что «Экономическая Наука почти всегда вынуждена говорить не-

внятым голосом» (т. I, с. 72). В связи с этим Пигу объявляет целью своего исследования отыскание удобного практического инструментария для обеспечения благосостояния, иными словами, выработку таких мер, «которые, основываясь на предложениях экономистов, может принимать государственный деятель» (т. I, с. 73). Короче говоря, вслед за Маршаллом он, по существу, отказывается от разработки целостной теоретической системы и в полном согласии с Дж. С. Миллем (усматривавшим в балансировании спроса и предложения универсальный экономический закон) обращается к взаимодействию спроса и предложения на рынке. В результате претензия экономической науки на реализм повисает в воздухе, ибо теоретические обобщения Пигу приводят его опять-таки к «чистой» теории.

Историческим рубежом, определившим крах научного буржуазного мировоззрения, Маркс считал период, в ходе которого капиталистический способ производства окончательно утвердился в ведущих европейских странах, а буржуазия Англии и Франции завоевала политическую власть. «Начиная с этого момента, — писал К. Маркс, — классовая борьба, практическая и теоретическая, принимает все более ярко выраженные и угрожающие формы. Вместе с тем пробил смертный час для научной буржуазной политической экономии. Отныне дело шло уже не о том, правильна или неправильна та или другая теорема, а о том, полезна она для капитала или вредна, удобна или неудобна, согласуется с полицейскими соображениями или нет. Бескорыстное исследование уступает место сражениям наемных писаек, беспристрастные научные изыскания заменяются предвзятой, угодливой апологетикой»<sup>2</sup>. Эта Марксова оценка классовой сущности вульгарной политической экономии полностью применима и к Кембриджской школе. В этой связи необходимо также обратиться к ленинской характеристике данной проблемы, имеющей прямое отношение и к теоретическим изысканиям Пигу. В. И. Ленин писал, что «ни единому профессору политической экономии, способному давать самые ценные работы в области фактических, специальных исследований, нельзя верить ни в одном слове, раз речь заходит об общей теории политической экономии. Ибо эта последняя — такая же

<sup>2</sup> К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 17.

*партийная наука в современном обществе, как и гносеология». Отсюда В. И. Ленин делал принципиальной важности вывод: задача марксистов состоит в том, чтобы «и тут и там суметь усвоить себе и переработать те завоевания, которые делаются этими «приказчиками» (вы не сделаете, например, ни шагу в области изучения новых экономических явлений, не пользуясь трудами этих приказчиков), — и уметь отсечь их реакционную тенденцию, уметь вести свою линию и бороться со всей линией враждебных нам сил и классов»<sup>3</sup>.*

Эта ленинская оценка является решающей как в характеристике вульгарной политической экономии в целом, так и в определении существа теоретических и практических рекомендаций Кембриджской школы. Ведь не случайно Пигу, провозглашая необходимость поиска законов, определяющих экономическую жизнь, отверг наличие фундаментальных закономерностей. Теоретические основы взглядов Маршалла — Пигу были и остались вульгарными, скользящими по поверхности явлений. Но при этом Пигу сгруппировал немало материалов, в которых через искажающую призму колебаний спроса и предложения проглядывают факты вопиющего социального неравенства в условиях капитализма, неспособности буржуазного государства преодолеть внутренние противоречия этого строя.

Неоклассическая школа, занятая безусловной апологетикой капитализма и попытками преодолеть воздействие марксизма (особенно в вопросах теории стоимости и теории прибавочной стоимости), все же пыталась сохранить видимость научного подхода к экономическим явлениям. И противоречивость рассуждений ее адептов о предмете этой науки лишний раз подтверждает данную оценку, ибо в подобных рассуждениях вольно или невольно прослеживается попытка сохранить связь с представителями классической политэкономии. «Обычные жизненные дела» как предмет экономической теории, согласно Пигу, направлены на рост общего благосостояния. Это есть не что иное, как видоизменение данного Смитом определения предмета политической экономии как науки о богатстве. Но ведь и в том, и в другом случае подразумевается прежде всего рост капиталистического богатства, а не улучшение благосостояния всех членов общества. Когда

---

<sup>3</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 18, с. 383—384.

Маркс раскрыл тайну прибавочной стоимости, все силы буржуазных экономистов были брошены на опровержение марксизма. Неоклассики всего лишь одно из направлений, представители которых пытались дать иной по сравнению с Марксом ответ на вопрос об источниках общественного богатства и о путях роста общего благосостояния. Именно в этих целях понятие «политическая экономия» было заменено буржуазными исследователями понятием «экономикс».

«Экономикс» как нельзя лучше способствует «растворению» общей экономической теории в эмпирических исследованиях под флагом придания ей реального характера. (Подобную операцию, кстати, уже в самом начале своей работы совершает и Пигу.) Изменение названия отразило изменения в самой дисциплине, которая распалась на ряд специальностей. «Чистая» наука отделилась (заметим, что Пигу также немало сделал для этого) от исследования проблем государственной и в некотором смысле частнохозяйственной политики, кроме того, размежевались историческое и статистическое направления исследований. Противопоставление «чистой» и «реалистичной» экономической науки привело к тому, что вместо поиска объективных экономических законов, свойственного классической политэкономии (наследниками которой без малейших на то оснований считают себя и Маршалл, и Пигу), ведутся рассуждения об экономном хозяйствовании вообще ради увеличения благосостояния вообще. Заметим, что попытки свести политическую экономию к науке о хозяйствовании в интересах роста благосостояния отнюдь не являются исключительным приоритетом Кембриджской школы. Ведь именно этим в последней трети XIX в. занимались, скажем, австрийский экономист О. Бём-Баверк, русский буржуазный экономист П. Струве и др.; они были убеждены в существовании некоего общечеловеческого, внеисторического и внесоциального хозяйства. По этому поводу В. И. Ленин заметил, что Струве выдумал «такое «хозяйство», которое объектом *политической экономики* никогда не было и быть не может»<sup>4</sup>. В противопоставлении науки о хозяйствовании «чистой» экономической теории, свойственным неоклассикам, находит отражение тот конкретный факт, что буржуазные экономисты пытаются истолковать

---

<sup>4</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 25, с. 43.

реальные проблемы (такие, как характер денежного обращения, кредита, торговой политики, роли государства и т. п.) с позиций, не затрагивающих основ капиталистического предпринимательства. Но при этом из политической экономии выхолащиваются историзм, классовые основы познания объективных экономических закономерностей.

Не случайно, к примеру, П. Самуэльсон, современный исследователь неоклассического направления, также рассуждает о невозможности выделить объект экономических исследований. Не правда ли, удивительная близость с рассуждениями Пигу о том, что экономическая наука вынуждена говорить невнятным голосом! При этом Пигу не только проводит параллели между экономической наукой и биологией, но и заявляет об их генетическом родстве, рассматривая развитие экономической жизни как эволюционный процесс, похожий на биологический. Именно в этих целях Пигу посвятил немало страниц рассуждениям о двух «плоскостях» развития жизни: генетической, в пределах которой вид сохраняет непрерывность, и окружающей среды, формирующей целостный организм как систему. Как и биология, экономическая наука, согласно Пигу, должна определить, что существует в действительности и в каком направлении идет развитие. «Биологизация» экономической науки сказывается (в трактовке Пигу) на предпочтительности благ, которая расшифровывается по аналогии с потребностью организма продлить жизнь. Говоря о том, как люди (или, иными словами, хозяйствующие субъекты, которые сродни «экономическому человеку» А. Смита) распределяют наличные ресурсы между настоящим, близким и отдаленным будущим, Пигу утверждает, что это распределение иррационально, ибо, выбирая между двумя удовлетворяемыми потребностями, люди не обязательно выбирают ту, что приносит большее удовлетворение. Напротив, они «склонны производить или получать меньшее удовлетворение, но сегодня, а не стремиться к получению гораздо большего удовлетворения несколько лет спустя» (т. I, с. 91). Тем самым проводится мысль, будто именно биологическая природа человека диктует ему предпочтение текущих благ будущим. Такое подробное изложение весьма примитивной идеи не случайно. Оно (опять-таки в форме косвенной полемики!) направлено против марксизма, которому ложно приписывается призыв пожертвовать настоящим ради будущего. Нет нужды

опровергать ложный смысл подобной аргументации — она давно опровергнута. Достаточно отметить, что биологизация экономической науки служит не только целям апологетики, но и антимарксизму. И не случайно Самуэльсон рьяно воспринял эту традицию Кембриджской школы. Трактую товар как благо, обладающее относительной редкостью (это одно из стержневых понятий неоклассиков), а значит, и предельной полезностью для владельца этого блага или его покупателя, Самуэльсон вывел «закон» предпочтения сегодняшних благ будущим. Кстати, Дж. М. Кейнс при всей его критической настроенности относительно Пигу не удержался от формирования закона «предпочтения ликвидности», якобы объясняющего стремление держать сбережения в форме денег, поскольку их-де легко в любой момент обменять непосредственно на любое желаемое благо.

Итак, воспринимая подход Маршалла и Пигу к вопросу о предмете экономической теории и полагая, что она есть наука о том, какие из редких производительных ресурсов общество (с помощью денег или без них) избирает для производства различных товаров и распределения их в целях потребления в настоящем и будущем между различными людьми и группами общества, основоположники Кембриджской школы на первое место ставят не производство товаров и их распределение в классовом обществе, а выбор, к которому приходит абстрактный хозяйствующий субъект. Обмену (прежде всего капиталом и трудом) не отводится сколько-нибудь решающая роль, и тем самым снимается проблема источника прибавочной стоимости. На первый план выдвигается якобы извечный вопрос: что, каким образом и для кого должно производиться? При подобной абстрактной постановке вопроса реальное материальное производство в условиях данного способа производства исчезает как дым, а во главу угла ставится принцип редкости, трактуемый как невозможность обеспечить каждого человека всеми желаемыми им благами. Тем самым затушевывается само классовое деление общества, место которого в системе Пигу (а с его легкой руки и в системе его последователей) заняла лишенная исторической определенности абстракция — имущие и неимущие слои. Что это за слои, почему они неимущие — подобные вопросы остаются вне сферы внимания Пигу.



Таким образом, уже из определения предмета экономической науки неоклассики (в том числе и Пигу) тщательно «убирают» все, что могло бы навести на мысль о подлинной природе капиталистического способа производства с его антагонистическими противоречиями, пытаются с помощью идей биологии и эволюции представить капитализм естественным, свойственным природе человека, а значит, и вечным, строем, отвлечь внимание от вопросов производства и распределения прибавочной стоимости и привлечь его к рассуждениям о редкости благ, их полезности, путях формирования богатства, благосостоянии, не связанным с процессом капиталистической эксплуатации.

Несостоятельность исходных постулатов Кембриджской школы становится очевидной, если рассуждать с позиций диалектико-материалистического понимания истории. Маркс, раскрыв и проанализировав противоречия между производительными силами и производственными отношениями капиталистического общества в их возникновении и развитии, с величайшей силой научной убедительности показал, что процесс труда является не только процессом взаимодействия между человеком и природой (хотя в этом свойстве он остается материальной основой любой общественно-экономической формации), но и общественным процессом, характеризующимся конкретными производственными отношениями. Отказ от использования категории способа производства наглухо закрывает неоклассикам дорогу к научному анализу сущности явлений капиталистической экономической действительности, уводит их к вновь и вновь повторяемой систематизации поверхностных фактов. Такая систематизация предполагает применение изощренного аппарата количественного анализа, в чем Кембриджская школа вполне преуспела, однако она нисколько не продвигает вперед анализ и раскрытие сущностных отношений капитализма. «Математизация» экономического анализа, как мы увидим, органически вытекала из подхода неоклассиков к экономике, хотя даже Маршалл обращал внимание на то, чтобы математика не «скрывала» за собой экономику. Пигу стоял на таких же позициях. Он отмечал, что, несмотря на математический характер многих экономических конструкций, математику надо прятать в примечаниях, ибо ее чрезмерное использование переносит ударение на механические, а не биологические аналогии.

Итак, выдвинув в центр исследования вопрос о реальном доходе общества, Пигу рассматривает факторы, от которых этот доход зависит. Он занимается изложением не теоретических проблем стоимости, а проблем цены как определенного количественного отношения, меновой пропорции, в которой товары и деньги обмениваются друг на друга. Этих вопросов Пигу касается во многих разделах своей книги, не проводя их специального анализа, ибо рассматривает эту книгу как прямое продолжение «Принципов политической экономии» Маршалла.

### *Теоретические позиции Пигу*

Поскольку доход — центральная для Пигу проблема и поскольку доход определяет уровень благосостояния, свое исследование он начинает с характеристики благосостояния. Подчеркнув многоплановость понятия благосостояния, Пигу выделяет два его момента. Во-первых, понятие «„благосостояние“» отражает элементы нашего сознания и, возможно, взаимозависимость этих элементов, во-вторых, благосостояние может быть описано понятием „больше-меньше“» (см. т. I, с. 73). Единственным инструментом для измерений в общественной жизни Пигу объявляет деньги, в связи с чем и говорит об ограничении исследования той сферой, в которой можно производить измерения с помощью денег, т. е. процессом обмена товаров на рынке, ценообразованием. Следовательно, цена с самого начала отрывается от ее содержания — стоимости товара, а исследование лишь меновых пропорций скрывает тот факт, что различные товары, как качественно различные потребительные стоимости, делаются соизмеримыми благодаря стоимостям, а не ценам, тем самым Пигу снимает вопрос об источнике стоимости и обращается к факторам, определяющим цену товара. Здесь он следует традиционному для неоклассиков подходу, примиряющему вульгарно толкуемое учение Рикардо со школой предельной полезности, хотя и пытается смягчить чрезмерный индивидуально-психологический акцент, характерный для последней. Среди факторов, определяющих уровень цены, он выделяет две основные группы: издержки производства и предельную полезность. Они увязываются друг с другом у неоклассиков посредством анализа «производство — спрос». Так сочетаются довольно разнородные на-

правления вульгарной политической экономии. Пигу, как и Маршалл, стремится обойтись теорией цены без анализа стоимости, что наглядно свидетельствует о попытке автора опровергнуть учение о трудовой стоимости товара.

Оторвав цену от стоимости, неоклассики «подновили» вульгарную теорию спроса и предложения — ей была придана математическая форма, введены рассуждения о функциях. Цена была тем самым поставлена в прямую зависимость от функций спроса и предложения.

Пигу воспринял построенные Маршаллом функции, постаравшись вслед за Парето отойти от крайнего психологизма школы предельной полезности. Парето заменил полезность кривыми безразличия как индексами полезности. У Маршалла же полезность представлена как максимальная цена, которую покупатель согласен уплатить за данный товар. Тем самым и цена и полезность считаются однородными явлениями, а значит, качественное различие между стоимостью и потребительной стоимостью подменено количественным. Маршалл таким путем намеревался преодолеть подход к полезности как к чисто психологической категории; он выдвинул тезис, будто случаи истинного равновесия ценности обнаруживаются не при простом товарообмене, а на более высокой ступени цивилизации, когда обмен опосредован деньгами. Лишь здесь он усматривал действие тенденции к выравниванию предельных полезностей, полученных с каждой денежной единицы, затраченной на покупку товаров. Отвергая идею о примате одного фактора в экономической жизни (в том числе и в сфере ценообразования), Маршалл говорил о «равноправии» факторов полезности и издержек при образовании цен. Итак, в теоретический анализ прочно вошли спрос и предложение, хотя неоклассики и отмечали их разную природу.

Спрос, по мнению неоклассиков, определяется субъективными желаниями, потребностями и интересами; в связи с этим Маршалл посредством спроса увязывал свою теорию ценности с теорией предельной полезности. Предложение же он определял издержками производства, увязывая их с техническими условиями производства. Таким образом, оказались соединенными внешне различные теории — издержек производства и предельной полезности, — а также взгляды Рикардо и концепции субъективной школы. Вульгарно интерпретируя Рикардо, неоклассики

утверждали, что он обращал преимущественное внимание на предложение, а субъективисты — на спрос и связанную с ним теорию потребностей, что говорит-де о реализации в методе, но не в понимании экономических явлений. При этом Рикардо без всякого основания было приписано такое понимание различия между общей и предельной полезностями, при котором под первой подразумевается ценность, соответствующая приращению богатства, а под второй — количество благ, с которыми имеет дело покупатель. На деле же Рикардо всегда противопоставлял стоимость товаров их потребительной стоимости, или полезности, а не общую полезность предельной полезности. Увязать теорию трудовой стоимости с теорией предельной полезности невозможно. В то же время для использования учения Рикардо в неоклассических концепциях цены широко применяется понятие издержек производства, толкуемых не только в материальном, но и ценностном смысле. С этих позиций ценность издержек производства имеет как субъективное, так и объективное начало. Действительно, Рикардо не смог объяснить действие закона трудовой стоимости при обмене капитала на труд, и эту его центральную ошибку вскрыл, как известно, Маркс в «Теориях прибавочной стоимости».

В действительности изменение спроса и предложения никак не приближает исследователя к пониманию сущности цены. Еще Маркс показал, что предложение и спрос регулируют лишь временные колебания рыночной цены; с их помощью можно объяснить, почему эта цена поднимается выше или падает ниже стоимости, ибо когда предложение и спрос уравниваются, они «парализуют» друг друга и рыночная цена товара совпадает с его стоимостью, т. е. с ценой, вокруг которой и колеблются рыночные цены. Следовательно, пока не выяснен тот базис, на котором «покоятся» спрос и предложение, их соотношение ничего не может объяснить.

Маршалл рассматривал общую полезность как ценность, соответствующую росту богатства, и, модифицировав теорию спроса и предложения, вел абстрактно-теоретический анализ взаимодействия факторов, определяющих величину этой общей полезности (богатства). Подобный анализ служил для Пигу методологической основой, принятой как данное при некотором изменении терминологии. Так, развивая понятие благосостояния, он посвящает зна-

чительную часть гл. I, ч. I, своей книги описанию различий между общим и экономическим благосостоянием и зависимости общего благосостояния от экономического. Однако под экономическим благосостоянием Пигу подразумевает не что иное, как общую полезность (богатство), используемую и Маршаллом. Формирование экономического благосостояния Пигу связывает с взаимодействием спроса и предложения, истолкованными лишь более широко, с привлечением социальной проблематики. Анализ спроса начинается у Пигу в гл. II, ч. I. Он пишет, что «сумма денег, которую индивид готов заплатить за ту или иную вещь, непосредственно отражает не то удовлетворение, которое он получит от ее использования, а степень желательности для него этой вещи» (т. I, с. 88). Просто Пигу заменяет термин «полезность» термином «желательность», провозглашая мерилom полезности различных вещей для индивида сумму денег, которую тот готов за них предложить. Здесь же он ведет рассуждения о степени предпочтения настоящих благ перед благами будущего, которые оцениваются индивидами по убывающей шкале.

Большое место в теории Пигу занимает концепция национального дивиденда. По его мысли, экономические факторы воздействуют на уровень экономического благосостояния не непосредственно, а путем производства и использования для этой цели национального дивиденда. Национальный дивиденд определяется как та доля материального дохода общества, которая может быть выражена в деньгах. Таким образом, экономическое благосостояние и национальный дивиденд выступают у Пигу как категории однопорядковые. Пигу поставил целый ряд вопросов, связанных с особенностями измерения национального дивиденда (в частности, он исследовал влияние развития горнодобывающей промышленности в сельской местности на величину национального дивиденда). О составе национального дивиденда Пигу пишет: «Таким образом, я буду относить к национальному дивиденду все то, что люди покупают на свои денежные доходы, а также услуги, предоставляемые человеку жилищем, которым он владеет и в котором проживает» (т. I, с. 101). При этом он отстаивает понимание национального дивиденда как потока товаров и услуг, которые производятся в течение года; в расчет при этом не берется стоимость сырья, используемого для изготовления конечной продукции, изменения в

стоимости капитального оборудования страны и т. д. Пигу также поставил сложный вопрос об изменении величины национального дивиденда за различные периоды времени. Его общее решение данного вопроса свелось к следующему положению: «По сравнению с величиной дивиденда в период I его увеличение означает такое изменение его содержания, при котором (при условии, что вкусы потребителей, характерные для периода II, были бы такими же, как и в период I, и что распределение покупательной способности потребителей не изменилось по сравнению с периодом I) общество намеревалось бы платить денег больше для сохранения благ, добавленных к национальному дивиденду в период II, чем для сохранения тех благ, которые были выведены из дивиденда в период II» (т. I, с. 117—118). Если проанализировать это положение Пигу, станет ясно, что речь идет не только об увеличении национального дивиденда, но и о росте суммы удовлетворения и денежного спроса. Итак, рассмотрение национального дивиденда и его распределения в различные периоды времени возвращает Пигу к теории спроса Маршалла, точнее, к поиску путей, обеспечивающих равновесие цены спроса и цены предложения. С точки зрения Пигу, цена спроса — это цена, которую потребитель готов заплатить за единицу товара. Действительно, уплаченная потребителем цена является предельной ценой спроса. Но эта цена, по существу, измеряет предельную полезность товара для покупателя. Поэтому ее движение зависит от степени удовлетворения потребности и интенсивности желания потребителя, или, иными словами, от того количества товара данного вида, которым он располагает. Пигу, следовательно, в полном соответствии с подобным подходом ввел в книгу раздел о потребностях и желаниях. Цены, с его точки зрения, выражают предельные полезности товаров лишь при условии, что покупательная сила денег и доход потребителей неизменны (неоклассики всегда подчеркивали, что для бедного предельная полезность денег больше, чем для богатого).

В качестве основного закона предельной полезности как Маршалл, так и Пигу использовали так называемый 1-й закон Госсена, согласно которому уменьшение полезности блага для индивида определяется тем, что общая полезность какой-либо вещи для него возрастает вместе с каждым увеличением запаса этой вещи, но не с той ско-

ростью, с какой увеличивается запас. Если запас увеличивается равномерно, то количество получаемых от него благ возрастает замедленными темпами. К условиям действия этого закона как Маршалл, так и Пигу относили неизменность вкусов и желаний потребителей. Действие подобного закона они распространяли и на деньги, выводя полезность из действующих цен как единственной реальности. Исходя из ограниченной платежеспособности покупателей, неоклассики считают, что повышение спроса связано с понижением цены, и наоборот. Чем ниже цена, тем больше количество покупаемых товаров, но, чем больше количество покупаемых товаров, тем меньшую цену покупатель может уплатить за каждый из товаров. Поэтому максимальная цена за товар зависит от количества покупаемых товаров. Переход от рассмотрения индивидуального спроса к анализу совокупного спроса совершается ими с помощью утверждения, будто при снижении цены растет требуемое количество товара, при ее повышении — спрос на товар понижается. На этой основе были построены кривые спроса, показывающие, какое количество товара можно продать при различных ценах. Инструмент анализа рынка, предложенный неоклассиками, сводится к определению ценовой эластичности спроса. Оптимальное распределение ресурсов увязывается ими с достижением соответствия рыночного предложения существующим потребностям, выраженным платежеспособным спросом. Анализ эластичности спроса означает, по мнению неоклассиков, анализ кривой спроса. Однако в действительности эластичность спроса определяется не только функциональной зависимостью между ценой и спросом, но и покупательной способностью различных слоев населения. Поэтому при любом подходе анализ частичного равновесия всегда носит достаточно ограниченный характер. Пигу попытался преодолеть эту ограниченность путем расширения круга исследуемых проблем, которые прежде исключались из рассмотрения. Речь идет прежде всего о влиянии на экономическое благосостояние частных и общественных выгод.

В этом вполне определенно проявился буржуазный реформизм Пигу, его благие пожелания увеличить социальную справедливость.

Исходя из того, что при игнорировании прочих условий повышение совокупного спроса приведет к росту эконо-

номического благосостояния или национального дивиденда, Пигу посвящает ряд разделов работы социальным проблемам, решение которых могло бы повлиять на величину и распределение национального дивиденда. Вопросы заработной платы, преимуществ различных типов ее распределения, безработицы и др. ставились им как раз под углом зрения поиска путей, ведущих к расширению совокупного спроса. В гл. VI—VIII Пигу специально рассматривает различные варианты распределения национального дивиденда между имущими и неимущими, стремясь обосновать тезис, что росту экономического и общего благосостояния способствует более равномерное распределение дохода.

Следует отметить, что книга Пигу явно направлена против мальтузианства, связывавшего перенаселение с чрезмерным ростом заработной платы. Против этого тезиса Пигу привел огромный эмпирический материал. Однако свои доводы в пользу более равномерного распределения национального дивиденда он формулировал, занимая методологически несостоятельные позиции. По мнению Пигу, любой доход подвержен действию убывающей предельной полезности. С ростом денежного дохода полезность дополнительных денежных единиц для владельца падает, а границы его спроса, определяемые величиной желаний, расширяются, причем он готов платить за благо во все большем соответствии с интенсивностью желания, а не с ограниченностью денег. Из этой ложной посылки делался либеральный вывод о том, будто перераспределение дохода в пользу бедных может увеличить общее благосостояние, так как удовлетворение бедных увеличится больше, чем уменьшится удовлетворение богатых.

Идея Пигу о применении концепции убывающей предельной полезности при анализе совокупного дохода была подвергнута буржуазными экономистами критике, но не за несостоятельность самого принципа убывающей предельной полезности, а за чересчур радикальные выводы, которые напрашивались из логики рассуждений автора. В то же время Пигу был убежден в том, что прирост дохода приносит больше полезности и удовлетворения, если подходить к этим категориям с позиций отдельного индивида (что характерно для субъективистов). Но Пигу отнюдь не односторонен в вопросе о перераспределении дохода и сопровождает его множеством оговорок. Он пишет о



«двойном» изменении: экономическое благосостояние и национальный дивиденд могут возрастать даже при уменьшении доли дивиденда, достаемой неимущим, если увеличивается национальный дивиденд; вместе с тем экономическое благосостояние (с «вещественной» точки зрения) может уменьшаться, когда рост обеспеченности благами состоятельных людей сопровождается сокращением обеспеченности неимущих. Поэтому Пигу вовсе не ратует только за перераспределение покупательной способности от состоятельных слоев к неимущим. «Когда я говорю, — заявляет он, — что распределение дивиденда изменилось в пользу неимущих, я имею в виду следующее: при данной общей производительной способности общества неимущие слои получают благ больше, чем хотели бы, за счет того, что состоятельные слои получают меньше, чем требуют» (т. I, с. 153). И тут же Пигу прямо говорит об ошибочности взгляда, что единственным способом, которым этого можно достичь, является перераспределение покупательной способности в пользу неимущих слоев. По его утверждению, автоматизм ценообразования может обеспечивать выигрыш неимущих и проигрыш состоятельных даже в том случае, когда величина покупательной способности тех и других остается неизменной. Это происходит при техническом усовершенствовании производства благ, потребляемых неимущими, и ухудшении производства благ, потребляемых богатыми, если в целом величина национального дивиденда остается неизменной. Это происходит и при понижении цен на товары, потребляемые преимущественно бедняками, если в результате принятых мер зажиточные слои уменьшат спрос на данные товары. Рассуждения подобного рода Пигу завершает показательным выводом: «Итак, изменения в распределении дивиденда в пользу неимущих могут быть реализованы способами, отличными от перераспределения покупательной способности (или права распоряжения производительными ресурсами); и эти изменения не подразумевают передачи неимущим данных благ» (т. I, с. 154). Пытаясь затуманить столь откровенное кредо, Пигу оговаривается, что тем не менее подобная передача дохода важна и даже может рассматриваться в качестве основного средства, позволяющего осуществить изменения в распределении дивиденда в пользу неимущих. Но цена подобной оговорки, по существу, ничтожна.

Методологическая увязка спроса, трактуемого как функция цены, с предельной полезностью блага открывает широкий простор для защиты устоев капиталистического производства и развертывания атаки на трудовую теорию стоимости, прежде всего в ее марксистской интерпретации, позволяющей вскрыть источник прибавочной стоимости и сущность эксплуатации. Ведь если, по мнению буржуазных теоретиков, предельная полезность блага при данном уровне платежеспособности отдельного индивида или группы индивидов (классовые различия здесь попросту игнорируются) зависит не только от степени интенсивности желания, но и от количества наличных благ, то достаточно технических нововведений и увеличения этого количества, чтобы насытить спрос при понижении цены. Именно это и проповедует Пигу. В таком случае вопрос о собственности на средства производства, источнике стоимости, условиях распределения вновь созданной стоимости между наемными рабочими и капиталистами якобы теряет смысл, а отношения эксплуатации подменяются идиллической картиной удовлетворения потребностей всех людей по мере роста общественного «благополучия». Но в том-то и дело, что марксизм доказал неизбежность сохранения (и даже роста) эксплуатации наемного труда капиталом при господстве капиталистических отношений собственности независимо от того, уменьшается или растет масса потребительных стоимостей (полезностей), и от того, как индивид (или группа лиц) оценивает полезность тех или иных благ.

Сложные рассуждения Пигу о различного рода взаимосвязях типа зависимости между изменениями в распределении национального дивиденда и изменениями в экономическом благополучии и т. п., его филигранная экономическая казуистика нисколько не делают неоклассическую теорию спроса более научной и тем более не только не опровергают марксизм, а, напротив, свидетельствуют о несокрушимости его научных основ.

Коль скоро Пигу уделил так много внимания вопросам распределения национального дивиденда, т. е. вопросам социальным, высказал либеральные, хотя и чисто буржуазные пожелания о насыщении потребностей бедняков считая это обстоятельство весьма важным в построении функции спроса, следует отметить еще один поднятый им вопрос, а именно вопрос об источнике вознаграждения

неимущих. Пигу верен вульгарной политической экономии. Главный доход неимущих — их заработная плата — изображается им как плата за труд. О том, что это превращенная форма цены и стоимости специфического товара рабочая сила, конечно, нет ни слова. Но и в трактовке труда Пигу далеко отходит от Рикардо, рассматривая труд не как затрату мускульной и нервной энергии, а как ощущение тягостности, которое будто бы и компенсируется соответствующей заработной платой. При этом Пигу ставит демагогический вопрос: где пределы такой тягостности? «Экономическое благосостояние общества, — утверждает он, — формируется за счет балансирования удовлетворения, получаемого от использования национального дивиденда, и неудовлетворенности (т. е. тягостности. — Г. Х.), вызванной созданием этого дивиденда» (т. I, гл. VI, с. 149). Для компенсации неудовлетворенности работников при расширении объема прилагаемого труда (будто бы оно не возникает при прогрессивных методах работы, устранении конфликтов между рабочими и работодателями или при получении работниками высокой заработной платы!) он предлагает определенное вмешательство, направленное прежде всего на то, чтобы не допустить ошибочного понимания рабочими своих интересов. В действительности же субъективистское толкование труда как тягостного процесса используется Пигу для формулирования ряда выводов, носящих антирабочий характер, защищающих интересы капиталистического собственника, хотя эти выводы и маскируются рассуждениями о необходимости совместить рост доли индивида в дивиденде с увеличением общего экономического благосостояния (см. т. I, с. 149).

Таким образом, «социологизированная» Пигу теория спроса, которую разработал Маршалл, в основе своей служит целям буржуазной апологетики. Как отмечалось, Маршалл, сводя цены к меновым пропорциям, из воздействующих на них факторов выделял не только предельную полезность, увязанную со спросом, но и издержки производства, увязанные с предложением. Этой методологии следует и Пигу. Неоклассики стоят на той точке зрения, что функцией производства является получение продукта (или дохода). Этот продукт (или доход) выводится как результат действия в течение определенного времени факторов производства — капитала, земли, предпринимательства и

труда. Каждому из этих факторов соответственно «вменяется» определенная часть продукта или дохода. Согласно принципу предельной производительности, общий прирост продукта представляется как сумма предельных продуктов, создаваемых последними единицами факторов производства. Понятие предельного продукта непосредственно вытекает из так пазываемого закона убывающей производительности факторов производства, согласно которому каждая добавочная единица труда, капитала и т. д. обладает меньшей производительностью, чем предыдущая. Абстрактный характер этой теории, отмечаемый и буржуазными экономистами, состоит как раз в том, что ее невозможно применить к анализу реальной действительности, ибо нельзя определить, когда наступает этот предел. Пресловутый закон убывающей производительности каждой добавочной единицы фактора производства полностью игнорирует технический прогресс, рост производительности общественного труда. Этот закон всего лишь расширенный вариант закона убывающего плодородия почвы, несостоятельность которого была убедительно и всесторонне раскрыта В. И. Лениным, в частности, в работе «Аграрный вопрос и «критики» Маркса». Ленин показал, что «закон убывающего плодородия почвы» представляет собой «бессодержательную абстракцию», ибо само понятие «добавочные вложения капитала и труда» предполагает изменение способов производства в результате совершенствования техники и технологии. Узкие границы осуществлению добавочных вложений капитала и труда ставятся исключительно неизменным состоянием технической базы. Но такой случай не универсален. Именно поэтому ни о каком действительном законе убывающей производительности не может быть и речи.

Сама теория вменения носит безусловно апологетический характер, ибо, вменяя части продукта или дохода различным факторам производства, ее сторонники подводят к идее о справедливости капиталистического распределения.

Неоклассики рассматривают факторы производства как издержки предпринимателя, увязывая их с функцией предложения. И Маршалл, и Пигу постоянно вращались между двояким подходом к издержкам, стремясь затушевать их исключительно субъективистскую оценку. Фактически толкуя издержки производства как «реальные» из-

держки, они имели в виду психологические ощущения — жертвы, которые приносят рабочие в силу «тягостности» труда, и жертвы капиталистов в виде их «воздержания» от удовольствия потратить капитал в настоящем или «ожидания» получения благ в будущем. Следовательно, предложение факторов производства ради получения определенной полезности увязывается с преодолением этих психологических «тягостей». Подобный взгляд вступает в резкое противоречие с теорией Смита и Рикардо, наследниками которой объявили себя неоклассики. Чтобы хоть логически преодолеть подобные противоречия, они перешли от субъективистского толкования издержек к рассмотрению их денежной формы, в которой эти издержки выступают на поверхности экономической действительности. Издержки производства представляются как цены, которые предприниматель уплачивает за определенные порции труда и капитала. Сумма этих цен трактуется как цена предложения соответствующих товаров. В данном случае используется сугубо «ценовой» подход к издержкам, который был развит Дж. С. Миллем, подвергшим вульгаризации взгляды Рикардо. Для определения закономерности движения цен подчеркивается необходимость учета временного лага. Так, Маршалл выделял три периода: а) очень короткий (например, 1 день) период, в течение которого равновесие спроса и предложения является мгновенным; б) период средней продолжительности — 1 год, — когда производство может быть расширено, а предложение частично приспособлено к спросу, но при условии, что численность занятых рабочих и величина капитала неизменны; в) длительный период — продолжительностью в несколько лет, — при котором есть возможность увеличить все производственные издержки. Относительно различных периодов, согласно Маршаллу, влияние спроса и предложения на цену проявляется по-разному. Отмечается три типа цен — рыночные, нормальные для коротких периодов и нормальные для длительных периодов. Не вдаваясь в характеристику этих типов цен, отметим только, что в отношении коротких периодов Маршалл отмечал зависимость цены от издержек производства, ибо при повышении спроса нормальная цена должна обеспечить создание стимулов более интенсивного использования существующих факторов производства. Эту мысль в свое время достаточно полно выразил Дж. С. Милль. Неоклассики

дополнили ее лишь введением категории предельной производительности добавочных единиц каждого фактора производства, представляющей собою пустую, ничего общего с жизнью не имеющую абстракцию. Связывая закон убывающей производительности добавочных единиц издержек, Маршалл относил его к индивидуальному производству, отождествляемому с общественным. Точно так же Пигу связывал формирование предельных чистых продуктов (как частных, так и общественных), независимо от их соотношения в конечном счете с предложением факторов производства, т. е. с издержками. В гл. III, ч. IV, своей работы он прямо пишет, что факторы производства, от совместного действия которых зависит величина национального дивиденда, можно разделить на две большие группы: труд и прочие факторы. К последним он относил силы природы, многообразные виды умственной деятельности и различные виды капитальных активов (см. т. II, с. 277).

Капитал Пигу трактует не как воплощение труда, а вульгарно, как результат «воздержания» владельца, когда «мера воздержания или степень риска или то и другое вместе повышаются». В соответствии с теорией вменения он также утверждает, что **каждый фактор производства**, включая деятельность предпринимателя, стремится к вознаграждению на уровне, соответствующем в целом величине создаваемого с его помощью предельного чистого продукта, который при прочих равных условиях «убывает» по мере увеличения фактора. Пигу утверждает, что закон убывающей доходности индивидуальных факторов производства коренным образом отличается от закона убывающей доходности ресурсов и справедлив не только при некоторых условиях, но всегда. «Чем больше становится данного фактора, — пишет он, — тем меньше остается других факторов, использование которых (и полезный эффект от этого использования) позволяет применять каждую добавочную единицу возросшего фактора» (т. II, с. 279). Подобный «закон» убывающей производительности и доходности добавочных единиц факторов производства допускает возможность бесконечного варьирования факторов производства при неизменности технического базиса. Это предполагает возможность вложить в один участок земли неограниченный капитал или поставить у одной машины какое угодно число рабочих, что само по себе нелепо, ибо

каждый уровень технической оснащенности производства предполагает строгую пропорцию применяемых факторов, отклонения от которой невелики. Отвергнув наличие объективной основы цены товара — стоимости, неоклассики попали в мифический мир, объясняя цену наряду с функцией спроса функцией издержек производства.

Ведь если цена товара определяется издержками его производства, то необходимо в свою очередь выяснить, как измерить эти издержки. Ответа на такой вопрос неоклассики дать не в состоянии. Подразумевая под издержками затраты предпринимателя на покупку машин, оплату рабочей силы, аренду земли и т. п., они попросту предполагают, что все эти товары, необходимые для организации производства, уже имеются на рынке, а значит, уже обладают определенной ценой. Но коль скоро это так, необходимо выяснить, что же лежит в основе цены товаров, принимающих после покупки их предпринимателем форму издержек производства. Поскольку ответа на этот вопрос нет, постольку любая попытка определить цену товара на основе издержек его производства есть то же самое, что попытка определить цену одного товара ценами других товаров.

Между тем Маршалл, а вслед за ним и Пигу рассматривали различные случаи, когда цена предложения регулирует объем производства. Уравновешивание цены спроса и цены предложения трактуется как возникновение цены равновесия или нормальной цены. Но сами издержки производства подвержены действию закона убывающей производительности их добавочных единиц, или убывающей доходности. Маршалл модифицировал этот общий подход, выделив три типа товаров в зависимости от того, производятся они в условиях постоянной, понижающейся или растущей доходности. О пустоте подобных дефиниций, не дающих никакой основы для отнесения той или иной конкретной отрасли к одной из этих групп, писал даже английский экономист Д. Кларк. Впоследствии, однако, Маршалл и Пигу использовали его идеи при разработке теории несовершенной конкуренции, выделив внутреннюю и внешнюю экономию на издержках производства. Под первой подразумевалось повышение эффективности и техники производства на самом предприятии, под второй — изменение внешних условий работы этого предприятия благодаря концентрации аналогичных производств,

притоку более квалифицированной рабочей силы, улучшению транспортных условий и т. п. Становится понятным, что неоклассики смешивали производство отдельных предприятий или отраслей с общественным производством. Такое смешение заметно в «Экономической теории благосостояния», где рассмотрены вопросы распределения производительных ресурсов общества (см. ч. II), а также изучается степень влияния различных издержек производства на уровень экономического благосостояния (см. ч. IV). На основе изложенной Маршаллом идеи о воздействии издержек производства на цену Пигу пытается решить вопрос о соотношении индивидуальных и общественных экономических интересов. В этих целях он вводит в оборот понятия стоимости общественного и частного предельных чистых продуктов. По мнению Пигу, совокупный чистый продукт создается благодаря предельному приращению ресурсов в любой сфере (если принимать в расчет частные и общественные выгоды, а также общественные издержки). Здесь полностью используется идея внутренней и внешней экономии. Предельный частный чистый продукт рассматривается как часть совокупного продукта, достоящая лицу, которое вкладывает средства; этот продукт обладает рыночной ценой. Максимальный уровень национального дивиденда соответствует стоимости общественного чистого продукта, которая неизменна при любом использовании ресурсов. Если использование ресурсов в одном месте дает меньший результат, чем их использование в другом месте, то национальный дивиденд может быть увеличен посредством соответствующего перемещения ресурсов. Такое перераспределение ресурсов, направленное на достижение относительного максимума, достигается благодаря реализации корыстного интереса предпринимателей, — интереса, который способствует уравниванию частного и общественного предельных чистых продуктов.

Такие факторы, как жестокость и незнание при условии неделимости факторов производства — капитала и труда, — ведут к расхождению между частным и общественным предельными чистыми продуктами, возрастающим под влиянием изменений спроса, циклических колебаний промышленной активности и т. д. Поэтому Пигу и поставил задачу построить (не принимая во внимание особые случаи) такую общую теорию благосостояния, согласно



которой лишь выравнивание общественных и частных предельных чистых продуктов обеспечивает достижение максимума производства. Но несостоятельность этой задачи была предопределена использованием принципов вульгарной теории, согласно которой производительность дополнительных единиц ресурсов уменьшается. Он писал: «Если к потоку ресурсов, обычно направляемому в некую известную сферу деятельности, добавляется еще одна единица ресурсов, то она обеспечит производство чистого продукта точно в таком же объеме, как и каждая единица ресурсов из всего потока. В указанном смысле все такие единицы равнозначны. Но тем не менее наличие добавочной единицы ресурсов может изменить объем продукции, выпускаемой с помощью других единиц, таким образом, что увеличение совокупного объема продукции не будет пропорционально соответствующему изменению объема инвестируемых ресурсов» (т. I, с. 283). И Пигу далее пытается показать, как соотносятся по стоимости общественный и частный чистые продукты в отраслях, функционирующих, согласно классификации Маршалла, на основе закона постоянной, убывающей или возрастающей доходности. Оставаясь на позициях простой конкуренции, Пигу утверждает, что выгода, обусловленная экономией, которая делает возможной возрастание доходности (независимо от того, связано это с действием внутренних или внешних факторов), достается не производителю, а покупателю благодаря снижению цен. Следовательно, в условиях возрастающей доходности при расширении производства снижение потребительских расходов ничем не компенсируется. Напротив, в условиях убывающей доходности рост потребительских расходов возмещается увеличением рентных платежей (см. т. I, с. 286).

Связывая доходность с уровнем цен, Пигу специально обращается к вопросу о влиянии приращения дополнительных единиц факторов производства на цену предложения (см. т. II, ч. IV). Трактовка труда как фактора производства с позиции уменьшающейся производительности добавочных единиц оставляет ему широкие возможности сочетания пустых либеральных пожеланий с защитой интересов предпринимателей в вопросах заработной платы (коль скоро последняя трактуется как часть дохода, вменяемого труду). Уже из эмпирического материала о взаимоотношении предпринимателей и рабочих, изло-

женного в ч. III, можно сделать вывод о подлинной классовой позиции Пигу. Она получает и соответствующее теоретическое обоснование, увязанное с общей теорией предложения. В рассуждениях автора о роли тех или иных факторов производства в формировании национального дивиденда ясно прослеживается мысль, что капитал и труд никогда не могут быть взаимозаменяемыми факторами. Но все это очень далеко от признания и анализа классовой противоположности капитала и наемного труда. Пигу сводит дело лишь к взаимодополняемости факторов, пытаясь обосновать вывод, что труд нуждается в капитале не меньше, чем капитал в труде. Он утверждает, будто любое увеличение предложения труда (за счет добавочного ли расширения численности рабочих, за счет ли прироста средней производительности их труда) должно привести к увеличению национального дивиденда. В этой связи ставится вопрос: что произойдет с реальным доходом рабочих? Вот здесь-то и привлекается теория убывающей производительности и эластичности спроса фактически для оправдания снижения заработной платы. Пигу пишет: «Предельный чистый продукт труда, представляющий собой блага вообще (и, следовательно, его реальное *удельное* вознаграждение), должен будет уменьшиться» (т. II, с. 285). Правда, он пытается смягчить этот вывод, упоминая об эластичности спроса на труд: если величина этой эластичности больше 1, то абсолютная величина дивиденда, полученного рабочими, в совокупности будет больше, чем прежде. В противном случае, если эластичность меньше 1, абсолютная величина получаемой рабочими доли дивиденда уменьшится. Эластичность неоклассики связывают со значительным увеличением спроса при снижении цены на определенные группы товаров. Рабочих даже условно «подвести» под эти товары невозможно, ибо спрос на них определяется не субъективным желанием предпринимателя иметь у себя в подчинении некоторое количество рабочих, а сравнительно жесткой пропорцией труда и капитала, определяемой данной технической структурой производства. К тому же постоянная армия безработных самым существенным образом сказывается на уменьшении предпринимательского спроса на рабочую силу. Игнорируя это, Пигу заявляет об эластичности спроса на труд, обусловленной усилением тенденции к сбережению, а значит, к расширению инвестиций,

но это остается пустопорожней фразой. Уменьшение дохода каждого рабочего при расширении предложения труда Пигу объявляет в конечном счете малозначашим фактором с точки зрения уровня общего благосостояния, ибо в силу мнимой эластичности спроса на труд уменьшение индивидуального вознаграждения окажется якобы незначительным. Попутно он выступает за сокращение рабочего дня, но только в том случае, когда усиление интенсификации труда «перевешивает» сокращение продолжительности рабочего дня. Иначе говоря, за либеральными по форме рассуждениями Пигу скрывается их буржуазная суть, в соответствии с которой даже снижение заработной платы при росте предложения труда обеспечивает рост капиталистического богатства.

### *Монополистическая конкуренция и государственное вмешательство в экономику*

Как уже отмечалось, во времена деятельности Пигу завершилось вступление капитализма в монополистическую стадию развития. С условиями свободной конкуренции было покончено. Игнорировать этот факт стало уже невозможно, однако либеральные иллюзии оказались живучими, и теоретики неоклассической школы считали монополии явлением, будто бы возможным в любых условиях капиталистического предпринимательства, частным случаем нарушения свободной конкуренции. Идеальным условием достижения максимума экономического благосостояния Пигу продолжал считать совпадение частного и общественного предельных чистых продуктов при простой конкуренции. Все остальное рассматривалось им как нарушение этого условия. По мнению Пигу, союзы капиталистов и монополии могут затормозить рост общественного чистого продукта, увеличить разрыв между предельным частным и предельным общественным чистым продуктом. В условиях простой конкуренции, как было показано выше, Пигу считал, что цена предложения в долгосрочном плане совпадает как с предельными, так и со средними издержками. Понижающуюся же цену предложения он, основываясь на концепции Маршалла, связывал преимущественно с категорией внешней экономии. Но отрасли с понижающейся ценой предложения подвержены тен-

денции к монополизации, так как в них предельные издержки могут оказаться ниже средних. К первоначальному условию монополизации Пигу относил формирование ситуации, при которой продукция какого-либо торговца составляет существенную часть продукции отрасли. Возможность монополизации он связывал прежде всего с отраслями, которые в силу развившейся специализации производят фирменные товары высшего качества в расчете на маленькие рынки. При этом отдельный продавец может обеспечить значительную долю своего маленького рынка, не представляя собой с точки зрения абсолютных размеров крупную фирму. В ряде отраслей типа железнодорожного транспорта может произойти такое укрупнение отдельного предприятия, которое обеспечит ему контроль над выпуском продукции во всей отрасли.

Далее, с точки зрения теории «внутренней экономики» Пигу допускает, что соответствующая организация производства может привести к такому росту его масштабов, которые позволят ему поставлять на рынок значительную долю продукции отрасли. Сюда он относил преимущественно производителей продукции, характеризующейся низкой эластичностью спроса. Трактую монополию преимущественно с позиций рынка, Пигу прибег к понятию монополистической конкуренции. «Монополистическая конкуренция, — пишет он, — возникает в тех условиях, когда один из двух или более продавцов обеспечивает товарами значительную часть рынка, на который они поставляют свою продукцию» (т. I, с. 335). Он отмечает, что при этом они не испытывают какого-либо стремления вкладывать в развитие своей отрасли средства в таком количестве, что их можно было бы назвать идеальными инвестициями, а именно в таком количестве, что стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного в данной отрасли, равняется в среднем стоимости предельного общественного чистого продукта вообще.

Для условий монополистической конкуренции, согласно Пигу, кривые спроса и предложения изображаются прямыми линиями, характеризующимися тем, что «верхняя граница области неопределенности задается меньшим объемом инвестиций по сравнению с тем их объемом, который был бы возможен в условиях простой конкуренции» (т. I, с. 337). Пигу отмечает факт «ценовой войны» при монополистической конкуренции, подчеркивая пра-

вильную мысль, что она не обязательно ведется «себе в убыток» в прямом смысле слова.

Наконец, он рассматривает условия простой монополии и монополии, практикующей дискриминацию. «Об условиях возникновения простой монополии можно говорить тогда, — пишет он, — когда единственный продавец располагает монополистической властью независимо от того, действуют ли на рынке другие продавцы, принимающие установленные данным продавцом цены» (т. I, с. 339). Тем самым Пигу связывает простую монополию с ограничением инвестиций в интересах повышения цены и уменьшением выпуска продукции по сравнению с господством простой конкуренции. Пигу рассматривает еще один аспект простой монополии — различные виды применяемой ею ценовой дискриминации, когда ни одну из единиц спроса, предъявляемого на одном рынке, нельзя перевести на другой рынок, а какую-нибудь единицу труда, предлагаемую на одном рынке, передать на другой рынок.

Таким образом, характеристика монополии и монополистической конкуренции у Пигу ограничивается исключительно областью рынка, хотя он и делает несколько замечаний о перераспределении производственных инвестиций. В этом главный недостаток его методологического подхода к оценке такого важного для капитализма явления, как монополия. В полном соответствии с традициями вульгарной политической экономии Пигу усматривает сущность простой конкуренции в наличии множества продавцов, действующих независимо друг от друга, в примерно одинаковом качестве их товаров (в результате чего для покупателя каждый продавец одинаков), в возможности свободного появления новых продавцов, желающих начать торговлю данным товаром. В отличие от простой конкуренции простая монополия связывается им с наличием только одного продавца определенного вида товара или услуг и существованием незначительной конкуренции (монополистической) со стороны тех, кто производит аналогичный товар или его заменители. Подобные рыночные оценки (даже при упоминании о ценовой дискриминации), по существу, позволяют замаскировать подлинную природу капиталистической монополии и к тому же скрыть то обстоятельство, что господство монополий связано с взвинчиванием цен ради извлечения монопольно высокой прибыли. Сущность конкуренции при капитализме, эволюция

ее форм в эпоху империализма получают крайне поверхностную оценку, когда затушевывается тот непреложный факт, что конкуренция как категория товарного хозяйства прогрессивна лишь с точки зрения развития производительных сил. Социальный же ее смысл состоит не в подъеме «экономического благосостояния», а в подчеркнутой еще В. И. Лениным главной черте: «Обогащение немногих личностей и обнищание массы...»<sup>5</sup> При империализме формы конкуренции претерпели, оставаясь неизменными по социальной сущности, глубокие преобразования. Если в период домонополистического капитализма конкуренция приводила, с одной стороны, к возникновению монополистических тенденций, а с другой — к их разрушению, то эти две стороны конкуренции взаимно уравновешивались. Иное дело — эпоха империализма. Концентрация производства и капитала достигает такой ступени, что из нее с необходимостью вырастает монополия. В этих условиях тенденция к образованию монополий преобладает над тенденцией к их разрушению, конкуренция служит укреплению крупнейших монополий, которые обогащаются не только за счет растущей эксплуатации наемного труда, но и за счет перераспределения в свою пользу значительной части прибавочной стоимости, извлекаемой немонополизированными капиталистами, а также части стоимости, производимой простыми товаропроизводителями.

С момента возникновения монополий конкуренция не преобразуется в безобидную монополистическую конкуренцию, а приобретает новый характер, становится еще более ожесточенной и разрушительной. Во-первых, в отношениях между монополиями и мелкими, средними, а подчас и крупными независимыми предприятиями она принимает характер прямого насилия, удушения тех, кто не подчиняется власти монополий. «Перед нами, — писал В. И. Ленин, — уже не конкурентная борьба мелких и крупных, технически отсталых и технически передовых предприятий. Перед нами — удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу»<sup>6</sup>. Эта характеристика, глубоко вскрывающая монополистическую действительность, наглядно показывает истинную

---

<sup>5</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 1, с. 91.

<sup>6</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 321.

цену рассуждений Пигу о монополистической конкуренции и ценовой дискриминации.

Во-вторых, между монополиями ведется ожесточенная борьба «на удушение», в результате которой слабые монополии гибнут, поглощаются крупными хищниками. На месте погибших самостоятельные предприятия не возникают, как это происходило раньше. Поглощения и слияния лишь усиливают всевластие и гнет гигантских монополий.

Пигу затрагивает вопрос о влиянии в условиях монополистической конкуренции внедрения новой техники и технологии на цену предложения посредством экономии на издержках. Но он стремится вывести отсюда снижение цены единицы продукции и увеличение экономического благосостояния. Такие выводы находятся в вопиющем противоречии с монополистической хозяйственной практикой. В условиях научно-технической революции новые изобретения позволяют в значительной степени снизить индивидуальную стоимость товара по сравнению с общественной, если они, хотя бы на время, монополизированы. В результате монополии, внедрившие те или иные достижения технического прогресса, снижают свои затраты, но продолжают выбрасывать на рынок товары по монопольно высокой цене. Следовательно, борьба монополий за быстрое внедрение результатов научно-технического прогресса подтверждает ленинский анализ природы монополистического капитала: монополия создается только ради получения монопольно высокой прибыли с помощью установления монопольных цен. При этом использование монополиями достижений научно-технического прогресса ведет к развитию свойственной монополии тенденции к застою и загниванию, хотя формы проявления этой тенденции и видоизменяются. Монополия использует преимущества крупного производства только в корыстных целях, а отнюдь не ради роста экономического благосостояния. Подход же Пигу (а позднее Чемберлина) к исследованию монополии оказывается единым, ибо монополия и монополистическая конкуренция однозначно представляются ими как явления рынка.

Пигу понимал, что возникновение простой монополии и монополистической конкуренции может привести к тому, что равновесие между частным и общественным предельными чистыми продуктами нарушится еще больше.

Только с позиций определения мер по выравниванию соответствующих продуктов он ставил вопрос о границах общественного контроля или вмешательства государства в экономическую жизнь. Этому вопросу посвящены гл. XI и XII, ч. II, его книги. Теоретически предел внешнего вмешательства Пигу определял возникновением такой ситуации, при которой цены предложения слишком высоки. Лишь в этом случае он считал оправданными дотации и налоги, говоря, что расходы на прямую дотацию, достаточные для того, чтобы вызвать резкий рост предложения по гораздо более низкой цене, будут значительно меньше, чем обусловленные этим увеличением выгоды потребителей. Здесь Пигу стремился лишь развить идею о дотациях и налогах, высказанную Маршаллом, применительно к устранению расхождений между предельными чистыми продуктами. Многие буржуазные экономисты критиковали идею государственных дотаций предприятиям как чуть ли не социалистическую, заявляя о том, что ее реализация может привести к полному субсидированию в условиях снижения издержек производства. Фактически же осторожные оговорки Пигу о возможности дотаций в определенных случаях как одного из методов поддержания равновесия не имели в себе ни грана социализма. Ко всем иным формам государственного регулирования экономики он относился крайне сдержанно, относя их нежелательную с точки зрения нормально функционирующей экономики возможность лишь к таким экстремальным условиям, как условия военного времени. Изложив практику государственного регулирования цен в Англии в период первой мировой войны, он приходит к выводу, что при равенстве спроса и цены, «когда цены понижаются с помощью законодательных мер, стоимость предельного чистого продукта, получаемого благодаря использованию любого данного количества ресурсов в какой-либо сфере деятельности, также неизбежно уменьшается, ведь мы определили эту стоимость как предельный физический объем чистого продукта, умноженный на существующую цену» (т. I, с. 305). В конечном счете Пигу объявляет, что любое внешнее ограничение, которое накладывается на цену товара, производимого в условиях конкуренции (т. е. в условиях, отличных от условий монополии), должно уменьшить характерное для людей стремление к производству данного товара. И даже в отношении чрезвы-



чайных обстоятельств Пигу говорит о вредности этой тенденции и существовании сильного противодействия.

Следовательно, несмотря на принятую практику государственного регулирования цен, Пигу относится к ней отрицательно, считает, что политика государства, направленная на понижение цен в какой-нибудь отрасли до уровня ниже конкурентного и даже позволяющего получать необычно высокую прибыль, ставит эту отрасль в невыгодное положение по сравнению с теми, которые не являются объектом подобной политики. Более того, Пигу утверждает, что государство не может компенсировать пагубные последствия подобных мероприятий вмешательством в производство продукции. Точно так же Пигу в принципе против государственного перераспределения ресурсов. Даже во время войны, как утверждает он, такое перераспределение порождало трудности. Они значительно возрастают в условиях мирного времени. Таким образом, идеальным условием обеспечения равновесия предельных чистых продуктов как базы роста экономического благосостояния и повышения «справедливости» распределения Пигу провозглашает свободную конкуренцию, резко ограничивает возможные пределы государственного вмешательства в экономическую жизнь и отрицает правомерность государственного регулирования цен и перераспределения ресурсов. Идеальным условием распределения он считает ситуацию, когда факторы производства оплачиваются в соответствии с их частной предельной производительностью. Но Пигу вынужден признать, что этот идеал нарушается расхождениями, тем, что частный чистый продукт превышает общественный, когда конкуренция заменяется монополией. Монополия ведет к колебаниям вознаграждения, приходящегося на долю различных факторов. Монополия ведет к уменьшению объема производства по сравнению с периодом конкуренции, к усилению негибкости в движении факторов. В такой ситуации Пигу признает, что передача монополистической позиции государству может способствовать преодолению нарушений равновесия в объеме производства, ибо государство способно установить цену на уровне предельной общественной цены предложения. Но такое положение Пигу рассматривал как исключение из общего правила, считая и саму монополию простым нарушением конкуренции.

и тогда, когда есть спекулятивный спрос на деньги, а деньги фигурируют как сокровище. Так, если цены падают в результате уменьшения количества денег, покупательная способность потребителей возрастает, протекает дефляционный процесс, который приводит к тому, что реальная стоимость денег начинает превышать уровень как торговой, так и спекулятивной потребности в них, поэтому часть денежных сбережений может использоваться для расширения спроса на товары. Понижение цен увеличивает богатство обладателей денег, вызывая растущую склонность к потреблению. Тем самым совокупный спрос достигает уровня, соответствующего полному использованию всех производственных ресурсов. В этих рассуждениях в корне извращена сущность денег, полностью игнорируется кредитный характер большей части денежного обращения. Кейнс признавал «эффект Пигу», но считал его незначительным для решения проблемы полной занятости. Пигу полностью склонялся к тезису об автоматизме действия капиталистической экономики, ненужности глубокого государственного регулирования, но реальных предложений из своих теоретических абстракций вывести не мог, кроме общего соображения о необходимости дать саморегулирующим силам как можно больший простор.

Хотя Кейнс и не отрицал методологических принципов неоклассического анализа применительно к условиям полной занятости, в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» по отношению к неполной занятости он критиковал взгляды Пигу на действие саморегулирующих сил, возможность преодоления безработицы введением гибких ставок заработной платы, за его акцент на денежную, а не реальную заработную плату. Кейнс считал, что снижение цен не может стимулировать потребление, повышая ценность денег, а в политике гибкой заработной платы видел лишь путь к неустойчивости цен и социальным беспорядкам. Безработицу же Кейнс связывал не с отсутствием гибкости ставок заработной платы, а с недостаточностью эффективного спроса.

Однако, как показала практика капиталистической экономики, кейнсианские рецепты регулирования эффективного спроса, как и принципы саморегулирования неоклассиков, не смогли помочь в преодолении противоречий капиталистического цикла.

Проблемам труда Пигу посвятил весьма объемную ч. III своей книги. Он привел своеобразный и обширный эмпирический материал о состоянии сферы труда в Англии, весьма искусно закамуфлировав под покровом тезиса о желательности более равномерного распределения национального дивиденда антирабочий смысл своих выводов. Эту часть можно рассматривать как скрытую полемику со знаменитой работой Ф. Энгельса «Положение рабочего класса в Англии»<sup>8</sup>. Хотя Пигу трактует многие фактические вопросы, рассмотренные и в книге Энгельса, он дает им совершенно превратную, классово пристрастную оценку.

В названной работе Энгельс, обобщив огромный фактический материал, осуществил на его основе анализ промышленного переворота, дал всестороннюю характеристику его социально-экономической сущности. Энгельс проследил возникновение промышленного пролетариата, обусловленное коренными изменениями в экономике и социальной структуре капитализма под влиянием развития производительных сил. В главах «Промышленный пролетариат», «Большие города», «Конкуренция» и др. Энгельс подробно показал то угнетенное и нищенское положение, в котором оказался рабочий класс, его тягостный труд, скудный быт, нечеловеческие условия существования, разоблачил вымысел Мальтуса об абсолютном перенаселении. Именно Энгельс доказал пагубное воздействие экономических кризисов на занятость пролетариата. Все это послужило твердой основой для вывода о противоположности классовых интересов рабочих и капиталистов, об исторической миссии рабочего класса, необходимости революционного ниспровержения эксплуататорского строя. Оценивая эту работу, В. И. Ленин писал: «И до Энгельса очень многие изображали страдания пролетариата и указывали на необходимость помочь ему. Энгельс *первый* сказал, что пролетариат *не только* страдающий класс; что именно то позорное экономическое положение, в котором находится пролетариат, неудержимо толкает его вперед и заставляет бороться за свое конечное освобождение. А борющийся пролетариат *сам поможет себе*. Политиче-

<sup>8</sup> См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 2, с. 231—517.

ское движение рабочего класса неизбежно приведет рабочих к сознанию того, что у них нет выхода вне социализма. С другой стороны, социализм будет только тогда силой, когда он станет целью *политической* борьбы рабочего класса»<sup>9</sup>.

О бедственном положении пролетариата и необходимости помочь ему писали многие не только до Энгельса, но и после него. К числу их относится и Пигу, который с позиций буржуазного либерализма и реформизма попытался опровергнуть основные выводы революционного марксизма. Пигу не жалеет красок, чтобы замаскировать непримиримость классовых антагонизмов и доказать благотворность сохранения «промышленного мира» прежде всего для самих рабочих. Ни о какой эксплуатации наемного труда капиталом у него нет и речи. Например, он пишет о том, как тяжело сказываются споры в промышленности на самих рабочих: «Их продвижение по службе будет откладываться, наделав долгов, рабочие временно не смогут с ними расплатиться, и тем самым будет нанесен невосполнимый ущерб здоровью детей рабочих, не получающих достаточного питания» (т. II, с. 8).

В любом случае, заявляет Пигу, «общий урон, который могут принести споры в промышленности производству национального дивиденда, огромен». На базе этих внеклассовых оценок он присоединяется к сторонникам социальных реформ, желающим возвести и укрепить «здание» промышленного мира. Главным в этом желании Пигу считает доверие и добрую волю. Вместе с тем он отмечает, что они должны опираться на определенный механизм, использование которого дает надежду сохранить мир в промышленности (см. т. II, с. 9). О каком же механизме, противоположном классовой борьбе, повествует Пигу?

Подходя к этому вопросу, он прежде всего пытается дать классификацию промышленных разногласий. Здесь выделяется три группы таких разногласий, связанных 1) с вознаграждением труда (денежные ставки заработной платы, цеховые штрафы, специальные добавки к заработной плате); 2) с действиями и обязанностями рабочих (вопрос о продолжительности рабочего дня); 3) с разграничением функций представителей родственных профессий, особенно споры из-за требований рабочих пре-

---

<sup>9</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 2, с. 9.

доставить им возможность принимать большее участие в управлении.

Подобная умозрительная классификация мало способствует выработке механизма улаживания конфликтов и уж совсем ничего не говорит о подлинной природе таких конфликтов. Но Пигу считает ее ориентиром, когда возникает вопрос о независимых органах, способных будто бы смягчить разногласия. И здесь явно проступает его буржуазный реформизм и национализм. По утверждению Пигу, оказывается, что Англия преодолела «острые углы» классовой борьбы. «Реальные проблемы, с которыми приходится сталкиваться, связаны с широким спектром общих вопросов, и в их успешном решении часто добровольным путем Великобритании может считать себя классическим примером» (т. II, с. 16). Так Пигу подводит черту под классовыми конфликтами, провозглашая английский капитализм примером растущей добровольности в улаживании конфликтов между рабочими и предпринимателями. По существу, Пигу всего лишь продолжает традицию, свойственную фабианству. Рассуждая о преимуществах достижения простого соглашения сторон или образования постоянного регулирующего органа для ведения переговоров, он отдает предпочтение учреждению постоянных комиссий, в которые войдут представители предпринимателей и рабочих и которые будут регулярно созываться. Такие комиссии Пигу предлагал наделить полномочиями не только для решения спорных вопросов, но и для определения условий труда, способов вознаграждения, порядка переподготовки кадров, осуществления промышленных исследований и т. п. Все это, по его мнению, должно способствовать нормализации социального климата на предприятии, созданию атмосферы, при которой, выражаясь языком Мэйо, предприниматели относятся к рабочим не как к загибающей деньги орде, а как к личностям, имеющим собственные интересы и обладающим чувством социальной общности. Собственно говоря, Пигу высказывает идеи, получившие впоследствии оформление в создании школы «человеческих отношений в промышленности». При этом он детально разрабатывает механизм работы согласительных комиссий, чтобы снизить привнесение в споры «элементов настроения». Даже внешние формы организации работы таких комиссий он считает важными, предлагая, например, расширить практику привлечения для

консультации юридических фирм, усаживать на заседаниях председателя и вице-председателя (представителя предпринимателя и рабочих) «бок о бок» ради обеспечения постоянных контактов, выносить решение простым большинством голосов и т. п.

Весьма подробно трактует Пигу различия в процедурах между передачей разногласий на рассмотрение примирительных комиссий и соглашениями, предусматривающими арбитраж, если стороны не смогли договориться на комиссии. В последнем случае арбитраж преподносится Пигу как чуть ли не один из наиболее действенных инструментов, ликвидирующий всякие проявления классовой противоположности. Он оговаривается, что обращение к арбитражу в случае разногласий по «общим вопросам», как правило, вызывает дополнительное раздражение спорящих сторон, и рекомендует прибегать к арбитражу только в тех случаях, когда это абсолютно необходимо. Показательно, что, хотя Пигу всячески отрешивается от неизбежности классовой борьбы, он вынужден констатировать, что в Великобритании нет ни одной отрасли промышленности, где отношения между предпринимателями и рабочими были бы настолько хорошими, чтобы предложение о применении арбитража не оказалось полезным. Пигу выдвигает различные соображения за и против обязательности применения арбитража, отмечает, что в случае принятия его обязательности стороны могут колебаться, идя на уступки в примирительных комиссиях, не будут предпринимать серьезных усилий для достижения соглашения и т. п. Все это нужно Пигу для того, чтобы обосновать тезис о предпочтительности обеспечения «социального мира» на предприятии в согласительных комиссиях, не отягощая условия его достижения такими опосредующими звеньями, как арбитраж. Ну а уж коли арбитраж применяется, Пигу предлагает избрать в качестве арбитров наиболее авторитетных лидеров из предпринимателей и рабочих, всячески превознося их мнимую классовую беспристрастность.

В предлагаемом Пигу механизме обеспечения «мира в промышленности» определенная роль отводится посредничеству и как крайней мере принудительному вмешательству в конфликты со стороны государства. Он вновь и вновь возвращается к утверждению, будто опыт Англии и США дает доказательство тому, что выработанные пред-

принимателями и рабочими чисто добровольные меры, если они обсуждаются «в дружественной обстановке», могут во многом способствовать достижению мира в промышленности. Подобные заявления ясно показывают, что Пигу стремится прежде всего любым способом оспорить марксистский вывод о неизбежности и непримиримости классовых антагонизмов при капитализме. Вынужденное признание им того факта, что таких мирных договоренностей порой недостаточно для предотвращения забастовок и локаутов, всячески смягчается рассуждениями об отсутствии объективных причин конфликтов, о субъективном преувеличении рабочими тягостности труда, недостаточно компенсируемой ожидаемым удовольствием.

В тех условиях, когда соглашение не предусматривает повторного арбитража по окончании периода действия соглашения и когда необходимо предотвратить «войну в промышленности», Пигу предлагает пустить в ход изобретенный им механизм — «дружеское посредничество». Все дело, оказывается, в том, что враждующие стороны в запальчивости готовы довести споры до скандала, в результате чего им необходимо средство, способное облегчить отход от занятых позиций без ненужной потери достоинства. Тогда-то посредники и предоставляют свои «добрые услуги». Сам факт появления посредников истолковывается Пигу как доказательство отсутствия серьезных причин для борьбы рабочих против предпринимателей, всеобщей заинтересованности в мире. Даже завтрак «в тактичной и дружественной обстановке» по предложению посредника может, утверждает он, косвенным образом приблизить наступление мира. И в подтверждение подобной прекраснодушной буржуазной иллюзии Пигу ссылается на мнение супругов Уэбб о пользе обеда у лорда Роузбери, когда решался вопрос о посредничестве при разрешении спорных вопросов во время конфликтов на шахтах в 1893 г. Считая посредничество важным звеном механизма ликвидации конфликтов в промышленности, Пигу выделяет три типа посредников: широко известный человек со стороны, неправительственный совет и совет, связанный с теми или иными правительственными органами страны (см. т. II, с. 33). Особое предпочтение он отдает вмешательству в дело известных людей (типа епископа Уэсткотта, лорда Роузбери или г-на Асквита). Неправительственный совет расхваливается за оперативность, обеспечивающую воз-

можность услышать его голос в напряженной обстановке до начала забастовки или локаута. Хотя практика показала в общем-то малую значимость подобных мер, Пигу отмечает, что в этой сфере кроются большие интеллектуальные и финансовые ресурсы.

Наконец, Пигу предлагает при решении конфликтов в промышленности более широко использовать практику посредничества учреждений, входящих в состав того или иного правительственного органа. Конечным результатом деятельности посредников провозглашается не просто урегулирование данного конфликта, а создание условий для формирования постоянных примирительных совместных советов в тех отраслях, с которыми имел дело посредник.

Таким образом, буржуазный либерализм Пигу особенно отчетливо проявляется в его подходе к примиренческому механизму ликвидации конфликтов между рабочими и предпринимателями, в утверждениях о «вредности» классовой борьбы с точки зрения роста национального дивиденда, возможности обеспечить классовый мир на нетленной основе капиталистической организации производства. Но все эти расчеты раз за разом опровергаются реальной действительностью классовой борьбы между буржуа и пролетариями. И Пигу волей-неволей констатирует, что в ряде случаев ни примирительные совместные советы, ни посредники не могут добиться ликвидации конфликтов. В таком случае он обращается к государству, ставя вопрос о том, насколько широко можно предоставлять государству полномочия в осуществлении принудительных действий. В самом подходе к трактовке этой проблемы видна оценка государства как якобы надклассового органа, способного беспристрастно вмешиваться в борьбу рабочих с капиталистами. Это явствует уже из того вывода, что наиболее приемлемым способом государственного вмешательства в конфликты служит указание, заставляющее спорщиков вступить в переговоры, хотя бы они этого или нет. Однако против расширения вмешательства государства Пигу выдвигает ряд доводов: более действенно, мол, общественное мнение, осознание справедливости которого служит гарантией выполнения сторонами решения арбитража или посредника; применение юридических санкций подрывает доверие «к джентльменским соглашениям»; сознание людей склонно к добровольным поискам путей примирения. Поэтому вмешательство государства Пигу связывает с вве-



дением строгих санкций. И в этом требовании сказывается уже не столько либерализм, сколько очевидная классовая пристрастность, толкающая Пигу к признанию необходимости самых жестких мер для защиты интересов предпринимателей: угрозы серьезного материального ущерба (на деле же то, что незначительно с точки зрения капиталиста, всегда оборачивается огромными потерями для наемных рабочих); обращения в суд, наделенный полномочиями по применению принудительных санкций, конечно, прежде всего против рабочих, и т. п.

Среди мер государственного вмешательства выделяется также распространение правительством в законодательном порядке на всю отрасль какого-либо соглашения, заключенного между ассоциациями, представляющими основную массу занятых в отрасли предпринимателей и рабочих, принятие закона о судебном разрешении вопроса, быть или не быть забастовке, обращение к принудительному арбитражу. Все эти меры при условии, что буржуазное государство носит классовый характер и стоит на защите интересов капиталистов, всегда оборачиваются против рабочих, превращая мнимый классовый мир в промышленности в прямое насилие над пролетариатом.

О предпринятой Пигу изощренной защите интересов предпринимателей свидетельствуют и его выводы из рассмотрения действующего механизма, предназначенного для предотвращения конфликтов в промышленности. Он недвусмысленно выступает против роста ставок заработной платы, считая, будто этот рост ведет к такому количественному сокращению предложения товаров, что сторона, требующая увеличения заработной платы, будет проигрывать и увеличение заработной платы снизит возможности найма рабочей силы и т. п. Поэтому рабочим якобы выгодно остановиться в своих требованиях на определенном минимуме заработной платы, «твердая граница» которой зависит от соображения, дешево или дорого обойдется для рабочих война против предпринимателей. «Если рабочие, — пишет он, — предпочли бы получать по 32 шиллинга без борьбы, а предприниматели — платить по 37 шиллингов без борьбы, этот диапазон будет охватывать все ставки от 32 до 37 шиллингов. Однако, если «твердая граница», предлагаемая рабочими, выше «границы» предпринимателей... то диапазона осуществимых ставок не существует...» (т. II, с. 52—53). Отсюда Пигу делает вывод,

что при одинаковости условий борьбы рабочих и предпринимателей «твердая граница», с точки зрения рабочих, должна быть ниже «границы» для предпринимателей, т. е. проигрыш рабочих увековечивается, их борьба объявляется бессмысленной и бесперспективной. Рассуждая об эластичности взаимных потребностей сторон, он «чисто теоретически» пытается доказать, что «твердая граница» заработной платы, с точки зрения рабочих, всегда перемещается вниз, а с точки зрения предпринимателей — вверх. Подобное теоретизирование используется как база для решения вопросов о системах оплаты труда, продолжительности рабочего дня и безработице.

Исходя из постулатов теории вменения, трактующей доход каждого фактора производства как полную величину созданной этим фактором доли продукта, Пигу утверждает, что при любых системах оплаты труда рабочему заплатят за год столько, сколько он за год произвел (см. т. II, с. 75). Однако при некоторых системах оплаты труда у рабочего больше стимулов увеличить производительность своего труда, чем при других системах. Пигу намеренно исключает из рассмотрения анализ таких категорий, как труд и рабочая сила. Это позволяет ему смешивать процесс продажи рабочей силы капиталисту с затратами труда вообще. Отсюда труд художника (если он не является наемным работником) оказывается у Пигу равнозначным труду любого рабочего, различия же между этими видами труда усматриваются только в том, что определенные системы заработной платы способствуют повышению или понижению выработки рабочего, но не оказывают влияния на труд оригинального художественного творчества, на работу в высших государственных органах и т. п. Этой категории «трудящихся» Пигу предлагает устанавливать пожизненную заработную плату с надбавками в зависимости не столько от предполагаемого качества работы, сколько от подразумеваемого изменения его семейного положения, а потому и от его потребностей. Тем самым Пигу вторгается в теоретическую область производительного и непроизводительного труда, отступая далеко назад даже по сравнению с А. Смитом. Пигу считает любой «оригинальный» труд (будь то работа художника, государственного чиновника, служащего фирмы и т. п.) производительным, ибо такой труд якобы участвует в создании национального дивиденда. Каким образом жалование чиновника

является эквивалентом его вклада в национальный дивиденд, Пигу не объясняет вопреки своей манере детально описывать малейшие нюансы рассматриваемого вопроса. Просто такое утверждение позволяет ему представить всех капиталистов и защищающих их интересы чиновников государственного аппарата такими же производительными с точки зрения увеличения национального дивиденда, как рабочих и других работников сферы материального и нематериального производства, участвующих в создании прибавочной стоимости. Вульгарный характер подобных взглядов был хорошо известен уже Смиту. Только Маркс решил проблему производительного и непроизводительного труда с глубокой научной последовательностью. Пигу же предпочел обойти это решение «заговором молчания». Маркс доказал, что при капитализме производителен лишь тот труд, который обменивается на капитал, а значит, приносит прибавочную стоимость, и непроизводителен труд, обменивающийся на доход. Прислуга, художники, картины которых покупает капиталист из своего «дохода», чиновники, армия и полиция, содержание которых является вычетом из национального дохода, — все это категории лиц, труд которых с точки зрения условий капиталистического воспроизводства непроизводителен. Пигу объявляет себя, как и Маршалл, наследником Смита и Рикардо. Но эта претензия не имеет под собой почвы. Ведь Смит первым попытался выяснить, какие виды труда способствуют росту «богатства нации» («национального дивиденда», по терминологии Пигу), а какие нет. Смит понимал коренное различие между наймом капиталистом рабочего и домашнего слуги с точки зрения увеличения богатства нации. Он пошел дальше и сделал вывод, который явно шокирует Пигу, ратующего за пользу вклада чиновников в размер национального дивиденда. «Труд некоторых самых уважаемых сословий общества, — писал Смит, — 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 собой непроизводительных работников. К одному и тому же классу должны быть от-

несены как некоторые из самых серьезных и важных, так и некоторые из самых легкомысленных профессий — священники, юристы, врачи, певцы, танцовщики и пр.»<sup>10</sup>.

Эта данная Смитом оценка, несмотря на путаницу в понимании труда, обменивающегося на капитал, и труда, воплощаемого в длительно существующих предметах, убедительно говорит о том, как далеко отошли неоклассики от научных элементов теории Смита и Рикардо, как грубо в интересах апологетики капитализма и его государственной машины они вульгаризируют теоретически и политически важные вопросы о производительном и непроизводительном труде.

Пигу оценивает труд рабочих как рутинный, ибо имеет дело лишь с рабочими простого физического труда, который не может вызвать такого интереса, как труд «оригинальных» видов. Поэтому для подхлестывания интенсификации труда рабочих он предлагает использовать потогонные, по существу, системы заработной платы, при которых она ставится в зависимость от количества произведенной продукции. Чтобы сгладить недовольство рабочих чрезмерной интенсификацией труда, Пигу пускается в рассуждения о создании «трудового партнерства» предпринимателей и рабочих для возбуждения в людях «чувства собственности и патриотизма по отношению к нанявшей их фирме» (т. II, с. 76). Подобные идеи свидетельствуют о том, что Пигу был одним из пионеров так распространенной позже теории «человеческих отношений в промышленности», связываемой обычно с именем американского социолога Э. Мэйо. После экспериментов в Хоторне последний предложил целую систему мер, направленных на то, чтобы убедить трудящихся, будто потребности предприятия (т. е. капиталиста) обусловлены интересами всего общества. Главной причиной конфликтов на предприятии провозглашалась психологическая неудовлетворенность рабочих своим трудом или условиями труда. Отсюда требование относиться к рабочему не просто как к винтику в системе, а как к личности, стремящейся получать не только заработную плату, но и моральное удовлетворение. Вся современная перестройка капиталистического менеджмента базируется на идеях Пигу, Мэйо и др.,

---

<sup>10</sup> С м и т А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962, с. 244—245.

связанных с поиском мер активизации человеческого фактора в промышленности. Так, в 1971 г. на основе обследований условий труда в США был составлен доклад, озаглавленный «Труд в Америке». Из доклада был сделан вывод, что в США не обеспечивается основная человеческая потребность — удовлетворенность трудом. Корни этого усматривались, однако, не в капиталистической социальной системе, а в уменьшении для работников возможности сохранять независимость и проявлять самостоятельность. Буржуазные теоретики поставили задачу, выдвинутую еще Пигу, — выявить закономерности формирования взаимоотношений в коллективе между рабочими и управляющими — представителями власти капитала. Важным этапом здесь послужили работы промышленного психолога Маслоу о неоднозначности человеческих потребностей и их мотивации в целях роста выработки, что в общем виде было замечено уже Пигу. Маслоу развернул это положение в теорию иерархии потребностей: от потребностей низшего порядка к потребностям высшего порядка типа самовыражения человека посредством творчества.

Конечно, акцент на моральное удовлетворение, получаемое от труда, на расширение возможностей самовыражения работника весьма важен. Но при капитализме реальные отношения между трудом и капиталом складываются в условиях классовой борьбы, направленной прежде всего на сохранение рабочими достигнутого уровня жизни, улучшение условий труда, сокращение безработицы. Идея иерархии потребностей игнорирует эти коренные социальные проблемы капиталистического общества. Под покровом призывов буржуазных теоретиков обеспечить партнерство на предприятии труда и капитала, капиталисты внедряют практику «обогащения содержания труда», которая приводит к росту эксплуатации, невиданному повышению интенсификации труда. Конечно, фирмы, применяющие изощренные приемы по установлению «партнерства», добились роста производительности труда, увеличения доли высококачественной продукции, сокращения неявок на работу. Но не случайно компании, занятые перестройкой по рекомендациям сторонников «обогащения труда», резко сократили информацию о своих экспериментах, приравнивая утечку информации о новых формах организации труда к раскрытию производственных секретов.

Мысль о необходимости практиковать различные формы «партнерства», высказанная Пигу, в немалой степени свидетельствовала об ограниченности идей научного управления, предложенных Ф. Тайлором. При этом Пигу очень подробно описывает сравнительные достоинства различных систем оплаты труда в зависимости от выработки; не может он обойти и такой злободневный вопрос, как продолжительность рабочего дня. Его позиция — буржуазно-либеральная. Он уговаривает предпринимателей не стремиться к чрезмерному удлинению рабочего дня. Хотя на первый взгляд может показаться, что установление продолжительного рабочего дня ведет к увеличению экономического благосостояния, определяемого величиной национального дивиденда, накопленная за пределами «нормального» рабочего времени усталость, снижение мастерства и т. п. ставят рост национального дивиденда под вопрос. Ратует Пигу и за установление для женщин и детей рабочего дня меньшей продолжительности, чем для мужчин, хотя принципиальных возражений против использования детского труда всячески избегает. В результате он формулирует вывод о том, что прямой связи между продолжительностью рабочего дня и величиной национального дивиденда не существует, а границы рабочего времени для различных по характеру труда групп работников должны определяться избирательно. Пигу соглашается с возможностью государственного определения границ рабочего дня, ибо предприниматели в условиях конкуренции идут на «изнашивание» рабочих, не заглядывая в будущее; он считает, что с социальной точки зрения вполне оправданно движение за сокращение рабочего дня до 8—9 ч. Однако такие заявления всего лишь либеральная уступка требованиям набирающего мощь организованного рабочего движения.

Специальному рассмотрению Пигу подвергает вопрос о распределении труда (профессиональном и региональном), подчеркивая роль бирж труда в решении этого вопроса. Это в основном эмпирический материал, представляющий интерес для историков, занимающихся формированием промышленного производства в период перехода капитализма к монополистической стадии развития. Зато важен анализ Пигу «справедливой» заработной платы и причин безработицы, основанный на теоретических постулатах неоклассиков. Пигу предлагает сложный статистический

аппарат для определения уровня «справедливой» заработной платы. Ценность этого аппарата сразу становится равной нулю из-за самого принципа, определяющего, «справедлива» заработная плата или нет.

Оставаясь на позициях теории вменения, Пигу объявляет «справедливой» ту заработную плату, которая равна предельному продукту труда. Иначе говоря, анализ заработной платы как категории капиталистического способа производства с самого начала ставится на сугубо вульгарные позиции. Единственный реальный момент в исследовании заработной платы здесь представляет указание на ее необходимую связь с уровнем производительности труда. При этом Пигу опять-таки отталкивается от Маршалла, отмечая, что заработная плата А «справедлива» по сравнению с заработной платой Б настолько, насколько производительность труда А соотносится с производительностью труда Б. Эксплуататорский источник заработной платы оказывается вне сферы внимания Пигу, ставится лишенный социальной определенности вопрос о соотношении заработной платы с производительностью труда. В этом русле и разворачивает свой анализ Пигу. «Таким образом, — пишет он, — заработная плата, справедливая для одного рабочего или группы рабочих, по сравнению с заработной платой другого рабочего или группы рабочих может быть определена, если (и при условии, что) сравнительная производительность труда двух рабочих или двух групп рабочих нам уже известна» (т. II, с. 197—198).

И далее Пигу начинает разбирать отличия денежной заработной платы от реальной, сдельной — от повременной, влияние привходящих элементов типа эффекта управления в процессе труда и т. п. Он отмечает, что, если бы стоимость предельного чистого продукта, создаваемого рабочими определенной квалификации, была одинаковой для всех предпринимателей и если бы один предприниматель предложил рабочему меньшую заработную плату, чем предлагают другие, этот рабочий знал бы, что может немедленно получить в другом месте столько, сколько стоит его предельный чистый продукт. Если заменить иллюзорную картину предельных чистых продуктов факторов производства анализом, базирующимся на теории трудовой стоимости, то сразу станет очевидным, что, даже получая заработную плату в полном соответствии с величиной стоимости своей рабочей силы, рабочий все равно создает

прибавочную стоимость для капиталиста, а значит, ни о какой справедливой заработной плате говорить не приходится.

Но у Пигу рассуждения о возможности рабочего немедленно перейти к другому работодателю увязываются с целым рядом условий и сложностей: рабочие не знают рынка труда, должны нести соответствующие расходы и т. д. Лишь в конечном счете Пигу сталкивается с главным — с безработицей, тем хроническим явлением, которое в корне подрывает возможности рабочего немедленно получить большую заработную плату у другого предпринимателя.

Для Пигу причина безработицы сначала кроется в простом понижении спроса на продукт производителя. Уже в этом подходе природа безработицы как свойственного капитализму социально-экономического явления полностью снимается. Предприниматель, спрос на продукт которого сокращается, может, как утверждает Пигу, сократить производство тремя различными методами: 1) дать рабочим работать полный рабочий день, уволив часть из них; 2) дать возможность всем рабочим работать полный рабочий день, но осуществлять их чередование таким образом, чтобы одновременно была занята только часть из них; 3) предоставить рабочим возможность работать неполный рабочий день, причем целый штат рабочих окажется занятым в течение всего рабочего дня. Эти послышки основаны на том соображении, что предпринимателю всегда важно иметь под рукой в случае необходимости достаточное число квалифицированных рабочих. Из этой же посылки исходит и Марксова теория безработицы. Но только Маркс, обобщив практику капиталистической действительности, доказал неизбежность появления резервной армии труда, показал возрастающий хронический характер безработицы и ее истинные формы. Все это Пигу стремится предать забвению, утопив проблему в технических деталях, рассуждениях о том, когда и как капиталист сокращает или расширяет производство, в высказываниях (на уровне обыденного сознания) о выгоде для предпринимателей всегда сохранять за собой кадры механиков и домашней прислуги, об их стремлении в периоды спадов избавляться прежде всего от той части персонала, которая приносит наименьший доход (попросту говоря, от неквалифицированных рабочих), и о желании предпринимате-



лей удержат квалифицированные кадры, которые в случае бездействия быстро теряют квалификацию. Все это различные технические детали, за многообразием которых теряется главный вопрос: в чем же все-таки причина безработицы при капитализме? Прямого и ясного ответа Пигу не дает. Но из его теории заработной платы такой ответ проступает достаточно ясно. Если нарушается «справедливый» предел заработной платы, увязываемый с созданием предельного чистого продукта, создаваемого трудом (иначе говоря, если заработная плата повышается), то уменьшается вознаграждение других факторов производства, и для восстановления справедливости капиталист вынужден сократить предложение товаров (сократив так или иначе заодно и часть рабочих), чтобы вызвать впоследствии повышение спроса. Пигу одним выстрелом убивает двух зайцев: полностью скрывает истинную причину безработицы при капитализме, выводя ее из слишком высокой заработной платы трудящихся, и преподносит безработицу не в виде хронического, а в виде временного явления, ибо повышающийся неизбежно спрос на товары, производство которых сокращено, вынудит, с его точки зрения, предпринимателя вновь привлечь дополнительные факторы (прежде всего труд) для удовлетворения возросшего спроса. В вопросах заработной платы и безработицы классовая пристрастность Пигу, антирабочий характер его теории проявились наиболее отчетливо и ясно.

Таким образом, классовое чутье Пигу верно подсказало ему, откуда капитализму грозит главная опасность, кто основной противник буржуазии. Поэтому он посвятил большую часть «Экономической теории благосостояния» (см. ч. III) попыткам замаскировать природу прибавочной стоимости, доказать, будто границы нормальной заработной платы достаточно узки, связав их с неоклассической трактовкой предельного чистого продукта труда, описать механизм, якобы способный обеспечить классовый мир в промышленности. При этом он выдвинул ряд идей, широко используемых теоретиками и практиками капиталистического менеджмента для повышения интенсивности труда рабочих, более тесной привязки их к служению интересам фирмы. Все это дает наглядное представление о том, как возникли и сформировались основные идеи апологетики капитализма в эпоху империализма, проследить преемственность современных апологетических теорий.

Артур Пигу вышел в отставку в 1943 г., занимая кафедру политической экономии в Кембридже на протяжении 35 лет. В значительной степени его усилиями Кембриджская школа утвердилась как одно из представительных направлений современной буржуазной политической экономии. На протяжении ряда лет кейнсианская теория определения уровня дохода, сделавшая упор на функции потребления и инвестиций, отодвинула концепцию Пигу на второй план. В последние же годы по мере обострения социально-экономических противоречий капитализма и провала надежд на государственное регулирование экономики наблюдается определенный ренессанс неоклассических теорий, поиск путей преодоления противоречий с помощью идей Маршалла — Пигу, «подправленных» с учетом современной обстановки.

Публикация на русском языке основной работы А. Пигу «Экономическая теория благосостояния» дает возможность советским экономистам, особенно исследующим историю экономических учений, не только познакомиться с теоретическим аппаратом Кембриджской школы, но и изучить одобренные изрядной долей буржуазного реформизма конкретные методы социально-экономической апологетики капитализма, которые в той или иной форме используются и современной буржуазной политической экономией. Такая публикация необходима для углубления аргументации критического анализа буржуазной экономической науки, более полной и убедительной характеристики ее кризиса. Она не только представляет сегодня исторический интерес, но и позволяет глубже проникнуть в современный механизм буржуазной апологетики, предметнее вскрыть ее теоретическую и практическую несостоятельность.

*Г. Хромушин*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В содержание нового издания *Экономической теории благосостояния* я внес определенные изменения. Самое важное из них состоит в том, что прежняя ч. VI, в которой рассматривались колебания национального дивиденда, была полностью исключена. Я сделал это потому, что, надеюсь, в ближайший год или два мне удастся завершить исследование колебаний в промышленности; это исследование и будет охватывать содержание прежней ч. VI. Часть IV, в прошлом издании «Общественные финансы», также была исключена, поскольку этот материал в основном изложен (хотя и в несколько измененном виде) в моей книге «Политическая экономия войны». Наиболее существенные положения из этой книги, связанные с состоянием финансов общества, приведены в новой ч. IV, аналогичной ч. IV предшествующего издания. Я также убрал из Приложения III аппарат, характеризующий взаимодействие цен предельного спроса и цен предельного предложения, ибо некоторые читатели нашли его запутанным; к тому же анализ, которому этот аппарат служит, можно провести, используя другие средства.

В процессе переработки книги я стремился привести содержание в соответствие с уровнем современных требований и устранить мелкие погрешности. В результате этого в работу были внесены следующие важные коррективы. В ч. I я по-иному обсудил проблемы (и, надеюсь, улучшил изложение), которые связаны с определением и изменением колебаний национального дивиденда. Очевидно, что эти проблемы представляют скорее академический, чем практический, интерес. Но если бы мы могли их разрешить, это было бы важным достижением, хотя сделать это очень сложно. В ч. II предшествующего издания я рассмотрел, помимо прочего, различие между тремя видами чистого продукта: общественным, торговым и частным.

Однако теперь я пришел к выводу, что можно отказаться от торгового чистого продукта; для того чтобы пояснить, что я хочу сказать, достаточно только провести различие между общественным и частным чистыми продуктами. Непосредственным следствием подобных рассуждений и явилась переделка моего анализа возрастающей и убывающей доходности в гл. X, ч. II; в процессе исследования я вынужден был также учесть критику проф. Аллена Янга и существенно изменить свою точку зрения на убывающую доходность. Глава, посвященная деятельности государства в области промышленности, значительно расширена, а дискуссия о «налогах на непредвиденные доходы» выведена из прежней ч. IV и помещена в Приложении. ч. III и ч. IV (в прошлом издании ч. V) существенно не изменились.

Колледж «Кингз»  
Кембридж, март 1924 г.

***Часть I***

**БЛАГОСОСТОЯНИЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ДИВИДЕНД**

## Глава I

### БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

§ 1. Когда человек становится на путь научного исследования, цель его поисков может быть как легковесной, так и плодотворной, направленной на получение истины как ради самой истины, так и ради тех благ, которые она обеспечивает. В различных областях науки эти два идеала имеют разную значимость. Притягательная сила почти всех великих современных наук, возбуждающих наш интерес, связана в *определенной* мере с их и объяснительной, и чисто прагматической функцией, однако в различных науках их сочетание неодинаково. По одну сторону этой границы находится наиболее всеобщая наука — метафизика, наука о реальности. В самом деле, изучающий ее «в идеале может постичь нечто достойное понимания для страждущих душ»; тем не менее она способна только объяснять суть явлений, и едва ли полученное можно будет с толком использовать. В наиболее близком родстве с метафизиками находятся те, кто изучает проблемы физики элементарных частиц. Корпускулярная теория вещества до сего времени производит на свет лишь малозначимые для практики результаты. Здесь, однако, есть другой многообещающий аспект: за умозрительными размышлениями о структуре атома однажды может последовать открытие средств практического расщепления материи и передачи человечеству пригодных для использования и неисчерпаемых источников ядерной энергии. Более очевидным является прикладной аспект биологической науки. Действительно, современные исследования в области наследственности имеют огромный теоретический интерес, но ни один человек не может размышлять об этом, не задумываясь в то же время о тех поразительных практических результатах, к которым уже привели эти исследования в деле выведения новых культур пшеницы и которые в перспективе, если можно будет

решиться на это, обещают стать отправной точкой в деле улучшения человеческой природы.

В науках, объектом которых является человек как индивид, сочетание прикладного и умозрительного аспектов такое же, как и в естественных науках. Так, в психологии доминирует теоретический интерес (особенно это касается тех подходов, которые поставляют научную информацию метафизикам). И тем не менее психология рассматривается в определенной степени как основа педагогики. При изучении физиологии человека, напротив, теоретический интерес хотя и присутствует, но носит подчиненный характер, и сама эта наука уже давно оценивается прежде всего как база для медицинского искусства. В последнюю очередь мы подходим к тем наукам, которые имеют дело не с отдельными индивидами, а с группами людей. Эта совокупность совсем еще молодых наук, которую некоторые авторы называют социологией. Выявление закономерностей, определяющих историческое развитие, и даже объяснение отдельных факторов представляет, по мнению многих, ценность только для самой этой науки. В будущем, я думаю, всем станет понятно, что в науках о человеческом обществе, насколько бы хорошо ни выполняли они функцию объяснения, выявление таких закономерностей никогда не станет главным — важно прежде всего не это, а перспектива получить полезные для практической деятельности результаты, за которые подобные науки главным образом и ценятся нами. У Маколея<sup>1</sup> в его «Essay of History» есть известное и, быть может, слишком сильное утверждение: «Ни одно событие в прошлом не имеет сколько-нибудь существенного значения. Знание о нем ценно только тогда, когда позволяет нам строить определенные догадки относительно будущего. Та история, которая не служит этой цели, даже если она заполнена битвами, переговорами и смутами, так же бесполезна, как набор проездных билетов из коллекции сэра Мэтью Майта». Эти парадоксальные рассуждения справедливы лишь отчасти. Если бы мы не питали надежды на то, что научное познание человеческой деятельности в обществе может привести — пусть не непосредственно и немедленно,

---

<sup>1</sup> Т. Б. Маколей (1800—1859) — английский историк, публицист и политический деятель, иностранный член-корреспондент Петербургской академии наук. — *Прим. ред.*

а через известное время тем или иным путем — к практическим результатам в деле социального прогресса, никто из изучающих эту деятельность не мог бы считать, что он разумно потратил свое время. Эта истина, справедливая для всех общественных наук, особенно верна для экономической теории. Как известно, экономическая наука — это наука об обычных жизненных делах человечества, однако насущные интересы и устремления человечества выражаются не в его обычных жизненных занятиях.

Всякий, жаждущий познать человека без каких-либо корыстных целей, стал бы искать истину в изучении истории религиозного энтузиазма, мученичества или любви; он бы не стал искать эту истину на рыночной площади. Когда мы решаем выяснить роль обычных мотивов человеческого поведения (которые иногда бывают дурными, недалекими, подлыми), нами движет не философское побуждение поиска знания ради знания, а, скорее, побуждение физиолога, стремящегося к знанию ради исцеления, которое подобное знание в состоянии принести. Способность удивляться, как говорил Карлейл<sup>2</sup>, является началом философии. Началом же экономической науки является не страсть к знанию, а общественный энтузиазм, который восстает против убожества грязных улиц и безрадостности загубленных жизней. В этом отношении, как, наверное, ни в каком другом, справедливы великие слова Конта<sup>3</sup>: «Только сердце должно подсказывать нам решение наших проблем, только разум должен их разрешать... Единственное, для чего в основном и приспособлен разум, — быть служителем социальному состраданию».

§ 2. Если принять подобную трактовку мотивов, побуждающих нас к изучению экономической теории, то можно утверждать, что тот тип науки, который стремятся развивать экономисты, должен быть пригоден для формирования основ некоего искусства. Разумеется, это не будет искусство в собственном смысле слова, так же как это не будет провозглашением предписаний правительства. Это позитивная наука о том, что есть и что может быть, но не о том, что должно быть. Но в то же время она

---

<sup>2</sup> Т. Карлейл (1795—1881) — английский публицист, историк и философ. — *Прим. ред.*

<sup>3</sup> О. Конт (1798—1857) — французский философ, один из основоположников буржуазной социологии и позитивизма. — *Прим. ред.*



не будет ограничиваться теми сферами позитивного исследования, которые очевидным образом связаны с насущными практическими проблемами. Ведь это затруднило бы тщательное изучение и исключило бы исследования, способные принести результаты в отдаленной перспективе. Или, как хорошо сказано, «в наших самых высоких теоретических исканиях мы, может быть, ближе всего к самому что ни на есть практическому применению»<sup>4</sup>.

Хотя экономическая наука абсолютно независима от других наук с точки зрения как тактики, так и стратегии, главные направления ее развития формируются под воздействием практических интересов. Последние определяют и выбор основных форм ее развития. Ведь существует позитивная наука двух главных видов. С одной стороны, это такие области науки, как формальная логика и чистая математика, функцией которых является поиск следствий из исходных предпосылок. С другой — это естественные науки: физика, химия и биология, которые имеют дело с реальностью. Различие такого рода выведено в книге г-на Рассела «Principles of Mathematics». «С тех пор как появилась неевклидова геометрия, стало ясно, что чистая математика не имеет отношения к вопросу о том, справедливы или нет аксиомы и теоремы Евклида для окружающего мира; подобные вопросы должна решать «реалистичная» математика, используя (если решение вообще возможно) эксперименты и наблюдения. Чистая же математика утверждает только то, что теоремы Евклида следуют из его аксиом, т. е. она доказывает имплекативное отношение: любое пространство, которое имеет те или иные характеристики, также обладает соответствующими свойствами. Следовательно, с позиций чистой математики евклидова и неевклидова геометрии в равной мере справедливы: в каждой из них лишь обосновываются выводы из имеющихся предпосылок. Все предположения о реально существующих вещах вроде пространства, в котором мы живем, относятся к экспериментальным или эмпирическим наукам, но не к математике»<sup>5</sup>. Различие подобного рода применимо и к области экономических исследований.

---

<sup>4</sup> Whitehead. Introduction to Mathematics, p. 100.

<sup>5</sup> Russell. Principles of Mathematics, p. 5. В этой цитате из сочинения г-на Рассела я заменил слово «прикладной» словом «реалистичный».

От нас зависит, создавать ли чистую экономическую науку, подобную чистой математике, или реалистичную экономическую науку, такую, как, например, экспериментальная физика. Чистая экономическая теория в этом, без сомнения, непривычном смысле служила бы изучению равновесия и нарушений равновесия между группами лиц, побуждаемых множеством мотивов  $x$ . Она охватывала бы — в числе прочих многих подразделов — политическую экономию вроде политэкономии Адама Смита, согласно которой  $x$  — значение мотивов, приписываемых экономическому человеку, или обычному человеку; политэкономией же иного рода, чем наука Адама Смита (по аналогии с геометрией Лобачевского), стал бы подраздел, в котором под  $x$  подразумевалась бы любовь к труду и ненависть к получению прибылей. С точки зрения чистой экономической теории обе эти политические экономии были бы одинаково верны, и не имеет смысла выяснять, каково значение  $x$  для всех ныне живущих на Земле людей. Противоположностью этой чистой науки служит Реалистичная Экономическая Теория, интересы которой концентрируются в мире, познаваемом через опыт, и никоим образом не распространяются на коммерческую деятельность сообщества ангелов. Итак, если целью является практика, то очевидно, что Политическая Экономия, которая именно это и утверждает, была бы для нас только забавной игрушкой. Следовательно, она должна быть реалистичной (а не чистой) наукой такого вида, который и составляет предмет наших поисков. Мы постараемся рассмотреть не всеобщую систему возможных «миров», но действительный мир мужчин и женщин, каким он должен открываться им в процессе их жизнедеятельности.

§ 3. Если очевидно, что наука в виде чистой теории не служит на благо нашей цели, то столь же очевидно, что и Реализм, в смысле простого описательного собирания наблюдаемых факторов, не служит ей. Бесконечное перечисление событий само по себе никогда не сможет обеспечить пригодные прогнозы, а тем более создать возможности прогнозирования для удовлетворения практических нужд. Прежде чем такую задачу решать, факты надлежит проверить разумом. Кроме голых фактов, необходимо и то, что Браунинг называет «нечто существующее во мне; смешавшись с массой фактов, оно приводит к созданию грубого, но пригодного для работы инструмента».

Именно в присутствии этого *нечто*, столь существенного для реалистичной науки, и состоит отличие последней от простого описания. В реалистичной науке факты не просто собираются вместе. Их заставляют *говорить* с помощью мысли. Как верно писал М. Пуанкаре, «наука строится из фактов, как дом из камней, но простой набор фактов есть наука в такой же мере, как груда камней есть дом»<sup>6</sup>. Астрофизика — это не просто каталог координат, которые каждая из наблюдаемых звезд имеет в различных случаях. Биология — это не просто список результатов многочисленных экспериментов по разведению животных. Правильнее полагать, что каждая наука путем проверки и перепроверки отдельных фактов, в которых удается удостовериться, пытается открыть всеобщие законы, которые в этих частных фактах находят свое «моментальное» проявление. На движение небесных тел под воздействием силы тяжести проливают свет законы Ньютона, а на выведение голубой андалузской курицы — законы Менделя. Далее, эти законы не просто объединяют наблюдаемые факты, заново преподносимые в стенографической форме. Они представляют собой *обобщения* и как таковые расширяют наше познание на факты, которые еще не наблюдались и, может быть, вообще никогда не наблюдались. Мы не можем позволить себе здесь заниматься выяснением того, на каком философском фундаменте покоятся такого рода обобщения. Достаточно признать, что в любой реалистической науке они делаются; рассуждая о физике, г-н Уэтхем говорит, что она, как и любая подобная наука, «пытается выявить общие принципы, которые определяют во *всех* случаях ход явлений»<sup>7</sup>. Только учет этих общих принципов позволяет осуществлять такие прогнозы, в которых нуждается практика. Именно в своем основополагающем качестве как «органон» законов, а не как поверхностное описание факторов реалистичная наука осуществляет руководство ходом дел. В создании такого «органона», приспособленного и готового к применению для решения частных проблем, и состоит тот идеал, к которому стремятся ученые.

§ 4. Ограничиться сказанным выше — значит ввести читателя в заблуждение. Не преувеличивая, можно утвер-

<sup>6</sup> Poincaré M. Science and Hypothesis, p. 141.

<sup>7</sup> Whetham, Recent Developments in Physical Science, p. 30. (Курсив мой. — А. Л.)

ждать: на современном этапе своего развития экономическая наука способна обеспечить «органон», пусть частично приближающийся к тому, что она сама себе представляет как идеал. Направленность теории в основном на практические нужды предполагает, если вспомнить слова д-ра Маршалла, способность ученых проводить количественный, а не только *качественный* анализ. «Качественный анализ говорит фабриканту железных изделий, что в его руде имеется сколько-то серы, но такой анализ не дает фабриканту возможности решить, стоит ли при всем этом вообще переплавлять руду, и если стоит, то каким способом. Чтобы ответить на этот вопрос, необходим количественный анализ, который покажет, *как много* серы в такой руде»<sup>8</sup>. Экономическая теория пока практически не способна поставлять такого рода *информацию*. Прежде чем дать количественную оценку применению *общих* законов к частным проблемам, сами эти законы необходимо сделать поддающимися количественной формулировке. Закон представляет собой главную предпосылку, частные же факты, связанные с решением определенной проблемы, имеют подчиненное значение. Когда формулировка закона неточна, сделанные с его помощью выводы будут неизбежно страдать от подобного же недостатка. К сожалению, задача выражения экономических законов в строго количественной форме только еще поставлена. Это обусловлено тремя следующими причинами. Во-первых, связи, которые требуется определить, весьма многочисленны. В физике такая фундаментальная категория, как гравитационная постоянная, выражающая взаимосвязь между расстоянием и силой притяжения, остается неизменной для всех видов материи. Фундаментальный же элемент экономической реальности — графики, выражающие предпочтения или антипатии различных групп людей по отношению к различным видам товаров и услуг, — не настолько прост и единообразен. Мы находимся в положении, в которое мог бы попасть физик, если бы олово притягивало железо с силой, обратно пропорциональной кубу расстояния между ними, свинец — соответственно с силой, пропорциональной квадрату расстояния, а для притяжения меди эта зависимость была бы какой-нибудь иной. Мы не можем, подобно

---

<sup>8</sup> A. Marshall. The Old Generation of Economists and the New, p. 11.

физику, рассуждающему о тяготении, утверждать, что количество каких-либо товаров, на которые существуют спрос и предложение, представляет собой одну и ту же определенную функцию цены. В этом общем случае мы можем сказать лишь то, что речь идет о какой-то одной из определенного обширного семейства функций цены. Таким образом, в экономической науке в отличие от динамики нет единого фундаментального и во всех случаях применяемого закона; существует огромное количество законов, и все они выражаются уравнениями, подобными уравнениям динамики, но имеющими другие константы. Вследствие такого многообразия определение этих констант или — при более широкой постановке проблемы — измерение эластичности спроса и предложения различных благ, представляющих интерес для экономиста, — задача весьма сложная. Во-вторых, эта задача принадлежит к числу тех, в «схватке» с которыми основное оружие, применяемое в процессе исследования другими науками, не может быть полностью использовано. «Теория, — говорил Леонардо да Винчи, — это генерал, а эксперименты — солдаты». У экономической теории уже есть хорошо обученные генералы, но из-за природы того материала, с которым она работает, заполучить солдат трудно. «Хирург анатомирует трупы, прежде чем начинает делать операции на живых людях, он оперирует животных, прежде чем начинает оперировать человеческие существа. Инженер делает действующую модель и испытывает ее, прежде чем сконструирует полноразмерную машину. В этих областях каждый шаг всегда, когда это только возможно, проверяется экспериментально, пока существует риск. Таким образом, непознанное лишается своей пугающей силы»<sup>9</sup>. В экономической же науке в силу очевидных причин (ведь ее предметом являются живые и независимые люди) непосредственный эксперимент вряд ли вообще осуществим в адекватно контролируемых условиях. И есть еще одна, третья и более серьезная, трудность. Даже если бы константы, которые экономист желает определить, были не столь многочисленны, а экспериментальные методы — более доступны, все равно пришлось бы столкнуться с тем обстоятельством, что сами константы неодинаковы в разные периоды времени. Гравитационная постоянная всегда одна и та же.

---

<sup>9</sup> Lord Hugh Cecil. Conservatism, p. 18.

Экономические же константы, такие, как эластичность спроса и эластичность предложения, в силу своей природы зависят от человеческого сознания и подвержены изменениям. Например, не только положение атома, но и его строение само по себе изменяется под влиянием внешней среды. В то же время реальный ущерб, нанесенный Ирландии ранней английской администрацией, выражался не в уничтожении ее специфической промышленности и не в удалении страны из сферы морской торговли. «Истинная беда заключается в том, что характер нашей промышленности лишился чего-то такого, что нельзя было возместить простой отменой введенных ограничений. Дерево не только оставили без листьев, но и подрубили ему корни»<sup>10</sup>. Подобная деформация в самой сути предмета экономического исследования означает, что цели научного поиска независимо ни от чего постоянно изменяются, и поэтому, даже если бы было возможно экспериментальным путем точно определить значения экономических констант на данный момент, нельзя быть уверенным, что эти значения будут отвечать требованиям завтрашнего дня. С этим и связаны неизбежные трудности нашей науки. В самом деле, мы можем путем тщательного изучения всех соответствующих фактов узнать что-то об эластичности спроса и предложения многих благ, но мы не можем установить ее величину с любой степенью точности. Другими словами, нашим фундаментальным законам и, следовательно, их приложениям к частным случаям в настоящее время невозможно дать определенную количественную формулировку. В результате, как это часто бывает, при решении практических вопросов приходится учитывать в равной мере справедливые, но противоположные соображения, даже если они, вне всякого сомнения, относятся к делу. Экономическая Наука почти всегда вынуждена говорить невнятным голосом.

§ 5. В предыдущем параграфе мы в известной мере отступили от темы. Теперь же необходимо добавить, что, подобно тому как мотивы и цели исследования предопределяют его форму, точно так же они задают и его масштабы. Цель данного исследования состоит в том, чтобы найти удобный практический инструментарий для обеспечения благосостояния, иными словами, выработать та-

---

<sup>10</sup> Plunkett, Ireland in New Century, p. 19.

кие меры, которые, основываясь на предложениях экономистов, может принимать государственный деятель; именно так Маркони сделал изобретение, используя открытие Герца. Благосостояние, однако, понятие чрезвычайно многоплановое, и здесь нет необходимости разворачивать широкое обсуждение его содержания. Вполне достаточно сформулировать два в большей или меньшей степени не вызывающих возражений положения. Во-первых, понятие «благосостояние» \* отражает элементы нашего сознания и, возможно, взаимозависимость этих элементов; во-вторых, благосостояние может быть описано понятием «больше-меньше». Всеобъемлющее исследование всех групп факторов, оказывающих влияние на подобное понимание благосостояния, представляет собой настолько огромную и сложную задачу, что она практически неразрешима. Необходимо поэтому ограничить круг исследуемых нами проблем. Стремясь к этому, мы, естественно, обратим внимание на те области исследования, в которых научные методы представляются наиболее эффективным средством получения наилучших результатов. Такие результаты, очевидно, возможны при условии, что мы располагаем чем-то измеримым, во всех случаях приемлемым при использовании аналитического аппарата. Единственным очевидным инструментом, пригодным для измерений в сфере общественной жизни, служат деньги. Следовательно, наше исследование ограничено рамками той сферы общественного

---

\* Понятие «благосостояние», используемое А. Пигу, не совпадает с соответствующей марксистской категорией. Теория благосостояния Пигу в целом носит абстрактный характер, поскольку зачастую попросту игнорирует реальные процессы распределения и перераспределения доходов в капиталистическом обществе. В действительности же лишь в условиях социализма объективной, внутренней присущей общественному производству целью является наиболее полное удовлетворение материальных и духовных потребностей людей. Непосредственное проявление высшая цель общественного производства при социализме получает в росте народного благосостояния. В то же время рост народного благосостояния определяет возможности и направления развития главной производительной силы общества — трудящихся, становление нового типа работников.

Существенный вклад в разработку проблем народного благосостояния в условиях социализма внесли С. Г. Струмилин, А. Г. Аганбегян, В. Ф. Майер, Г. С. Саркисян, Б. М. Сухаревский, Е. И. Капустян, П. С. Мстиславский, Н. М. Римашевская, С. П. Фигурнов и др. — *Прим. ред.*

благосостояния, где можно прямо или косвенно применить шкалу измерения с помощью денег. Эта сфера благосостояния может быть названа «экономическое благосостояние». В действительности невозможно строго отграничить его от других сфер благосостояния, так как та область исследований, в которой возможно измерение с помощью денег, отличается в от других областей лишь тем, какой смысл вкладываем мы в слова «возможно», «легко возможно», «возможно с небольшой натяжкой» или «возможно с грубой натяжкой». Таким образом, контуры нашей территории неизбежно расплывчаты. Как хорошо отметил проф. Кэннан: «Мы должны замечать (и замечать смело), что точной границы между экономическим и неэкономическим удовлетворением нет, а следовательно, сферу собственно экономических исследований нельзя отграничить рядом столбов или изгородью, подобно тому как размечают государственную территорию или земельную собственность. Мы полагаем, что существуют, с одной стороны, явные экономические исследования и, с другой — исследования, которые, бесспорно, не являются экономическими, и при этом не задумываемся над тем, где находится между ними изгородь, через которую надо перелезть, или канава, которую надо преодолеть»<sup>11</sup>. Несмотря на то что четкой границы между экономическим и неэкономическим благосостоянием не существует, критерий возможности использовать деньги для измерения позволяет провести между ними грубое разграничение. Недостаточно четко определяемое с помощью такого критерия экономическое благосостояние и составляет предмет экономической науки. Цель настоящей работы заключается в исследовании некоторых важнейших групп факторов, воздействующих на экономическое благосостояние современных обществ.

§ 6. Поставленная задача на первый взгляд претенциозна, хотя во всяком случае она выглядит вполне разумной. Однако по размышлении становится ясно, что предложение изолированно рассматривать факторы, воздействующие на благосостояние только с одной стороны, вызывает серьезные возражения. Разумеется, в конечном счете нас интересует, какое влияние на благосостояние в целом оказывают различные исследуемые факторы. Однако нет гарантии того, что воздействие данных факторов на те аспекты благосостояния, при анализе которых использу-

<sup>11</sup> Cannon. Wealth, p. 17—18.



ются деньги, окажется не сильнее, чем воздействие этих же факторов на другие стороны или аспекты благосостояния; и если это так, то практическая польза наших выводов сводится к нулю. Как следует предусмотрительно заметить, трудность состоит не в этом (ведь экономическое благосостояние представляет собой только одну сторону благосостояния в целом), а в том, что благосостояние часто изменяется, в то время как экономическое благосостояние остается на прежнем уровне; и при этом изменения экономического благосостояния редко соответствуют равным изменениям благосостояния в целом. Все это означает, что экономическое благосостояние не служит *барометром*, или *показателем*, благосостояния в целом. Однако для целей нашего исследования это не имеет значения. Мы хотели бы узнать не то, насколько велико благосостояние или каким оно было, а то, как его величина зависит от воздействия тех факторов, приведение которых в действие доступно государственным деятелям или частным лицам. Экономическое благосостояние не может служить показателем уровня общего благосостояния, но это не означает, что изучение экономического благосостояния не позволит сказать что-либо об общем благосостоянии: ведь хотя целое состоит из многих изменяющихся частей (так что по изменению одной из составляющих во всех случаях нельзя *судить* об изменении целого), изменение составляющей может всегда *воздействовать* на все части целого. Если это утверждение принимается, то важность экономических исследований можно считать полностью доказанной. Но при этом в действительности мы не получим ответа на вопрос, чем данное общее благосостояние будет отличаться от прежнего после приведения в действие экономических факторов, зато мы узнаем, насколько общее благосостояние будет отличаться от того, каким оно неизбежно стало бы при условии, что указанные факторы не действовали; и именно это, а не что-либо иное и есть та информация, ради которой мы ведем научный поиск. В данном случае возможно серьезное возражение, состоящее в том, что, хотя экономическое благосостояние и служит плохим *показателем* общего благосостояния, воздействие экономических факторов на «неэкономическое» благосостояние может оказаться намного сильнее, чем их воздействие на экономическое благосостояние. Подобные соображения необходимо внимательно разобрать.

§ 7. Главное в них заключается в следующем. Человеческие существа одновременно являются «целями в себе» и орудиями производства. С одной стороны, мировосприятие человека созвучно прекрасному в природе или искусстве, характер его открыт и искренен, он владеет своими чувствами, в нем развита способность к состраданию, т. е. он сам по себе является существенной составной частью этических ценностей мира; образ его мышления и чувствования реализуется как составляющая благосостояния. С другой стороны, человек, способный выполнять сложные производственные операции, анализирующий трудные доказательства или совершенствующийся в каких-то сферах производственной деятельности, представляет собой хорошо отлаженное орудие производства благ, пользование которыми приносит благосостояние. Благосостояние, в которое человек делает непосредственный вклад в первом случае, является благосостоянием неэкономическим, а то благосостояние, росту которого он опосредованно содействует во втором случае, — экономическим. Здесь мы сталкиваемся с тем, что общество отчасти свободно в своем выборе между этими двумя типами человека; иными словами, оно может сосредоточить усилия на росте экономического благосостояния, формируя второй тип человека, или неосознанно пожертвовать экономическим благосостоянием, реализуя первый тип. Эту точку зрения легко проиллюстрировать. Слабая, раздробленная Германия столетие назад была родиной Гёте и Шиллера, Канта и Фихте. «Мы знаем, что старая Германия дала миру, — сказал г-н Даусон в книге, опубликованной за несколько лет до войны, — и за этот дар мир будет ей вечно благодарен. Мы не знаем, что современная Германия, Германия переполненных амбаров и загруженных торговых кораблей, способна предложить миру, кроме своей материалистической науки и своих товаров... Ни с чем не сравнимая германская система образования — коль скоро ее целью является «производство» схоластов и школяров, чиновников и функционеров, чтобы двигать рычагами, завинчивать гайки, приводить в движение приводные ремни и смазывать колеса запутанного государственного механизма, — далека от того, чтобы столь же успешно формировать личность или индивидуальность»<sup>12</sup>. Короче говоря, внима-

---

<sup>12</sup> Dawson. The Evolution of Modern Germany, p. 15—16.

ние немцев настолько сконцентрировано на идее знания ради *действия*, что им нет дела, как в прежние времена, до знания ради *бытия*. Германия не единственная страна, столкнувшаяся с подобной проблемой, о чем свидетельствует приведенное ниже описание современной Англии, сделанное англичанином, отражающим точку зрения человека с Востока: «Вас можно узнать по трудам вашим; ваш триумф в развитии ремесел составляет лицевую сторону вашей несостоятельности во всем, что касается духовного проникновения. Вы можете придумать машины любых видов и в совершенстве овладеть ими, но вы не в состоянии воздвигнуть храм, создать поэму или написать картину; еще менее способны вы поклоняться или возвышаться душой... Ваша личина, так же как и ваша душа, мертва. Вы слепы и глухи. Логические рассуждения заняли место восприятия, а вся ваша жизнь есть бесконечный силлогизм из предпосылок, которые вы не исследовали, и выводов, которых вы не предвидели или не желали. Повсюду одни средства и нигде нет целей. Общество — гигантская машина, но сама эта машина разладилась. Такова картина вашей цивилизации, представившаяся моему воображению»<sup>13</sup>. Разумеется, эта обвинительная речь не свободна от преувеличений, но в ней заключена и правда. Во всяком случае, здесь в яркой форме высказано то, что и составляет предмет нашего обсуждения, а именно: усилия, направленные на формирование таких людей, которые представляют собой хорошие орудия производства, могут оборачиваться потерями в воспитании таких людей, которые являются хорошими людьми.

§ 8. Легко объяснить, почему возникает конфликт между результатами, к которым приводит воздействие экономических факторов на экономическое, равно как и на общее, благосостояние; на возможность такого конфликта указывают приводимые рассуждения. Сознательная жизнь человека, как правило, предполагает измерение с помощью денег (следовательно, речь идет об экономическом благосостоянии) только в плане существования у человека определенной ограниченной группы *удовлетворенных* и *неудовлетворенных* потребностей. Но ведь эта сознательная жизнь есть явление сложное, складывающееся из множества элементов и предполагающее существование

---

<sup>13</sup> Dickinson. Letters of Chinaman, p. 25—28.

не только названных, но и других удовлетворенных и неудовлетворенных потребностей, в том числе потребностей, связанных с познанием, чувствами, страстями. Факторы внешнего порядка, приводящие к изменению уровня удовлетворения экономических потребностей, могут, таким образом, повлиять (непосредственно или опосредованно) на некоторые из элементов сознательной жизни человека. Способы, с помощью которых это осуществляется, можно разделить на две основные группы.

Во-первых, уровень неэкономического благосостояния изменяется в связи с изменениями в способах получения дохода. Происходит это потому, что условия труда сказываются на качестве жизни. Этические аспекты качества жизни человека связаны с родом его занятий (с тем, трудится ли он в сфере услуг, сельскохозяйственного производства, художественного творчества, что предполагает наличие независимых источников дохода в качестве анти-тезы подчиненного экономического положения<sup>14</sup> и необходимости монотонно повторять одни и те же операции<sup>15</sup>, и т. д.), который он избирает, побуждаемый желанием потребителей. На качестве жизни в его этическом аспекте сказывается также влияние, оказываемое одними людьми на других, с которыми они могут установить непосредственный контакт. Социальные аспекты труда китайцев в Трансваале и попытки австралийских пасторалистов сохранить систему каторжных работ, чтобы обеспечивать предложение труда<sup>16</sup>, тесно связаны с уровнем благосостояния. Характерно также и то, что сельскую семью от

---

<sup>14</sup> Так, необходимо заметить, что, по мере того как техника становится сложнее и дороже, «маленьким» людям как в промышленности, так и в сельском хозяйстве *pro tanto* становится все труднее открыть собственное дело (см.: Quaintance, Farm Machinery, p. 58).

<sup>15</sup> Минегербергер пишет, что «ощущение монотонности работы зависит не столько от ее специфики, сколько от особого, индивидуального отношения к ней» (Psychology and Industrial Efficiency, p. 189). Однако этический аспект монотонности необходимо отличать от вызываемых ею неприятных ощущений. Так, А. Маршалл утверждал, что в жизни монотонность существенна, и доказывал, что жизненное разнообразие совместимо с монотонностью профессии, коль скоро машина берет на себя тяжелые виды труда, и в итоге «нервная энергия не истощается в процессе обычной работы на фабрике» (A. Marshall. Principles of Economics, p. 263).

<sup>16</sup> См.: Clark. The Labour Movement in Australia, p. 32.

городской отличают единство интересов и рода занятий<sup>17</sup>. Совместный труд членов семьи в индийской деревне служит не только способом экономии, но и приятен им. Культура и утонченность вкуса легко приходят к ремесленнику, если он работает среди родных и близких<sup>18</sup>. Промышленная революция, приведя крестьянина из дома на фабрику, оказала влияние не только на уровень производительности, но и на многое другое. Точно так же повышение эффективности производства не было единственным результатом аграрной революции, приведшей к огораживанию и созданию крупных ферм. Она повлекла за собой и социальные изменения, заключавшиеся в разорении старого класса йоменов. На базе промышленных отношений формируются и соответствующие человеческие отношения. Идеи всех значительных движений за кооперацию, как правило, обретают неэкономическую сторону дела, которая в подобных случаях не менее важна, чем экономическая. В то время как в системе обычного конкурентного производства противоборство интересов как между соперничающими продавцами, так и между продавцами и покупателями неизбежно выступает на передний план, порождая мошенничество и создавая атмосферу всеобщего недоверия, в кооперативных организациях главенствует общность интересов. И это обстоятельство влияет на общую атмосферу жизни общества. «Как член общества, имеющий общие интересы с другими такими же членами, индивид сознательно или неосознанно развивает в себе социальные добродетели. Честность становится обязательной и предписывается индивиду его группой; лояльность по отношению к своей группе делается необходимой с точки зрения установления индивидуальной власти. Обмануть общество в таких условиях — значит навредить соседу»<sup>19</sup>. Столь же важен неэкономический аспект в отно-

---

<sup>17</sup> См.: Proceedings of the American Economic Association, vol. X, p. 234—235.

<sup>18</sup> См.: Muckergree. The Foundations of Indian Economics, p. 326.

<sup>19</sup> Smith-Gordon, Staples. Rural Reconstruction in Ireland, p. 20.

Вулф изобразил обнадеживающую картину всеобщего социального благоденствия в связи с мерами по кооперации в сельском хозяйстве, предложенными Райффайзеном, желание и готовность людей получать и усваивать технические и прочие инструкции, как помогают они пробудиться в характере человека тем чертам.

шениях работодателей и трудящихся в промышленности. *Esprit de corps* \* и заинтересованность в будущем фирмы стимулируют рабочих к введению такой организации производства, при которой персональные взаимоотношения нанимателей и наемных работников радушны, что само по себе обеспечивает не только расширение производства благ, но и рост благосостояния. Развитие в XVIII и XIX вв. крупномасштабного производства привело к увеличению дистанции между положением работодателей и положением работников, что свело к минимуму возможности их непосредственного контакта друг с другом. Вслед за этим неизбежным физическим отдалением последовало отдаление моральное — «отчуждение личности нанимателя от его собратьев, которых он в большом количестве нанимает для работы на себя»<sup>20</sup>. Этот дух враждебности представляет собой явно негативный элемент неэкономического благосостояния и был обусловлен экономическими причинами; его частичное подавление с помощью комиссий по примирению, советов Уитли и организации участия в прибылях, совершенно очевидно, оказывает положительное влияние. И это не все! Появляется все больше и больше признаков того, что если источником «трудовых конфликтов» до недавнего времени служило недовольство рабочих уровнем оплаты труда, то новым источником недовольства стал сам по себе статус наемного труда, испытываемое трудящимися ощущение того, что промышленная система в ее сегодняшнем виде лишает их тех свобод и тех обязательств, которые свойственны людям свободным, превращая их, трудящихся, в простые орудия труда, которые используются или от которых отделиваются ради выгоды других; суть сказанного коротко сформулировал много лет назад Мадзини, заявив, что капитал является *деспотом* труда<sup>21</sup>. Изменения в организации промышленного производства, которые ведут к пере-

---

которые «объединяют их, делают их уравновешенными, кристально честными, живущими хорошей семейной жизнью и вообще хорошо живущими». Подобные результаты, говорит он, наблюдались в отношении «сравнительно образованных крестьян в Германии, неграмотного сельского населения Италии, примитивных земледельцев Сербии и (в незначительной степени) в отношении индийских крестьян» (*The Future of Agriculture*, p. 481).

\* *Esprit de corps* (фр.) — дух общности. — Прим. ред.

<sup>20</sup> См.: Gilman. A Dividend to Labour, p. 15.

<sup>21</sup> См.: Mazzini. The Duties of Man, p. 99.

даче трудящимся большего контроля над их собственной жизнью, будь то организация рабочих комитетов по разбору вопросов, связанных с дисциплиной, цеховые организации в союзе с предпринимателем, демократически избираемый парламент, непосредственно отвечающий за национализированную промышленность, или официально признанные и контролируемые государством национальные гильдии<sup>22</sup>, если можно доказать их осуществимость, — все это может поднять общее благосостояние, даже при условии, что уровень экономического благосостояния останется прежним или даже снизится.

Во-вторых, уровень неэкономического благосостояния можно изменить путем воздействия на использование дохода. Из различных актов потребления, приносящих человеку равное удовлетворение, одни могут унижать, а другие, напротив, возвышать его человеческое достоинство. Результат воздействия на человеческую личность посещения общественных музеев или даже муниципальных бань<sup>23</sup> разительно отличается от результата воздействия на личность (равного по степени удовлетворения потребностей) посещения питейного заведения. Огрубляющее и ожесточающее влияние плохих жилищных условий на человека представляется не менее важным, чем прямое неудовлетворение соответствующих потребностей. Примеры подобного рода можно продолжить. Точка зрения, которую они иллюстрируют, имеет, несомненно, большое практическое значение. Представим, например, что государственный деятель задумывается над тем, насколько сильно неравенство в распределении дохода влияет на благосостояние, а не только на его экономическую «сторону». Он будет размышлять о том, что удовлетворение некото-

---

<sup>22</sup> См.: Beckhover, Reckitt, *The Meaning of National Guilds*. «Суть лейбористских требований ответственности заключается в том, что труд должен быть признан важным для общества, а не для капиталиста» (р. 100). Цель учреждения национальных гильдий «состоит в контроле над производством, осуществляемом самоуправляемыми гильдиями рабочих, разделяющими с государством контроль над результатами труда рабочих» (р. 285). Тот факт, что планы преобразования промышленности в этом направлении наталкиваются на серьезные практические трудности (которые авторы этих планов не замечают, пока не встретятся с ними лицом к лицу), не делает менее привлекательным *дух* этого идеала.

<sup>23</sup> См.: Darwin, *Municipal Trade*, p. 75.

рых запросов богатеев, связанных, например, с азартными переживаниями и расточительными чувственными наслаждениями (или, как в странах Востока, с курением опиума), означает такое воздействие на человеческую личность, которое с точки зрения этики стоит гораздо ниже воздействия, вызванного удовлетворением запросов человека, связанных с удовлетворением его естественных первичных потребностей; для обеспечения последних могли бы быть использованы труд и капитал, зависящие сегодня от спроса, формируемого богатыми (при этом необходимо передать средства в пользу бедных). В то же время он задумается над тем, что удовлетворение некоторых потребностей богатых людей, таких, например, как потребности, связанные с литературой и искусством<sup>24</sup>, предполагает такое влияние на личность, которое этически стоит на уровне выше запросов человека, связанных с удовлетворением его первичных потребностей, и которое значительно выше потребностей, порождаемых чрезмерным потаканием жалким подражателям. Эти весьма существенные элементы благосостояния будут на практике измерены с помощью денег и, таким образом, отнесены к экономическому благосостоянию; при этом одна группа людей тратит свои доходы, чтобы приобретать вещи для другой группы людей. Поступая таким образом, первые, скорее всего, принимают в расчет общий результат, а не просто удовлетворение потребностей вторых, особенно если те являются их собственными детьми. Как проникательно подметил Сиджуик, «подлинная забота о близких, не стесняемая тиранией обычаев, побуждает нас давать им то, что мы действительно считаем для них благом, тогда как естественное чувство самосохранения заставляет нас делать для себя то, что нам нравится»<sup>25</sup>. Таким образом, в подобных специфических обстоятельствах экономическое благосостояние и общее благосостояние изменяются, так или иначе, одинаково. Однако в более общих случаях этого не происходит.

---

<sup>24</sup> Сиджуик, например, после тщательного исследования вопроса замечает: «По-видимому, в радикально-уравнительном распределении богатства между членами современного цивилизованного общества должна содержаться серьезная опасность, которая может привести к ограничению роста культуры в обществе» (Sidgwick. Principles of Political Economy, p. 523).

<sup>25</sup> Sidgwick. Practical Ethics, p. 20.



§ 9. Имеется еще одно соображение, в важности которого события действительной жизни не оставляют сомнений. Речь идет о давно выявленном Адамом Смитом возможном конфликте между богатством и безопасностью страны. Недостаточная ее защищенность перед лицом успешных вражеских атак может повлечь за собой огромную «неудовлетворенность» граждан; подобные вещи лежат вне сферы экономики, но связанный с ними риск непосредственно обусловлен экономической политикой. Без сомнения, верно, что между экономической мощью страны и ее способностью вести войну существует определенное примерное соответствие. Как писал Адам Смит, «народ, нация, которая из годового продукта своей туземной промышленности, из годового дохода, получающегося с его земель, от его труда и производительного капитала, имеет на что покупать эти предметы в отдельных странах, может вести войны»<sup>26</sup>. Связь между экономической и военной мощью представляется, однако, отдаленной и весьма общей, а отнюдь не явно выраженной и непосредственной. Следовательно, необходимо ясно осознавать, что влияние на экономическое благосостояние политики, выбираемой государством, по отношению к сельскому хозяйству, торговому судоходству или отраслям промышленности, производящим военное снаряжение, зачастую весьма незначительно по сравнению с общими результатами политики государства. Снижение уровня экономического благосостояния можно допустить лишь в том случае, если необходимо обеспечить интересы обороны страны. Такой стране, возможно, экономически даже выгодно будет закупать большую часть продовольствия за границей в обмен на промышленную продукцию и содержать при этом под травой более двух третей своих обрабатываемых земель; в такой стране окажутся занятыми сравнительно мало труда и капитала и будет соответственно производиться немного продовольствия<sup>27</sup>. В условиях вечного мира такая политика была бы, вероятно, в целом выгодной: ведь тот факт, что сельским хозяйством занята незначительная часть населения страны, не обязательно означает, что в

<sup>26</sup> А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Изд-во социально-экономической литературы, 1962, с. 322.

<sup>27</sup> The Recent Development of German Agriculture [Cd. 8305], 1916, p. 42 and *passim*.

сельской местности живет малое по численности население. Но если принять в расчет возможность прекращения импорта в результате военной блокады, подобный вывод не будет столь очевидным. Так, вряд ли могут быть сомнения в том, что политика Германии по содержанию и развитию сельского хозяйства, несмотря на принесенный стране экономический ущерб, сделала ее способной сопротивляться британской блокаде в Великой (первой мировой. — *Прим. ред.*) войне гораздо более продолжительное время, чем это было бы возможно в условиях иной политики; имеются, конечно, альтернативные средства защиты страны, такие, например, как создание больших государственных запасов зерна, и все же с общеполитической точки зрения обсуждается вопрос: были ли необходимы этой стране любые формы искусственного поддержания сельского хозяйства, дающие частичную гарантию против опасности продовольственных затруднений в случае войны? Этот и возникающий параллельно с ним спорный вопрос, касающийся важности сырья и работы отрасли промышленности для ведения войны, не могут быть решены путем апеллирования только к экономическим доводам.

§ 10. Предыдущее обсуждение ясно показало, что о каких-либо строгих выводах относительно взаимосвязи между факторами, влияющими на экономическое благосостояние и общее благосостояние, не может быть и речи. В некоторых областях различие между характером воздействия этих факторов будет незначительным, а в других — очень большим. И все-таки я смею полагать, что при отсутствии специальных знаний при исследовании данных вопросов возможно использование вероятностного подхода. Когда мы установили, что конкретный фактор воздействует на уровень экономического благосостояния, то, разумеется, если нет особых противодействующих факторов, можно считать, что указанное воздействие с известной вероятностью соответствует (по направлению, но не по величине) воздействию на общее благосостояние; а когда мы выяснили, что какой-то фактор влияет на экономическое благосостояние более благоприятным образом, чем другой, мы можем, рассуждая так же, прийти к выводу, что влияние данного фактора на общее благосостояние, вероятно, более благоприятно. Короче говоря, существует предположение (Эджуорт назвал это «неверифици-

руемая вероятность»), согласно которому заключения качественного характера о влиянии экономических факторов на экономическое благосостояние справедливы также и применительно к общему благосостоянию. Подобное предположение правомерно особенно в тех случаях, когда опыт подсказывает, что влияние внеэкономических факторов окажется, скорее всего, незначительным. И в любом случае те, кто считает, будто указанное предположение следует пересмотреть, возлагают на себя ответственность за доказательство этого.

§ 11. Полученные результаты *prima facie* \* наводят на мысль, что экономическая наука, достигнув полного развития, сможет, вероятно, обеспечить практику руководящими принципами. Однако против этого утверждения имеется одно серьезное возражение. Если допустить, что вывод, сделанный в предыдущем параграфе, обоснован, то все же может возникнуть вопрос о его практическом значении. Ведь можно сказать, что, допустив влияние экономических факторов на экономическое благосостояние (которое, вероятно, означает и некоторое воздействие на общее благосостояние), мы на деле не вывели какого-либо значительного заключения. Как показывает анализ, путем тех частичных и ограниченных исследований, которые непосредственно относятся к сфере экономической науки, невозможно заведомо установить, какого рода факторы воздействуют исключительно на экономическое благосостояние. Дело в том, что влияние тех или иных экономических факторов на экономическое благосостояние может сделаться иным при изменении неэкономических условий, с которыми в той или иной мере необходимо считаться всегда, но которые экономическая наука не в состоянии исследовать. Эта трудность очень четко объяснена Дж. С. Миллем. Он указывал, что от изучения лишь отдельных фактов в любых обстоятельствах нельзя ожидать ничего, кроме получения приблизительных результатов. «Все, что ни действует в любой заметной степени на какой-нибудь элемент общественного состояния, действует через него и на все другие элементы... Мы не можем ни понять теоретически, ни изменить практически какое бы то ни было состояние общества, не принимая в соображение его состояния — последнего во всех других отношени-

---

\* *Prima facie* (лат.) — на первый взгляд. — Прим. ред.

ях. Нет общественного явления, которое не подвергалось бы большому или меньшему влиянию всякой другой стороны состояния того же общества, и, следовательно, всякой причины, имеющей влияние на каждое из других современных общественных явлений»<sup>28</sup>. Другими словами, действие экономических факторов приводит к последствиям, которые, несомненно, так или иначе, определяются неэкономическими условиями; таким образом, действие одного и того же фактора приводит к различным последствиям экономического характера, зависящим от общих сложившихся условий в области политики или религии. Коль скоро подобная зависимость существует, становится понятно, что причинно-следственные связи в экономике могут составить предмет исследования только при том условии, что обстоятельства, лежащие «за пределами» экономической сферы, или остаются неизменными, или по крайней мере изменяются строго определенным образом. Значит ли, что указанное условие сводит на нет практическую пользу экономической науки? Я полагаю, что в странах с фундаментальной общей культурой (подобных существующим в Западной Европе) данное условие реализуется настолько, насколько это необходимо для оправдания результатов экономических исследований, которые имеют приемлемо хорошую степень приближения к истине. Такова точка зрения Милля. Одновременно, полностью осознавая «преобладающее влияние, которое должно производить общее состояние цивилизации и социального прогресса в каждом данном обществе на все частные и подчиненные явления»<sup>29</sup>, он приходит к выводу, что социальные явления в той части, где непосредственно определяющими причинами служат в основном причины, которые действуют через испытываемую человеком жажду богатства, «в главных чертах зависят непосредственно или по крайней мере в первом источнике от различных родов причин»<sup>30</sup>. Он добавляет, что «если и вмешиваются другие обстоятельства, то выводы результатов, происходящих от одного упомянутого класса обстоятельств, составляют столь сложное и трудное дело, что оказывается выгодным вывести эти результаты раз и навсегда, а затем уже при-

<sup>28</sup> Д. Ж. С. Милль. Система логики. СПб.— М., Изд-во Вальфа, 1878, с. 448.

<sup>29</sup> Там же, с. 450.

<sup>30</sup> Там же.

нимать в расчет действие видоизменяющих обстоятельств; в особенности потому, что известные определенные комбинации первых обстоятельств могут часто встречаться в сочетании с постоянно изменяющимися обстоятельствами второго класса»<sup>31</sup>. Мне нечего добавить к этим рассуждениям. Если они не вызывают возражений, то трудности, обсуждавшиеся в этом параграфе, не должны больше приводить нас в замешательство. Не всегда возможно установление с помощью методов экономической науки приближительной меры того влияния, которое экономические факторы оказывают на экономическое благосостояние. Мост, который в предыдущих параграфах был перекинут между экономическим благосостоянием и общим благосостоянием, не должен, следовательно, ржаветь без пользы.

---

<sup>31</sup> Дж. С. Милль. Система логики, с. 451.

## Глава II

### ЖЕЛАНИЯ И УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

§ 1. В предыдущей главе экономическое благосостояние рассматривалось в широком плане; оно понималось как совокупность таких удовлетворяемых и неудовлетворяемых потребностей, которые могут быть измерены с помощью денег. Теперь мы должны отметить, что подобное измерение не осуществляется непосредственно, оно опосредуется желаниями людей и их антипатиями. Иными словами, сумма денег, которую индивид готов заплатить за ту или иную вещь, непосредственно отражает не то удовлетворение, которое он получит от ее использования, а степень желательности для него этой вещи. Данное различие становится очевидным после проведения соответствующих рассуждений, однако оно не вполне понятно англоговорящим исследователям, использующим понятие «полезность», которое, естественно, ассоциируется с понятием «удовлетворение» в тех случаях, когда речь идет о «желательности». Поэтому, когда индивид желает какую-либо вещь сильнее, чем другую, обычно подразумевается, что эта вещь обладает большей полезностью, с точки зрения данного индивида. Некоторые авторы пытались (чтобы избежать путаницы, порождаемой использованием этих терминов) заменить термин «полезность», применяемый в вышеуказанном смысле, каким-нибудь другим термином, таким, например, каким у проф. Парето является термин *ophelimity*. Можно полагать, что в английском языке слово «желательность» могло бы в данном случае быть эквивалентным по смыслу и гораздо более доступным для понимания. Сам я буду использовать термин «желательность». Вопросы изысканного словоупотребления носят все же второстепенный характер. Главное заключается в том, что при подобном условии мы имеем право использовать сопоставимые суммы денег, которые индивид готов предложить за две различные вещи, в ка-

честве мерила сопоставимого удовлетворения от использования этих вещей; сказанное справедливо только при том условии, что соотношение интенсивности его желаний приобрести эти две вещи равно соотношению соответствующих степеней удовлетворения потребностей, обусловленного обладанием этими вещами. Последнее, однако, не всегда выполнимо. Конечно, под сказанным я не просто подразумеваю, что ожидания человека, связанные с удовлетворением его потребностей с помощью различных благ, часто оказываются ошибочными. Даже оставляя этот вопрос в стороне, важно подчеркнуть, что упомянутое выше условие порой нарушается. Так, Сиджуик замечает: «Я не считаю, что удовольствие (здесь, очевидно, под удовольствием понимается не что иное, как удовлетворение) должно быть больше или меньше в точном соответствии большему или меньшему воздействию, побуждающему волю человека к действиям, направленным на поддержание или производство этих удовольствий»<sup>1</sup>. И далее: «Я не думаю, что следует полагать, будто интенсивность непосредственно получаемого удовольствия соответствует интенсивности предшествовавшего желания»<sup>2</sup>. Этот вывод, очевидно, имеет большое теоретическое значение. Если вспомнить, что при любых сопоставлениях различных налогов и различных монополий, которые становятся явными при анализе их влияния на излишек для потребителя (*consumer's surplus*), неявно подразумевается, что цена спроса (денежная оценка желания) представляет собой выраженную в деньгах меру удовлетворения потребности, то становится очевидным, что это одновременно *может* иметь и огромное практическое значение. Вопрос о том, действительно ли сказанное верно, следует тем самым исследовать.

§ 2. Представляется, что в широком теоретическом плане мы безбоязненно можем ответить на этот вопрос отрицательно. Справедливо предположить, что многие блага (особенно если речь идет о товарах широкого потребления, таких, как продукты питания и одежда) предназначены для непосредственно индивидуального потребления и привлекают потребителя как средство удовлетворения его потребностей; поэтому они желательны для потреби-

---

<sup>1</sup> Sidgwick. *Methods of Ethics*, p. 126.

<sup>2</sup> Sidgwick. *The Ethics of T. H. Green, etc.*, p. 340.

теля с интенсивностью, соответствующей предполагаемой степени удовлетворения этих потребностей<sup>3</sup>. Следовательно, если исходить из самых общих целей экономического анализа, то без всякого ущерба для дела можно рассматривать денежную цену спроса вне зависимости от того, в каком качестве она выступает: как мера желания или как мера удовлетворения потребностей, ощущаемых тогда, когда желаемое благо уже получено. Из этого общего вывода тем не менее имеется одно важное исключение.

§ 3. Речь идет об отношении людей к будущему. Вообще говоря, люди предпочитают данные удовольствия или удовлетворение потребностей в настоящем таким же удовольствиям или удовлетворению в будущем, даже если последнее гарантировано. Это положение внутренне противоречиво: из предпочтения благ в настоящем не следует, что данное их количество хоть сколько-нибудь больше такого же количества благ в будущем. Выдвинутое положение означает только то, что наш дар предвидения несовершенен и что, следовательно, мы оцениваем будущие блага, если можно так выразиться, по убывающей шкале. Правильность сказанного подтверждается тем фактом, что по такой же убывающей шкале оценивается накопленный жизненный опыт, когда (речь не идет здесь о склонности людей забывать неприятное) мы размышляем над прожитым. Таким образом, предпочтительность по отношению к настоящим благам по сравнению с эквивалентными и гарантированными благами в будущем не означает, что с любым неудовлетворением потребностей в экономике можно было бы смириться, если бы оказалось возможным блага будущего в полной мере заменить благами настоящего. Неудовлетворенность человека, предпочитающего потребить благо в текущем, а не в следующем году, уравнивается удовлетворенностью его предпочтений в следующем году по сравнению с данным годом. Следовательно, нечего противопоставить тому, что если мы последовательность равных удовлетворенных потребностей (именно удовлетворенных потребностей, а не объектов, которые порождают чувство удовлетворенности) соотнесем с рядом лет (начиная с текущего года), то стремления к удовлетворению этих потребностей, которые человек станет испы-

---

<sup>3</sup> См.: A. Pigou. Some Remarks on Utility. — *Economic Journal*, 1903, p. 58 et seq.



тивать, не будут равнозначны; их можно количественно представить как последовательность величин, постоянно убывающую по мере того, как год с соответствующей ему удовлетворенной потребностью будет отдаляться от текущего момента времени. Таким образом, вскрывается имеющее далеко идущие последствия экономическое несоответствие, поскольку подразумевается, что люди распределяют наличные ресурсы между настоящим, близким и отдаленным будущим на основе абсолютно иррациональных предпочтений. Когда они осуществляют выбор между двумя удовлетворяемыми потребностями, они не обязательно выбирают ту, что приносит большее удовлетворение, напротив, они склонны производить или получать меньшее удовлетворение, но сегодня, а не стремиться к получению гораздо большего удовлетворения несколько лет спустя. В конечном счете усилия человека, направленные на получение результата в отдаленном будущем, неизбежно подавляются усилиями, направленными на получение результата в сравнительно близком будущем, последние же подавляются усилиями, направленными на достижение результата в настоящий момент. Предположим, к примеру, что индивидуальная способность человека к предвидению будущего такова, что он дисконтирует удовлетворение достоверных будущих потребностей из расчета 5% годовых. Тогда, вместо того чтобы быть готовым работать в следующем году (или в году десять лет спустя) столько времени, что данное приращение усилий обеспечивало бы такое удовлетворение потребностей, какое гарантирует равное приращение усилий в настоящий момент, он в следующем году будет работать так, что приращение его усилий возрастет в 1,05 раза, а через 10 лет — в  $1,05^{10}$  раза по сравнению с приращением усилий в данный момент. Следовательно, суммарный объем экономического удовлетворения, которое люди испытывают на самом деле, гораздо меньше того, каким оно могло бы быть, если бы их способность предвидеть будущее не была извращена; а кроме того, к удовлетворению одинаковых (конкретных) потребностей стремились бы с одинаковой силой независимо от периода, к которому они относятся.

§ 4. Однако это еще не все. Поскольку жизнь человека ограничена, такие плоды его труда и воздержания, которые имеют свойство возрастать со временем, спустя много лет становятся недоступными для использования тем че-

ловеком, усилиями которого они были созданы. Это означает, что та степень удовлетворения, с которой были связаны его желания, служит удовлетворению не его собственной потребности, а потребности кого-то другого (возможно, его непосредственного наследника), чьи интересы представлялись ему практически совпадающими с его собственными, а возможно, потребности какого-то далекого ему (по степени родства или по времени жизни) человека, которым он едва ли интересовался вообще. Отсюда вытекает, что даже если бы наши желания получить равное удовлетворение *наших собственных* потребностей, возникающие в различные моменты времени, были равнозначны, то желание удовлетворить будущую потребность оказалось бы менее интенсивным по сравнению с желанием удовлетворить потребность, относящуюся к настоящему моменту времени: ведь весьма вероятно, что в будущем удовлетворять потребности придется не нам. Это тем, по-видимому, справедливее, чем больше времени проходит от возникновения в будущем потребности до момента ее удовлетворения: ведь с увеличением продолжительности этого периода увеличивается и вероятность смерти не только данного человека, но и его детей, близких родственников и друзей, с которыми его интересы, быть может, связаны особенно тесно<sup>4</sup>. Очевидно, что подобное препятствие к инвестированию ради доходов отдаленного будущего частично преодолевается с помощью механизма фондовой биржи. Если в данный момент инвестируются 100 фунтов стерлингов сроком на 50 лет из расчета 5% годовых, че-

---

<sup>4</sup> Если  $k$  представляет собой отношение значимости, которую я придаю одному фунту стерлингов в руках моих наследников, к значимости, которую он имеет в моих руках, а  $\varphi(t)$  — вероятность того, что я проживу еще  $t$  лет, то один фунт у меня или у моих наследников привлекает меня сейчас с силой, равной для меня:  $1 \text{ ф. ст.} \cdot \varphi(t) + k(1 - \varphi(t))$ . Очевидно, что это значение в случае увеличения  $\varphi(t)$  или  $k$  возрастет.

Если ожидается, что в результате возможных изменений моей судьбы или моего нрава через  $t$  лет один фунт будет равен  $(1-\alpha)$  нынешнего фунта, то некоторое количество  $\{\varphi(t) + k(1 - \varphi(t))\}$  фунтов (в единицах их будущей стоимости) привлекают меня в будущем с силой, равной  $(1-\alpha) \{\varphi(t) + k(1 - \varphi(t))\}$  фунтов в единицах их нынешней стоимости. Следовательно, наличие фунта стерлингов, предназначенного для моих наследников, будет ныне служить таким же стимулом, какой отражала бы выше приведенная формула при том условии, что я буду жить вечно, всегда буду одинаково богат и не изменю своего характера.

человек, который их вкладывает, имеет возможность продать свою акцию через год в конечном счете за 105 фунтов; тот же, кто ее покупает, также имеет возможность вернуть через год свой капитал в 105 фунтов, возросшим на 5%, и т. д. В подобных обстоятельствах не имеет значения тот факт, что могла бы потребоваться более высокая ставка годового процента, чтобы побудить некоторого человека вложить 100 фунтов стерлингов сроком на 50 лет, по сравнению со ставкой процента, которая стимулировала бы его вложить такой же капитал сроком на один год. Очевидно, однако, что в действительности подобный механизм имеет весьма ограниченное значение. Когда же речь идет об инвестициях (например, о лесопосадках или об усовершенствовании дренажной системы на территории какого-либо имения), которые носят сугубо частный характер, то указанный механизм вообще не функционирует; и даже когда инвестиции осуществляются какой-нибудь компанией, инвесторы не могут всерьез рассчитывать на то, что сформируется привлекательный и устойчивый рынок для бесприбыльных платежных средств.

§ 5. Практически указанные различия между желанием человека и удовлетворением его потребностей приводят к уменьшению уровня экономического благосостояния за счет уменьшения возможностей создания нового капитала и побуждения людей использовать существующий капитал таким образом, что более значительные будущие выгоды приносятся в жертву получению меньших благ в настоящем. Особенно это справедливо в случаях, когда временной интервал между актом инвестирования и его последствиями продолжителен. Так, Джиффен по поводу ограничения инвестирования писал: «В долгосрочной перспективе не существует, по всей вероятности, более выгодной деятельности для общества, чем строительство тоннеля между Ирландией и Великобританией, открывающей возможность использования принципиально новых средств коммуникаций как в стратегическом, так и в коммерческом плане, но это такая деятельность, которая, по всей видимости, никогда не будет финансироваться каким-либо частным предпринимателем в течение короткого периода времени». Осуществление некоторых других крупномасштабных мероприятий (вроде создания лесонасаждений или организации водоснабжения), выгоду от проведения которых получают далеко не сразу, вызывает аналогичные за-

труднения, связанные со слабостью желания удовлетворить соответствующие потребности через значительное время<sup>5</sup>. Совершенно такими же причинами объясняется тенденция к расточительному использованию природных богатств. В иных случаях люди, конечно, смогут добиться необходимого методами, применение которых с точки зрения будущего положения дел принесет ущерб, гораздо больший, чем настоящие выгоды. В высшей степени необдуманное использование лучших угольных пластов методами, которые делают недоступными и навсегда непригодными к использованию пласты худшего качества, но все же имеющие ценность<sup>6</sup>, игнорирование при рыболовстве сезонов нереста, грозящее уничтожением некоторых видов рыбы<sup>7</sup>, использование сельскохозяйственных угодий таким образом, что истощается плодородие почв, — все это соответствующие примеры. Точно так же расточительством (в плане сокращения величины совокупного экономического удовлетворения) представляется использование в повседневной жизни одним поколением (хотя его представители и не уничтожают фактически существующих ресурсов в масштабах, превышающих их потребление) «продуктов» природы, имеющихся в изобилии, но продуктов, которые, по-видимому, вскоре истощатся и не будут легкодоступными грядущим поколениям даже для удовлетворения очень важных потребностей. Подобного рода расточительность наблюдается в случаях, когда огромное количество угля используется быстроходными судами, чтобы немного сократить продолжительность путешествия, не столь уж и долгого. Совершая поездку в Нью-Йорк, мы также вы-

---

<sup>5</sup> В этой связи представляет интерес следующий отрывок из книги Кнупа (Knapp. *Principles and Methods of Municipal Trade*): «Обеспечение города добавочным количеством воды может вполне потребовать 10 и более лет непрерывной работы. Это означает, что несколько лет значительный по объему капитал останется без употребления, и это серьезным образом скажется на прибылях предпринимателей, а также вынудит советы директоров осторожно относиться к любым крупным проектам. Почти невероятно, что компании, занимающиеся водоснабжением, возьмутся за осуществление грандиозных проектов по обеспечению Манчестера водой из озера Телмер в Кумберленде, находящегося на удалении 96 миль, Ливерпуля — из озера Вирньюи, до которого 78 миль, Брайтона — из озера Элан-Волли, находящегося от него на расстоянии 80 миль» (ibid., p. 38).

<sup>6</sup> См.: Chiozza-Money. *The Triumph of Nationalisation*, p. 199.

<sup>7</sup> См.: Sidgwick. *Principles of Political Economy*, p. 410.

гадываем час ценой того, что, вероятно, лишаем вообще одного из своих потомков самой возможности осуществить подобную поездку.

§ 6. Подобное «естественное» стремление людей направлять большую часть имеющихся ресурсов на удовлетворение текущих нужд и наименьшую — на удовлетворение будущих потребностей, приводит к тому, что любое искусственное вмешательство со стороны правительства (пока не осуществляется «компенсирующего» распределения) неизбежно вызывает уменьшение экономического благосостояния. В подобных условиях все налоги, стимулирующие сокращение и поощряющие расходование средств, должны приводить к уменьшению экономического благосостояния. Даже при условии отсутствия такого рода дифференцированного налогообложения сбережений все равно бы не хватало, в противном же случае их было бы еще меньше. Очевидно, что налогообложение недвижимости (там, где оно применяется) и наследства препятствует осуществлению сбережений. Взимание подоходного налога в Англии, хотя и представляется нейтральным, на самом деле (как далее будет показано) также направлено на сокращение сбережений<sup>8</sup>. Предшествующий анализ показал, что *prima facie* существует причина для устранения дискриминации из системы налогообложения. Следовательно, доводы в пользу освобождения от налогообложения сберегаемой части дохода, уравнивания налогов на собственность посредством введения суровых «косвенных» налогов на важные статьи расходов, в пользу освобождения от местных налоговых усовершенствований, вводившихся в течение предыдущих 20 лет, и другие предложения заслуживают внимательного изучения. Однако при разработке практической системы налогообложения соображения относительно того, что «справедливо» применительно к людям, обладающим различным богатством, и относительно того, чего можно достичь административными мерами, способны вынудить нас принять такой порядок, который, по существу, будет направлен против осуществления сбережений, несмотря на нашу осведомленность в том, что подобная дифференциация сама по себе нежелательна<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> См. далее: ч. IV, гл. VIII, § 12.

<sup>9</sup> В качестве примера можно сослаться на случай равного налогообложения расходов двух человек, каждый из которых тратит

§ 7. Наше исследование позволяет также сделать вывод о том, что экономическое благосостояние могло бы возрасти в результате применения некоторых правильно выбранных мер по стимулированию сбережений. Никто, конечно, не считает, что государство должно заставлять своих граждан действовать так, будто значение материального благосостояния в настоящем и в будущем абсолютно одинаково. С той точки зрения, что развитие производства осуществляется в условиях неопределенности (не говоря уже о том, что гибнут целые нации, а в конечном счете прекратит существование и сама человеческая раса), подобное даже в экстремистской теории было бы политикой неразумной. Однако общепризнано, что государство должно в определенной мере защищать интересы людей будущего от последствий нашего иррационального дисконтирования и от предпочтения нами собственных интересов в ущерб интересам потомков. Возникновение в Соединенных Штатах целого движения за «сохранение» связано с подобным чувством вины. Очевидно, что обязанность правительства, служащего доверенным лицом не родившихся еще поколений, равно как и ныне живущих граждан, состоит в том, чтобы охранять и, если понадобится, защищать с помощью правовых норм истощимые природные ресурсы страны от неосторожного и неразумного преднамеренного уничтожения. В какой мере оно должно самостоятельно — за счет налогов или государственных субсидий или же с помощью механизма гарантированных интересов — направлять ресурсы на осуществление мероприятий, от которых бизнес при прочих равных условиях держался бы подальше, — это проблема более сложная. Ясно, что если допустить существование компетентных правительств, то можно говорить о подходящем случае для определенного искусственного стимулирования инвестиций, особенно таких, выгоду от которых можно будет получать лишь по истечении многих лет. Однако необходимо помнить о том, что, пока люди свободны сами решать для себя, как много им нужно работать, воздействие с помощью финансовых или любых других средств на способы

---

в год 450 фунтов. Но то, что при этом первый из них имеет годовой доход в 1000 фунтов, а второй — 500 фунтов, с точки зрения справедливости выглядит весьма странно.

использования ими ресурсов (производимых их трудом) может повлечь за собой уменьшение совокупного объема трудовых усилий и, следовательно, соответствующих ресурсов. Короче говоря, отсюда не следует, что поскольку экономическое благосостояние увеличится, если человек, вкладывающий сейчас, скажем,  $\frac{1}{10}$  своего дохода, предпочтет инвестировать  $\frac{1}{2}$  дохода, постольку оно увеличится и в том случае, если этот человек будет принужден законодательным постановлением или же налогообложением и субсидиями принять подобное решение.

### *Глава III*

#### **НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИВИДЕНД**

§ 1. В самом общем случае экономические факторы оказывают воздействие на уровень экономического благосостояния той или иной страны не непосредственно, а путем производства и использования для этой цели «двойника» экономического благосостояния, который экономисты именуют «национальный дивиденд» или «национальный доход». Коль скоро экономическое благосостояние является той частью общего благосостояния, которая прямо или косвенно может быть измерена с помощью денег, то национальный дивиденд представляет собой ту долю материального дохода общества (включая, разумеется, доход, поступающий из-за границы), которая может быть выражена в деньгах. Эти два понятия — понятие экономического благосостояния и понятие национального дивиденда — связаны между собой настолько, что при всяком толковании содержания одного из них подразумевается соответствующее толкование другого. В предыдущей главе было показано, что понятие экономического благосостояния по сути своей многоплахово. То же самое можно сказать и о понятии национального дивиденда. Строго определить последнее возможно только в том случае, если провести условное разграничение в этой естественно существующей неразрывности процессов и явлений. По сути дела, ясно, что национальный дивиденд включает в себя в конечном счете множество материальных услуг, часть которых предоставляется в виде предметов потребления, а часть оказывается непосредственно. Данные блага можно описать произвольно либо как товары и услуги, либо же как просто услуги; при этом выбор между терминами является, по-видимому, как полагает проф. Фишер, вопросом не принципа<sup>1</sup>, а удобства. Однако совершенно

---

<sup>1</sup> Fisher. The Nature of Capital and Income, p. 105—100.



непонятно, *какая часть* потока услуг (или товаров и услуг), создаваемого ежегодно, может быть обоснованно включена в национальный дивиденд. Именно этот вопрос необходимо теперь обсудить.

§ 2. Ответ, который напрашивается сам собой, состоит в том, что следует учитывать те, и только те, товары и услуги (разумеется, при исключении повторного счета), которые действительно продаются за деньги. Как могло бы показаться, подобный подход дает нам наилучшую возможность для использования денег в качестве измерителя. К сожалению, при условии справедливости данного подхода некоторые услуги (те, что были бы исключены из национального дивиденда) оказываются тесно связанными и с услугами, включаемыми при этом подходе в национальный дивиденд, даже переплетаются с ними. Разделение услуг на покупаемые и непокупаемые не может служить критерием их классификации при сколько-нибудь фундаментальном подходе к делу, зачастую непокупаемая услуга превращается в покупаемую и *vice versa* \*. Подобный метод исследования приводит к самым невероятным парадоксам. Так, если человек арендует дом и обстановку в этом доме, принадлежащие какому-то другому лицу, то получаемые этим человеком услуги включаются в национальный дивиденд в соответствии с нашим предварительным определением национального дивиденда; если же человек получает дом с обстановкой в качестве дара и продолжает в нем проживать, то такие услуги больше не включаются в состав национального дивиденда. Аналогичным образом если фермер реализует продукцию своей фермы и приобретает на рынке необходимое для своей семьи продовольствие, то значительная часть покупаемых им товаров входит в национальный дивиденд; однако эта продукция уже не войдет в состав национального дивиденда, если фермер, вместо того чтобы покупать товары на рынке, оставит у себя часть произведенного количества мяса и овощей, потребляя их на ферме. Филантропическая деятельность организаций, не получающих за нее платы, церковных служащих, учителей воскресных школ, научная работа бескорыстных экспериментаторов или политическая деятельность многих представителей праздных классов, результаты которой пока не учитываются в со-

---

\* *Vice versa* (лат.) — наоборот. — Прим. ред.

ставе национального дивиденда, или же случай, когда в национальный дивиденд входит номинальная оплата труда, гораздо меньшая, чем его реальная ценность, — все это обусловило бы увеличение национального дивиденда, если бы эти люди обязались платить друг другу вознаграждение. К примеру, благодаря закону, предусматривающему вознаграждение членам парламента, национальный дивиденд возрос на сумму услуг, оцениваемых приблизительно в 250 000 фунтов стерлингов. Далее, женский труд, применяемый на фабрике или дома, учитывается в дивиденде, когда за него платят, но не учитывается, когда жены и матери трудятся бескорыстно в своих собственных семьях. Например, если мужчина женится на своей экономке или поварихе, то национальный дивиденд уменьшается. Рассуждения подобного рода парадоксальны. Когда в соответствии с законом о неимущих или фабричным уставом женщинам, занятым на фабрике или выполняющим оплачиваемую работу на дому, для неоплачиваемой домашней работы по уходу за детьми, приготовлению пищи, починке одежды домохозяев выделяются в разумных размерах денежные средства на ведение домашнего хозяйства, то, как ни парадоксально, национальный дивиденд в этом случае уменьшается. Если же такие компенсирующие выплаты отсутствуют, то он остается неизменным<sup>2</sup>. Наконец, парадоксально то, что систематическое нанесение вреда природе в результате добычи угля или золота или в результате действия наиболее уродливых форм коммерческой рекламы не должно, согласно нашему определению, затрагивать величины национального дивиденда; хотя, если бы было возможно (как это бывает в некоторых исключи-

---

<sup>2</sup> Было бы неправильно из сказанного делать вывод, будто значительный приток женщин в промышленность во время войны вызвал приблизительно равное уменьшение дивиденда, связанное с сокращением труда за пределами промышленности. Ведь, во-первых, многие работы в военное время выполнялись женщинами, которые прежде мало работали где бы то ни было; во-вторых, места женщин, ушедших в промышленность, заняли женщины, которые до этого почти не трудились: например, многие хозяйки в домах с прислугой сами стали выполнять работы по дому; наконец, в-третьих, поскольку их мужья и сыновья ушли на войну, женщины стали гораздо меньше заниматься работой по дому, чем они бы занимались, если бы не ушли на производство.

тельных случаях) установить плату, скажем, за наслаждение пейзажем, положение дел было бы иным<sup>3</sup>.

§ 3. Размышления над выдвинутыми возражениями позволяют заключить, что они возможны, так или иначе, при любом определении национального дивиденда; исключение составляет лишь одно определение, в соответствии с которым национальным дивидендом считается совокупный годовой поток товаров и услуг. Но принять столь широкое определение было бы равносильно отказу от измерения посредством денег. Следовательно, мы вынуждены или полностью обойтись без какого-то бы ни было формального определения, или пойти на компромисс. Следование по первому пути (хотя доводов, которые можно высказать в его пользу, больше, чем порой признается) непременно привело бы нас к сомнению, если не к конфузу. Итак, остается предпочесть следование по второму пути. Метод, которым я предлагаю воспользоваться, состоит в следующем. Во-первых, памятуя об опыте д-ра Маршалла, я буду применять термин «национальный дивиденд» в смысле, предложенном Британским ведомством подоходного налога. Таким образом, я буду относить к национальному дивиденду все то, что люди покупают на свои денежные доходы, а также услуги, предоставляемые человеку жилищем, которым он владеет и в котором проживает. Однако «услуги, которые человек оказывает сам себе, и услуги, которые он оказывает безвозмездно членам своей семьи или друзьям, а также выгоды, которые он извлекает из использования своих личных вещей (таких, как обстановка дома или одежда) или предметов, находящихся в собственности общества (например, мосты, за проезд по которым пошлина не взимается), не рассматриваются как составные части национального дивиденда и должны учитываться отдельно»<sup>4</sup>. Во-вторых, предлагая

<sup>3</sup> Постановление об упорядочении рекламы (1907 г.) представляет местным органам власти право законодательным путем ограничивать организацию рекламы на открытом воздухе, чтобы не портить красоты естественных ландшафтов или достопримечательностей общественных парков, а также удовольствия, получаемого от прогулок. В этой связи мы можем заметить, что высокая стоимость подземки по сравнению с наземным трамваем не была решающим аргументом в пользу последнего. Лондонский окружной совет сознательно принял решение о строительстве более дорогой подземной транспортной системы по ряду эстетических причин.

<sup>4</sup> A. Marshall, Principles of Economics, p. 524.

следовать указанным путем в поисках общего определения национального дивиденда, я оставляю себе полную свободу в использовании (с должной предосторожностью) данного понятия в более широком смысле во всех тех случаях, когда обсуждение той или иной проблемы натолкнулось бы на препятствие в виде педантичной приверженности к стандартному употреблению данного определения. Несомненно, принятый нами компромиссный путь во многом неудовлетворителен. Однако, к сожалению, обстоятельства таковы, что ничего лучшего, видимо, предложить нельзя.

§ 4. Сделанный нами вывод не дает еще окончательного решения проблемы. Исследование данной общей группы благ, имеющих отношение к национальному дивиденду, предполагает решение многих других вопросов. Ведь дивиденд можно представить двумя совершенно различными способами: как поток товаров и услуг, которые производятся в течение года, или как поток товаров и услуг, которые потребляются в течение года. Д-р Маршалл принимает первый вариант. Он пишет: «Труд и капитал данной страны, используя ее естественные ресурсы, производят ежегодно определенную чистую совокупность материальных и нематериальных товаров, включая разнообразные услуги. Это и есть истинный чистый годовой доход страны, или национальный дивиденд»<sup>5</sup>. Естественно предположить, что, поскольку каждый год машины и оборудование изнашиваются и выходят из строя, под тем, что производится, следует понимать объем производства с необходимой поправкой на процесс износа. Чтобы сказанное было понятным, д-р Маршалл добавляет в другом месте: «Если мы обращаемся прежде всего к доходу страны, то должны сделать поправку на обесценение источников, которые его обеспечивают»<sup>6</sup>. Его концепция дивиденда предполагает в буквальном смысле слова учет всех вновь созданных благ; при этом неудобство данной концепции заключается в том, что необходимо принимать во внимание выход из строя и разрушение старых благ. Проф. Фишер, напротив, выдвигая в ходе доказательства на передний план утверждение, будто сбережения не являются доходом, при всех условиях недвусмысленно требует

---

<sup>5</sup> A. Marshall, Principles of Economics, p. 523.

<sup>6</sup> Ibid., p. 80.

отождествлять национальный дивиденд с теми, и только с теми, услугами, которые непосредственно входят в потребление. Согласно Фишеру, национальный дивиденд в понимании д-ра Маршалла представляет собой не тот дивиденд, который *реально* получен, а тот дивиденд, который *мог бы быть* получен при условии, что капитал данной страны поддерживается на определенном уровне, и не более того. Для некоторого стационарного состояния, при котором количество вновь создаваемых машин и оборудования в той или иной отрасли в точности соответствует (и не более того) величине ущерба от износа и старения машин и оборудования, два приведенных понимания национального дивиденда с точки зрения его *вещественного состава* равносильны. В соответствии с любым из этих двух определений дивиденд просто представляет собой поток товаров и услуг, входящих в объем конечного потребления; все же количество сырьевых материалов, поступающих на ранних стадиях производственного процесса на фабрики и в магазины, в точности соответствует объему продукции, которая выпускается в готовом виде, количество всех вновь созданных машин и оборудования в точности соответствует (и не более того) количеству тех машин и оборудования, которые износились в течение года. Однако в действительности промышленность страны вряд ли когда-либо пребывает в подобном стационарном состоянии. Следовательно, *возможность* эквивалентности с точки зрения *вещественного* состава двух понятий национального дивиденда чрезвычайно редка. Отсюда нельзя говорить об их эквивалентности с *аналитической* точки зрения. Поэтому вопрос о том, какую точку зрения из этих двух принять, весьма важен.

§ 5. В моем понимании ответ на этот вопрос зависит от того, какова та цель, ради которой мы намереваемся использовать данное понятие. Если нас интересует сравнительное количественное значение экономического благосостояния, которого общество достигает за длительный период времени, если мы стремимся отыскать объективный показатель, с помощью которого подробные количественные величины могут быть адекватно увязаны, тогда, без сомнения, есть смысл использовать концепцию, предлагаемую проф. Фишером. В сравнении с другой концепцией она оказывается более пригодной в том случае, когда мы решаем следующий вопрос: в какой мере данная стра-

на способна подготовиться за ограниченный период времени к ведению войны; поскольку при этом мы желаем знать, каков максимально возможный объем ресурсов, которые можно было бы мобилизовать и «потреблять», мы не ограничены также условием, согласно которому объем капитала должен сохраняться на постоянном уровне. Однако наше исследование посвящено главным образом не военным, а мирным условиям, и мы ставим перед собой цель не проводить измерения, а выявлять причинно-следственные связи. Поэтому поставленный нами вопрос в общем виде будет состоять в следующем: как влияет на экономическое благосостояние тот или иной фактор, действовавший в условиях экономики 1920 г.? Итак, мы согласны в том, что воздействие подобного фактора сказывается на величине дивиденда, в том, что выводы, касающиеся воздействия этого фактора, не могут не быть связанными с величиной дивиденда. Поэтому давайте обратимся к рассмотрению тех выводов, которые можно сделать, если принять концепцию проф. Фишера и концепцию д-ра Маршалла соответственно. Принимая подход первого, мы должны учитывать, как воздействует на дивиденд данный фактор не только в 1920 г., но и в каждом последующем году. Ведь если признать, что действие этого фактора стимулирует новые сбережения, то, только согласившись с тем, что его влияние на дивиденд продолжается и во все последующие годы (как это представляет себе проф. Фишер), можно оценить должным образом действие данного фактора. Так, по собственному признанию Фишера, если новая крупная фабрика построена в 1920 г., то учету в составе дивиденда для 1920 г. подлежит не капитальное оборудование, а только поток произведенных с его помощью благ, ибо в целом последствия создания фабрики нельзя оценить без определения величины национального дивиденда за продолжительное время. С точки же зрения д-ра Маршалла, можно обойтись и без этого «неудобного» поворота мысли. Коль скоро мы обращаем внимание на действие данного фактора на дивиденд в 1920 г. (в том смысле, который придает этому д-р Маршалл), мы, несомненно, учитываем и воздействие фактора на потребление в такой мере, в какой это возможно учитывать как в 1920 г., так и во все последующие годы, — как-никак воздействие подобного рода обусловлено установлением капитального оборудования на данной фабрике. Немедленное

воздействие на потребление, как считает проф. Фишер, измеряется в данном случае изменением дивиденда по состоянию на 1920 г. Но уровень экономического благосостояния и действие экономических факторов связаны посредством совокупного потребления, а не потребления на данный момент. Следовательно, определение *национального дивиденда*, данное д-ром Маршаллом, представляется, по всей видимости, более полезным, чем то определение, которое предложил проф. Фишер, и я намереваюсь в дальнейшем использовать определение Маршалла; ту реальность, разумеется, также важную, которую проф. Фишер называет национальным дивидендом, мы можем именовать *национальным доходом из потребляемых благ* или, иначе говоря, *потребляемым доходом*<sup>7</sup>.

§ 6. Таким образом, мы пришли к определению, которое (пусть не вполне удовлетворительно) с достаточной полнотой отражает конкретное содержание понятия «национальный дивиденд». Это определение содержит достаточно ясные указания на тот способ, который должен применяться при оценке величины национального дивиденда. Первое и наиболее очевидное из них состоит в том, что при определении стоимости конечной продукции не следует учитывать стоимость сырья, используемого для ее изготовления. В оценках, приведенных в «British Census of Production» за 1907 г., этой формы повторного счета удалось избежать. Руководитель данной работы описывал метод, применявшийся при ее проведении, следующим образом. Результат вычитания общей стоимости использованного сырья и суммы платежей *внешним* по отношению к данной отрасли или группе отраслей фирмам за сделанную ими работу из стоимости валового выпуска их продукции и представляет собой ту величину, которую можно для удобства именовать «чистый выпуск продукции» отрасли или группы отраслей. Величина эта «полностью и без повторного счета отражает общее превышение стоимости (производства) продукции данной отрасли или группы отраслей, взятой в целом, над стоимостью (производства)

---

<sup>7</sup> Еще об одном направлении критических исследований на данную тему см. статью проф. Фьюкса в *Quarterly Journal of Economics*, February 1909; на эту статью проф. Фишер ответил в майском номере того же журнала. Проблема распределения расходов между счетами дохода и капитала с точки зрения индивидуального предпринимателя хорошо изложена в кн.: Cole, Accounts, ch. XIII.

сырья, купленного на стороне, т. е. представляет собой стоимость, добавленную к сырью в процессе обработки. Такая сумма образует в каждой отрасли фонд, из которого должны быть обеспечены заработная плата рабочих и служащих, рентные платежи, гонорары, местные и государственные налоги, амортизационные отчисления и прочие аналогичные издержки, а также прибыль»<sup>8</sup>. Когда, однако, желают определить размер национального дивиденда в целом, сделанных допущений уже недостаточно. Между мукой, используемой для выпечки хлеба, и применяемым в этих же условиях оборудованием, которое изнашивается в процессе функционирования, нет существенной разницы. И если суммирование стоимости муки и хлеба при определении величины национального дивиденда предполагает повторный счет, то при суммировании стоимости оборудования и стоимости хлеба происходит то же самое. Как отмечал д-р Маршалл, «по логике вещей мы должны вычесть как стоимость инструментов, приобретаемых ткацкой фабрикой, так и стоимость пряжи. Далее, если сама фабрика рассматривалась как продукция строительства, то ее стоимость должна была бы вычитаться из годового выпуска продукции ткацкого производства. То же самое относится и к сельскохозяйственному строительству. Стоимость же сооружения сельских домов определенно не должна учитываться, ибо они никогда не используются в производстве»<sup>9</sup>. На первый взгляд может показаться, что все эти соображения можно учесть в полной мере благодаря простому вычитанию из суммарной стоимости чистых продуктов, создаваемых в различных отраслях (как она определяется в цензе продукции), ежегодных амортизационных отчислений, которые соответствуют обновлению в течение года всех видов машин и оборудования<sup>10</sup>. Следовательно, если определенное оборудование изнашивается через десять лет после введения в строй (а именно так определил проф. Тауссиг средний срок службы оборудования хлопковой фабрики)<sup>11</sup>, то по стоимости националь-

<sup>8</sup> [Cd. 6320], p. 8.

<sup>9</sup> A. Marshall Principles of Economics, p. 614.

<sup>10</sup> См.: Flux. Statistical Journal, 1913, p. 559.

<sup>11</sup> Quarterly Journal of Economics, 1908, p. 342. В отчете ценза продукции поддерживается та точка зрения, согласно которой средний срок службы, равный десяти годам, характерен в целом для зданий и оборудования (Report, p. 32).



ный дивиденд через десять лет будет меньше совокупного чистого продукта на величину стоимости этого оборудования<sup>12</sup>. Кроме того, поскольку любой вид посевов ухудшает плодородие почвы, дивиденда по стоимости будет меньше совокупного чистого продукта на величину издержек, связанных с восстановлением в почве тех химических ингредиентов, которых она лишилась<sup>13</sup>.

Далее, при учете в дивиденде добычи минерального ископаемого сырья необходимо сделать поправку в сторо-

---

<sup>12</sup> В отраслях, где по отдельным значительным статьям активов необходимо замещение через сравнительно продолжительные интервалы, эту проблему обычно решают с помощью формирования амортизационного фонда, создаваемого за счет ежегодных отчислений в течение срока службы изнашиваемого оборудования. В отношении же оборудования, которое изнашивается каждый год на одну и ту же величину, проф. Янг утверждает, что при ежегодном необходимом ремонте и обновлении капитал только благодаря этому будет сохранен в целости и поэтому нет нужды в каком бы то ни было амортизационном фонде (см. *Quarterly Journal of Economics*, 1914, p. 830 etc.). Верно, что при использовании подобного метода (если оборудование уже функционировало некоторое время) объем капитала в данном году поддерживается на том же уровне, что и в предыдущем. Однако проф. Янг сам же показывает, что в статичных условиях, когда оборудование устанавливается на недолгий срок, оно изнашивается едва ли наполовину (ibid., p. 832). Если полуизношенное оборудование (или, другими словами, оборудование, прослужившее половину своего нормального жизненного срока), с технической точки зрения столь же эффективно, как и новое, то выводы Янга не противоречивы, а коль скоро эффективность оборудования уменьшается с его возрастом, дело принимает иной оборот. В том случае, когда объем капитала должен поддерживаться на том же уровне, каким он был, когда осуществлялись первоначальные инвестиции, необходимо не только обеспечить по мере надобности обновление и ремонт, но и поддерживать в постоянном объеме амортизационный фонд, чтобы стоимость всего нового оборудования соответствовала стоимости его составных частей, отработавших половину своего срока службы (см. также дискуссию между проф. Янгом и г-ном Д. С. Девисом: *Depreciation and Rate Control*. — *Quarterly Journal of Economics*, February 1915).

<sup>13</sup> Карвер пишет о Соединенных Штатах: «При рассмотрении сельскохозяйственных районов представляется в целом вполне возможным, что если при прочих равных условиях фермеров обязать приобретать удобрения для защиты почвы от истощения, то вся отрасль обанкротится... Средний фермер никогда (до 1887 г.) не относил частичное истощение почвы к числу своих издержек по выращиванию урожая» (*Sketch of American Agriculture*, p. 70). Однако подобные убытки должны компенсироваться доходами от прироста капитала, обусловленного колонизацией земель.

ну уменьшения; последнее должно равняться превышению первоначальной стоимости использованного в течение года сырья (теоретически это превышение равно стоимости обработки сырья) над стоимостью сырья (какой бы она ни стала), с точки зрения данной страны, после того, как это сырье было использовано. Если «использование» сырья означает экспорт его в обмен на импорт продукции, которая не применяется в качестве капитала, то стоимость сырья после его использования равна нулю. В то же время если есть возможность благодаря Природе чудесным образом переработать данное сырье в нечто обладающее большей стоимостью, чем, например, руда, то, чтобы определить стоимость национального дивиденда на основе стоимости совокупного чистого продукта, необходимо это нечто прибавить, а не вычесть. Все это несложно. Однако в действительности проблема оценки национального дивиденда есть проблема гораздо более тонкая. Конкретное содержание дивиденда совершенно однозначно: это все произведенные товары (при исключении повторного счета) и предоставленные услуги за *минусом* некоторого отрицательного элемента, т. е. изношенного в течение года оборудования. Но как следует *оценивать* этот отрицательный элемент? Например, если оборудование, первоначально стоившее 1000 фунтов стерлингов, изнашивается и благодаря повышению общего уровня цен может быть заменено лишь за 1500 фунтов, то что принимать в расчет: 1000 или 1500 фунтов стерлингов? Это не единственная и, конечно, не главная трудность, ибо амортизация не измеряется непосредственно физическим износом, и объем капитала поэтому не остается неизменным, когда для замены изношенного приобретается новое оборудование. Количество единиц оборудования, которое устаревает из-за создания более совершенных его образцов, на самом деле не остается неизменным, в каком бы прекрасном техническом состоянии оно ни находилось; то же самое справедливо и в отношении оборудования, на продукцию которого в результате изменения общественных предпочтений спрос падает. Если, однако, вопреки этим соображениям мы решим принять во внимание устаревание оборудования, это будет означать, что именно стоимость, а не физическая производительность капитального оборудования есть, то, что должно оставаться неизменным. Но в этом случае следует признать, что его стоимость (будучи дисконтирован-

ной стоимостью тех услуг, которые оно, как ожидается, окажет в будущем) неизбежно колеблется при изменении нормы процента. Тогда, в самом деле, правильна ли методика исчисления национального дивиденда, устанавливающая взаимосвязь его стоимости со стоимостью совокупного чистого продукта страны, в условиях, когда стоимость дивиденда зависит от подобного рода случайностей? При условии, что подобный метод исчисления принят, ведение страной большой войны приведет к повышению нормы процента, что значительно уменьшит стоимость наличного капитала, и мы, по всей вероятности, вынуждены будем взять для определения стоимости национального дивиденда в первом году очень большое отрицательное число. Подобной нелепости следует любой ценой избегать, и поэтому мы вынуждены при исчислении национального дивиденда исключить из поля зрения любые изменения в стоимости капитального оборудования страны, которые могут быть вызваны множеством общих причин. Такое решение произвольно и неудовлетворительно, но избежать его нельзя. Во время войны во многих сферах деятельности из-за всеобщего повышения стоимости обычных и необходимых запасов сырья и стоимости ценных бумаг возникли аналогичные трудности, связанные с повсеместным ростом цен. Исходя из наших предпосылок, можно утверждать, что подобное повышение стоимости не должно учитываться как добавка к доходу соответствующих фирм и, следовательно, к стоимости национального дивиденда<sup>14</sup>.

§ 7. Остается рассмотреть взаимосвязь между величиной национального дивиденда, исчисленного указанным образом (к которому, разумеется, добавляются доходы, полученные из-за границы), и величиной денежного дохода, достигающегося обществу. Логично было бы предположить, что эти величины должны быть, по существу, одинаковы, точно так же как мы предполагаем, что доходы и расходы (включая инвестиции) любого человека обязательно равны. Если принять надлежащие предпосылки, становится ясно, что сказанное справедливо. Однако, чтобы это было возможно, необходимо так определить денежный доход общества, чтобы исключить все доходы, получаемые в дар

---

<sup>14</sup> О дискуссии по этой проблеме применительно к налогу на сверхприбыли см.: Report of Committee on Excess Profits.

лицами, для которых в описи национального дивиденда не учитываются какие-либо предоставляемые услуги (например, все денежные пособия, получаемые детьми от их родителей). Точно так же, если некто А продает Б наличную собственность или право на собственность на сумму 1000 фунтов стерлингов, эти 1000 фунтов (при условии, что они рассматриваются как часть дохода Б) не должны учитываться в таком случае как часть дохода А. Такая точка зрения, разумеется, хорошо понятна. Однако некоторые дальнейшие выводы из этих рассуждений осознать труднее. Так, доходы, образованные пенсиями по старости или же специальными военными пенсиями, должны быть исключены из рассмотрения, хотя обычные пенсии за государственную гражданскую службу следует учитывать, «поскольку можно сказать, что они равнозначны жалованью; в то же время пенсионная система служит альтернативой выплате более высокого жалованья тем, кто в данное время работает, но отказывается от высокого жалованья, заботясь о собственном обеспечении в старости»<sup>15</sup>. Также необходимо оставить в стороне все доходы, полученные национальными кредиторами государства в виде процентов по займам, использованным «непродуктивно», т. е. таким образом, что они не могут сами «производить» деньги, необходимые для уплаты соответствующих процентов (подобно займам, осуществляемым для строительства железных дорог). Это означает, что при расчетах следует исключить доходы, получаемые в виде процентов по военному займу. Этот вывод нельзя опровергнуть и в том случае, если предположить, что деньги, израсходованные на ведение войны, на самом деле были «продуктивными», поскольку их использование косвенно предотвратило вторжение противника, а также уничтожение вещественного капитала, который теперь производит блага, продаваемые за деньги; ведь с каким бы продуктом подобным образом ни были связаны военные расходы, они уже учтены в доходе, приходящемся на долю вещественного капитала. И опять же предполагается, что доходы, полученные путем насилия или мошенничества, доходы, получение которых нельзя связать ни с одной реальной услугой, не должны учитываться. Далее, существуют определенные трудности, связанные с выплатами в пользу правительства. Деньги,

---

<sup>15</sup> *Stamp. Wealth and Taxable Capacity*, p. 57.

которые получают центральные или местные государственные учреждения в виде чистой прибыли за предоставляемые ими услуги (например, доходы почтового ведомства или муниципальной трамвайной службы), очевидно, должны приниматься в рассмотрение. В то же время средства, получаемые казначейством в виде подоходного налога или налога на наследство, очевидно, не следует принимать в расчет, потому что этот доход (уже учтенный как таковой в частных руках) поступает в казначейство не как оплата за какие предоставленные им услуги, он просто передается в казначейство как «представитель» налогоплательщиков. Средства, которые казначейство получает в форме налоговых поступлений за сверхприбыли или в форме налогов на корпорации (как это наблюдается в Англии), должны рассматриваться как явление иного рода. Их необходимо учитывать в составе дивиденда, поскольку доход компаний и частных лиц рассчитывается как средства, которые остались *после* уплаты этих налогов, так что, если выплачиваемый ими налог не учитывался бы казначейством, он не учитывался бы вовсе<sup>16</sup>. Наконец, основная часть средств, которые казначейство получает в виде таможенных пошлин и акцизных сборов, должна (как бы парадоксально это ни выглядело) учитываться в составе национального дивиденда, несмотря на то что все они уже были учтены в руках налогоплательщиков и не связаны с оплатой каких бы то ни было услуг. Причина состоит в том, что цены на товары, облагаемые налогом, возрастают примерно на величину пошлин (как мы можем предположить) и что, следовательно, пока совокупный денежный доход страны не определяется таким образом, что он увеличивается соответственно, такой совокупный денежный доход, скорректированный на рост цен (т. е. реальный доход страны), неизбежно оказался бы уменьшившимся в результате взимания этих пошлин, даже если бы на самом деле он остался таким, как прежде<sup>17</sup>. Когда номинальный денежный доход страны «исправлен» различными способами, о которых говорилось выше, полученный

<sup>16</sup> См.: *Stamp. Wealth and Taxable Capacity*, p. 55—56.

<sup>17</sup> Необходимо, чтобы только основная часть средств, а не все эти средства, получаемые по этой статье казначейством, учитывались как доход. Причина состоит в следующем: 1) взимание косвенных налогов на товары не всегда приводит к росту цен, соответствующих собственной величине налога; 2) взимание этих налогов может неявно ограничивать производство продукции.

приближенный результат должен довольно верно отражать размеры национального дивиденда (включая доходы из-за границы), исчисленного в соответствии с принятым нами подходом<sup>18</sup>.

---

<sup>18</sup> Необходимо заметить, однако, что один парадокс все же нельзя объяснить в рамках установленных в тексте определений. Если некая услуга, за оказание которой бизнесменам до некоторых пор выплачивалось вознаграждение (в соответствии с законом размер этого вознаграждения должен вычитаться из расходов на ведение дела до подсчета доходов), будет обеспечена и оплачена в добавлении к подоходному налогу, то денежный доход страны увеличивается, хотя реальный ее доход остается неизменным (см.: Stamp. Wealth and Taxable Capacity, p. 52—53). Единственный способ объяснить это состоит в том, что бизнесменам следует разрешить вычитать стоимость любой услуги, которая (при условии, что она оплачивается из вознаграждения) учитывалась бы как расход на ведение дела, независимо от того, оплачивается она на самом деле из вознаграждения или нет.

## Глава IV

### ИЗМЕНЕНИЯ В ВЕЛИЧИНЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. Экономическое благосостояние страны тесно связано с величиной национального дивиденда, а изменение в экономическом благосостоянии — с ее изменениями. Мы намерены выяснить, насколько возможно, природу этой связи. Ради этой цели весьма важно предварительно четко сформулировать, что именно означают изменения национального дивиденда.

§ 2. Дивиденд представляет собой объективную реальность, состоящую в каждый данный период времени из некоторого набора товаров и услуг, которые создаются в течение этого периода. Поскольку это вещная реальность, мы должны были бы, естественно, стремиться (насколько возможно) приписать изменения в величине национального дивиденда изменению некоторой предметной физической единицы и не считаться с умонастроениями людей, касающимися отдельных благ в составе дивиденда. Я не утверждаю, что следует настаивать на том, будто изменения общественных вкусов не могут повлиять на величину национального дивиденда. Совершенно очевидно, что они могут воздействовать на дивиденд, вызывая изменения его вещественных составляющих. Я имею в виду следующее: при условии, что вещественные составляющие дивиденда известны, его величина должна зависеть только от них, а не от предпочтений людей. С этой точкой зрения нельзя интуитивно не согласиться.

§ 3. Если бы национальный дивиденд включал в себя блага одного-единственного вида, не возникло бы никаких трудностей. Легко согласиться с тем, что увеличение (уменьшение) величины дивиденда при этом означало бы увеличение (уменьшение) количества единиц данного блага. Аналогичным образом, если бы дивиденд включал в себя блага нескольких видов и количество их всех всегда изменялось бы в равных пропорциях, вопрос решался

бы просто. Тогда в каждый момент времени дивиденд представлял бы собой некоторое число сложных, составных единиц, каждая из которых выражала бы определенное количество того или иного блага; увеличение или уменьшение дивиденда при этом означало бы увеличение или уменьшение количества этих единиц.

§ 4. При том условии, что национальный дивиденд состоит из некоторого числа единиц различных видов, пропорции между которыми не фиксированы, хотя некий заранее установленный порядок делает невозможным уменьшение количества любой из этих единиц в случае увеличения количества другой единицы, мы уже не имеем оснований утверждать, будто в такой-то момент времени дивиденд охватывает одно количество единиц, а в другой момент времени — иное. Но в любом случае мы в состоянии, зная вещественное содержание дивиденда, определить, будет ли он в один момент времени больше или меньше, чем в другой момент; и этого во многих случаях вполне достаточно для тех, кто ставит подобные вопросы.

§ 5. В действительности же, однако, национальный дивиденд состоит из множества разнородных вещей. При этом количество одних увеличивается, в то время как количество других уменьшается. Таким образом, становится невозможным с помощью единиц физического объема определить, стал ли дивиденд в один момент времени больше или меньше, чем в другой момент времени. Поэтому возникает необходимость искать другие подходы к решению данной проблемы. Понятно, что необходимо остановиться на таком определении дивиденда, в соответствии с которым (полагая дивиденд состоящим из благ одного вида) мы могли бы всегда быть уверенными в том, что количественное увеличение этих благ влечет за собой увеличение национального дивиденда. Такое определение дивиденда, в соответствии с которым этого утверждать нельзя, было бы противоречивым. Отталкиваясь от сказанного, будем рассуждать следующим образом. Предполагая вкусы того или иного индивида неизменными, мы утверждаем, что его дивиденд в период II больше, чем в период I, в том случае, если добавленные к дивиденду в период II блага таковы, что их он желает в большей степени, чем блага, удаленные из дивиденда в период II. Переходя к рассмотрению группы индивидов, чьи вкусы, как предполагается, неизменны, как неизменно и распре-



деление покупательной способности между ними, мы утверждаем, что дивиденд в период II больше, чем дивиденд в период I, если добавленные к дивиденду в период II блага таковы, что для их сохранения индивиды *желали бы потратить больше денег, чем для сохранения в составе дивиденда тех благ, которые были удалены из него в период II*. Это определение вполне однозначно. Как бы ни изменялась техника производства (даже если производить одни блага стало дороже, в то время как производство других сделалось дешевле, даже если стало возможным производить совершенно новые изделия и в то же время невозможным производить некоторые изделия, которые обычно изготавливались прежде), можно вывести одно-единственное заключение о влиянии на размер национального дивиденда любого возможного изменения его состава. Если при этом вкусы покупателей и распределение их покупательной способности оставались бы действительно неизменными, подобному определению оказалось бы нечего противопоставить. Оно было бы естественным и понятным для исследования.

§ 6. На самом же деле как предпочтения покупателей, так и распределение их покупательной способности меняется. Вследствие этого наше определение дивиденда приводит (в некоторых обстоятельствах) к результатам, которые (по крайней мере внешне) в высшей степени противоречивы. Предположим, в период I вкусы потребителей такие-то и такие-то, а в период II они становятся несколько иными; в период I дивиденд состоит из набора благ  $C_1$ , а в период II — из набора  $C_2$ . Может также случиться, что общество, где преобладают вкусы, характерные для периода I, предложило бы за блага, добавленные к дивиденду в период II, денег *меньше*, чем за блага, удаленные в этот период из дивиденда; в то же время общество, где преобладают вкусы, характерные для периода II, предложило бы за блага, добавленные к дивиденду в период II, денег *больше*, чем за предметы, удаленные из дивиденда в этот период. В этом случае использование нашего определения означает, что  $C_2$  одновременно меньше, чем  $C_1$ , и больше, чем  $C_1$ , что и являет собой противоречие. Единственный выход в подобных обстоятельствах заключается в том, чтобы признать бессмысленность утверждений об увеличении или уменьшении национального дивиденда в абсолютном смысле. Дивиденд

уменьшается с точки зрения потребительских вкусов, преобладающих в период I, и увеличивается с точки зрения вкусов, господствующих в период II; ничего большего сказать нельзя<sup>1</sup>. Легко видеть, что точно к таким же противоречивым выводам мы придем, если предположим, что периоды I и II различаются между собой покупательной способностью населения. В этом случае мы совершенно аналогичным образом можем говорить только об увеличении (уменьшении) размера дивиденда с точки зрения покупательной способности населения в период I и с точки зрения ее распределения в период II; но судить об абсолютном увеличении или уменьшении дивиденда<sup>2</sup> мы уже не можем.

---

<sup>1</sup> Аналогичная трудность возникает в случае, когда мы пытаемся сравнить размеры национального дивиденда (при условии, если принято данное определение) двух стран. Так, если населению Германии с его предпочтениями был бы предоставлен национальный дивиденд, созданный Англией, то возможно, что его представители сейчас испытывали бы меньшее экономическое удовлетворение, чем испытывали прежде. В свою очередь, если бы населению Англии с его вкусами был предоставлен национальный дивиденд Германии, оно также испытало бы меньшее экономическое удовлетворение, чем до этого. Предложенный метод определения национального дивиденда заставляет нас одновременно утверждать, что национальный дивиденд Англии (с точки зрения англичан) больше, чем дивиденд, созданный в Германии, и что дивиденд, созданный в Германии (с точки зрения немцев), больше дивиденда, созданного Англией. К сказанному можно добавить (хотя это к делу непосредственно и не относится), что различия между сравниваемыми предпочтениями населения двух стран иногда (но не во всех случаях) могут быть обнаружены с помощью методов статистики. Например, немцы перед войной не стали бы есть баранину, хотя она была на пенс дешевле свинины, тогда как англичане ели ее охотно [Cd. 4032, р. XLVIII—XLIX]. И далее, немцы едят ржаной хлеб, а англичане — пшеничный. Мы знаем, что это объясняется не просто тем, что ржаной хлеб в Германии дешевле и что немцы беднее англичан. Ведь если бы только дешевизной объяснялось потребление в Германии ржаного хлеба, то можно было бы предположить, что представители состоятельных слоев в этой стране едят сравнительно больше белого хлеба. Это, однако, не так. Следовательно, мы совершенно обоснованно можем считать, что немцы предпочитают (в отличие от англичан) ржаной хлеб пшеничному.

<sup>2</sup> См. замечание д-ра Боули: «Стоимости, включаемые в доходы, являются меновыми стоимостями, которые зависят не только от товаров и услуг; о которых идет речь при определении дохода, но также от целой совокупности доходов и покупок всего общества... Следовательно, количественная оценка всего национального

§ 7. Таким образом, мы попали в затруднительное положение, когда в составе национального дивиденда должны, по-видимому, происходить отдельные изменения, рассматривая которые невозможно сказать, способствуют ли они возрастанию или уменьшению абсолютной величины национального дивиденда. Ясно, что при определении величины национального дивиденда возникают серьезные препятствия, приводящие к подобному результату. В то же время (хотя вряд ли случится так, что изменение величины дивиденда, влекущее за собой его увеличение или уменьшение на столько-то процентов по сравнению с дивидендом в период I, окажется в процентном выражении равным изменению дивиденда по сравнению с его величиной в период II), если вкусы потребителей и распределение их покупательной способности для двух данных периодов изменились, мы все равно можем обоснованно ожидать, что величина дивиденда будет изменяться, *как правило, в том же направлении*, что и в период II. Коротче говоря, действие многих факторов обусловит увеличение дивиденда по сравнению с его величиной в тот и другой периоды или его уменьшение по сравнению с величиной, характерной как для периода I, так и для периода II. Таким образом, в общем случае мы можем утверждать без лишних слов или запутанных ссылок на размер дивиденда в оба периода времени, что действие данного фактора либо увеличивает, либо не увеличивает величины национального дивиденда. Поэтому несовершенство нашего определения дивиденда нельзя считать неизбежным. Более того, продолжительные размышления в попытках выявить какое-то другое, более совершенное определение обречены на неудачу. Следовательно, несмотря на все, что было сказано, я намереваюсь, исходя из целей настоящей работы, определить увеличение размера национального дивиденда следующим образом. По сравнению с величиной дивиденда в период I его увеличение означает такое изменение его содержания, при котором (при условии, что вкусы потребителей, характерные для периода II, были бы такими же, как и в период I, и что распределение покупательной способности потребителей

---

дохода зависит от распределения доходов и должна изменяться вместе с ним» (The Measurement of Social Phenomena, p. 207—208). См. также: Stamp. British Incomes and Property, p. 419—420.

не изменилось по сравнению с периодом I) общество намеревалось бы платить денег больше для сохранения благ, добавленных к национальному дивиденду в период II, чем для сохранения тех благ, которые были выведены из дивиденда в период II. Оставляя в стороне обсуждавшееся в гл. II различие между желанием и удовлетворением потребности (возникающее, когда желаемое благо получено), мы можем видоизменить вышеприведенную формулировку: по сравнению с величиной дивиденда в период I увеличение его размера вызывает такое изменение его содержания, при котором (если бы вкусы потребителей, обладающие в период II, были такими же, как вкусы, доминировавшие в период I, и если бы в период II сохранилось распределение покупательной способности потребителей, характерное для периода I) степень экономического удовлетворения потребностей (измеряемого с помощью денег) путем приобретения благ, добавленных к дивиденду в период II, выше, чем степень экономического удовлетворения потребностей (измеряемого с помощью денег) путем приобретения благ, выведенных из дивиденда в период II. По сравнению с периодом II увеличение дивиденда определяется совершенно аналогичным образом. В абсолютном смысле увеличение размера национального дивиденда означает такое его изменение, которое выражает увеличение дивиденда по сравнению с его величиной в оба периода. Когда из двух дивидендов первый больше второго по сравнению с одним периодом, а второй больше первого по сравнению с другим периодом, оба они в абсолютном смысле несоизмеримы.

## Глава V

### ИЗМЕРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ВЕЛИЧИНЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. В результате дискуссии, проведенной в предыдущей главе, был найден *критерий*, с помощью которого можно определить, превышает ли величина национального дивиденда в один период его величину в другой (по отношению к величине дивиденда в тот и другой периоды). Но отыскать критерий увеличения или уменьшения размера национального дивиденда еще не значит, что найдена мера *этих изменений*. Теперь мы должны рассмотреть проблему разработки соответствующей меры.

§ 2. Наш *критерий* увеличения национального дивиденда с точки зрения вкусов потребителей и распределения их покупательной способности, характерных для некоторого периода времени, базируется на предположении, будто платежеспособный спрос на блага, добавленные к дивиденду, превышает платежеспособный спрос на блага, удаленные из него; при этом естественно предположить, что мерой увеличения размера дивиденда по сравнению с его величиной в данный период служит соотношение совокупного платежеспособного спроса на блага, входящие в состав дивиденда этого периода (в смысле количества денег, которое люди желали бы потратить, вместо того чтобы обойтись без этих благ), и совокупного платежеспособного спроса на блага, входящие в состав дивиденда другого периода. Подобного рода мера в точности соответствует нашему критерию. Мы получили бы две величины, одна из которых отражала бы изменения дивиденда по сравнению с его размерами в период I, характеризующийся одними вкусами потребителей и их покупательной способностью, а другая отражала бы изменения дивиденда по сравнению с его размерами в период II, характеризующийся другими вкусами потребителей и их другой покупательной способностью. Понятно, что, если предположить существование критерия, выявленного в предыдущей гла-

ве, это и есть та мера, которую мы и использовали бы, имея возможность сделать это.

§ 3. К сожалению, такого рода мера совершенно непригодна. Основная трудность, препятствующая ее использованию, связана с тем обстоятельством, что совокупный денежный спрос на блага, входящие в состав дивиденда данного периода (в том понимании, о котором говорилось выше), представляет собой понятие, которое трудно использовать. Оно отражает то количество денег, которое должно получиться в результате суммирования измеренных в деньгах излишков для потребителя, полученных от приобретения товаров каждого отдельного вида, содержащихся в дивиденде. Однако, как показал д-р Маршалл, суммирование излишков для потребителя (поскольку существуют взаимодополняемые и взаимозаменяемые блага) сталкивается с трудностями, заведомо непреодолимыми на практике<sup>1</sup>, даже если бы их можно было обойти в теории с помощью разработки математических формул. И если увлечься от подобных возможных трудностей, остается очевидным, что невозможно предложить какую-нибудь меру, при выборе которой не учитывалась бы (наряду с прочими категориями) эластичность спроса на различные элементы, входящие в состав дивиденда, или, выражаясь более строго, виды различных соответствующих функций спроса. Подобного рода информация, охватывающая необходимый период времени, недоступна для нас и, по всей вероятности, останется недоступной. Любая мера, которая предусматривает использование функций спроса, должна, следовательно, быть исключена из рассмотрения.

§ 4. Продолжая исследование в заданном направлении, мы вскоре придем к выводу о том, что единственную информацию, дающую сколько-нибудь серьезную надежду создать инструмент для адекватного измерения изменений в величине дивиденда, представляют данные о количестве различных видов товаров и ценах на них. Больше ничего подходящего нет, и, следовательно, если мы вообще намереваемся разработать какой-нибудь метод измерения, нам следует воспользоваться этой информацией. Наша задача тогда заключается в следующем: каким образом (если это вообще возможно на основе использования данной информации) найти меру, которая будет соответствовать

---

<sup>1</sup> A. Marshall, *Principles of Economics*, p. 131—132.

определению изменений в размерах национального дивиденда, данному в предыдущей главе? Решение этой задачи предполагает исследование трех вопросов: во-первых, какая мера в наибольшей степени согласовывается с определением изменений в величине дивиденда при условии, что мы располагаем информацией о ценах товаров и об их количестве; во-вторых, какая мера (с математической точки зрения), построенная на основе той информации о количестве товаров и ценах на них, которую мы можем реально получить, оказалась бы приемлемой и в наибольшей степени соответствовала бы мере, выбранной в результате разрешения первого вопроса; в-третьих, какое общее и математическое исследование необходимо провести, чтобы понять, *насколько надежным* на практике может оказаться выведенный показатель.

§ 5. Приступая к решению первого и самого важного из этих вопросов, мы должны сразу же признать, что полный успех в данном случае недостижим. Согласно определению, приведенному в предыдущей главе, национальный дивиденд будет изменяться неодинаковым образом по сравнению с его величиной в период I (характеризующийся одними вкусами потребителей и одним распределением их покупательной способности) и в другой (характеризующийся другими вкусами потребителей и другим распределением их покупательной способности). Таким образом, можно считать, что полученная мера изменения дивиденда соответствует логике наших рассуждений, она должна быть «двойственной», чтобы с помощью одного показателя можно было учесть величину дивиденда в период I, а с помощью другого (при условии, что вкусы потребителей и распределение их покупательной способности в каждом из периодов различны) — величину дивиденда в период II. Мера изменения дивиденда, базирующаяся только лишь на информации о количестве благ и ценах на них, не в состоянии отвечать этому требованию. Дело в том, что, хотя мы и можем знать количество благ и цены на них, действительно соответствовавшие периоду I (когда вкусы потребителей и распределение их покупательной способности имели вид А), и количество благ и цены на них в период II (когда вкусы потребителей и распределение их покупательной способности имели вид Б), мы не в состоянии выявить, какое количество благ и какие цены наблюдались бы в период I при условии, что господствовали

бы вкусы потребителей и распределение их покупательной способности вида Б, а также какое количество благ и какие цены наблюдались бы в период II при условии, что господствовали бы вкусы потребителей и распределение их покупательной способности вида А. Следовательно, мы в лучшем случае можем надеяться отыскать меру изменения дивиденда, которая не будет зависеть от реального состояния вкусов потребителей и распределения их покупательной способности в каждый из сравниваемых периодов, но которая в любом случае будет возрастать, когда составляющие дивиденд элементы изменяются таким образом, что экономическое благосостояние (в денежном выражении) увеличивается независимо от вкусов потребителей и распределения их покупательной способности (при условии, что последние совпадают для обоих периодов). Даже если бы вся информация о количестве благ и их ценах была нам доступна, оказалось бы невозможным разработать меру изменения дивиденда, базирующуюся только на этой информации и соответствующую нашему определению лучше, чем та, что приведена выше; при этом очевидно, что полученная степень соответствия весьма невысока.

§ 6. Итак, понимая теперь свою задачу, обратимся к проблеме разработки меры изменения дивиденда, основанной на исчерпывающей информации (впредь мы можем так и называть ее), которая в максимально возможной степени будет соответствовать нашему скромному идеалу, определенному в предыдущем параграфе. Нам требуется такая мера, которая будет отражать увеличение национального дивиденда всякий раз, когда его состав изменяется таким образом, что в денежном измерении, характерном для каждого периода<sup>2</sup>, в обществе с неизменными потребительскими вкусами и распределением покупательной способности платежеспособный спрос на блага, добавленные к дивиденду, превышает спрос на блага, удаленные из него<sup>3</sup>; иными словами, экономическое удовлетво-

<sup>2</sup> Это необходимо иметь в виду по той причине, что если совокупный денежный доход данной группы людей изменяется, то фунт стерлингов в период II не будет эквивалентен фунту стерлингов в период I.

<sup>3</sup> Здесь, видимо, стоит повторить символически то, что было доказано словами. Если уравнение кривой спроса на произвольное благо имеет вид:  $p = \varphi(x)$ , то увеличение денежного спроса на  $h$  единиц составит не  $\{ (x+h)\varphi(x+h) - x\varphi(x) \}$ , а  $\int_0^{x+h} \varphi(x) - \int_0^x \varphi(x)$ .



рение (в денежном выражении), полученное данной группой людей в период II, больше, чем экономическое удовлетворение, достигнутое в период I.

Если при повышении экономического удовлетворения на величину  $E$  (в денежном выражении) наша мера изменения дивиденда показывает его увеличение на 1%, то, разумеется, не требуется, чтобы при приросте экономического удовлетворения, равном  $2E$  (в денежном выражении), она стала показывать увеличение дивиденда на 2%. Этого не только не требуется, в особых случаях, когда дивиденд состоит из благ только одного вида, использование подобной меры повлекло бы за собой противоречивые результаты. Однако необходимо, чтобы в случае прироста экономического удовлетворения (выраженного в деньгах) на величину  $E$ , наша мера свидетельствовала о *некотором* увеличении дивиденда, а когда прирост экономического удовлетворения (выраженный в деньгах) превысит  $E$ , эта мера должна указывать на большее увеличение дивиденда, чем то, которое наблюдалось при приросте удовлетворения, равном  $E$ . Это и есть рамки использования нашей меры изменения дивиденда. Задача теперь состоит в том, чтобы выяснить, как ее выразить, чтобы она наилучшим образом отвечала определенной выше цели<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Проф. Ирвинг Фишер в своем превосходном исследовании ("The Making of Index Numbers") придерживается, видимо, той точки зрения, что можно построить показатели такого рода, что они были бы абсолютно верными, и не только в том смысле, что обеспечивали бы измерение в соответствии с данной независимой целью, которой мы хотим достичь. Исследовав значительное число различных видов количественных показателей, он обнаружил, что если выделить те показатели, которые страдают различными техническими изъянами, то оставшиеся (хотя и построенные на основании различных предпосылок) дадут приблизительно одинаковые результаты. Отсюда он заключил: «Говоря нематематическим языком, количественный показатель в таком случае служит абсолютно точным инструментом» (с. 229). Итак, примерное совпадение результатов, полученных различными методами, несомненно, наводит на мысль, что где-то существует абсолютно правильный результат, по сравнению с которым все они приблизительно верны. Однако, насколько я могу судить, для подобного метафизического предположения нет никаких реальных оснований. Рассмотрим аналогичный метод измерения, разработанный для установления средней высоты нескольких деревьев. Легко найти среднее арифметическое, среднее геометрическое или любое другое среднее значение их высоты. Во многих случаях все обычные средние величины при-

§ 7. В один из двух каких-либо временных периодов, который мы желаем рассмотреть, покупательная способность того или иного общества или группы людей связана с приобретением одного набора благ, а в другой период — с приобретением другого набора благ. Разумеется, каждый набор должен оцениваться таким образом, чтобы одни и те же блага не учитывались дважды, иными словами, каждый набор благ должен включать только прямые услуги, оказываемые потребителю, например услуги врачей, предметы конечного потребления, часть продукции машиностроения (предметы длительного пользования), произведенные в течение данного года<sup>5</sup>, но не сырье, материалы или услуги труда, которые воплощены в рассматриваемых благах, и, конечно, не ценные бумаги. Давайте на этой стадии рассмотрения отвлечемся от того факта, что в одном из наборов благ могут присутствовать некоторые вновь изобретенные виды товаров, которые совсем не представлены в каком-либо другом наборе. Первый на-

мерно одинаковы. Но это еще не доказывает, что где-то (на небесах) хранится идеальная средняя высота, отличная от полученных и в некотором абсолютном смысле более точная и более истинная, чем любая из них. Существует истинное среднее арифметическое, истинное среднее геометрическое, истинное среднее гармоническое; но понятие сверхтипичной средней величины, правильной в каком-то абсолютном смысле, представляется мне иллюзией. Когда мы хотим достичь такой цели, уместно спросить: использование какой средней геометрической или средней арифметической будет лучше служить достижению нашей цели? Если оба средних значения, как окажется, должны быть примерно одинаковыми, то можно считать, что нам повезло, поскольку в этом случае неважно, выберем мы правильную или неправильную меру. Но, кроме сказанного применительно к данному случаю, мы больше ничего добавить не можем. Впрочем, имеются определенные основания полагать, что, когда проф. Фишер требует независимости от реализуемой цели выбора формулы для количественного показателя цены, он использует понятие цели в более узком смысле, чем я, поэтому он не стал бы спорить со сказанным здесь.

<sup>5</sup> Подобные условия необходимо принять, чтобы не противоречить определению национального дивиденда, данному в гл. III. Если бы мы определили дивиденд таким образом, что в него входило бы только то, что действительно было потреблено в течение года, тогда никакие машины не учитывались бы в его составе. В соответствии с нашим определением необходимо непосредственно включать в состав дивиденда все новые машины и оборудование в дополнение к расходам, которые требуются для поддержания размеров капитала на неизменном уровне *за вычетом* поправки, связанной с частичным расходом этих машин и оборудования на производство потребительских товаров в течение самого этого года.

бор, который мы можем обозначить  $C_1$ , включает в этом случае  $x_1, y_1, z_1, \dots$  единиц различных товаров, а второй набор —  $C_2$  — включает  $x_2, y_2, z_2, \dots$  единиц тех же товаров.

Пусть цена за единицу каждого из указанных товаров будет равняться в первый период  $a_1, b_1, c_1, \dots$ ; во второй период —  $a_2, b_2, c_2, \dots$ . Пусть, далее, совокупный денежный доход нашей группы будет в первый период  $I_1$ , а во второй —  $I_2$ . Представляется, что разумно не то предположение, что цены, действующие в период I (когда продается набор благ  $x_1, y_1, z_1, \dots$ ), по-прежнему действовали бы, если набор благ  $x_1, y_1, z_1, \dots$  заменить набором  $x_2, y_2, z_2, \dots$ , а то предположение, что изменение в ценах, порожденное подобной подстановкой, в основном компенсируется так, что умножение новых цен по отдельности на  $x_2, y_2, z_2, \dots$  выразилось бы в итоге суммой, равной приблизительно  $x_2a_1 + y_2b_1 + z_2c_1 + \dots$ ; аналогичное допущение делается и относительно периода II. В итоге можно сделать следующие выводы:

1. Если наши покупатели в период II приобретают отдельные товары в таком же количестве, что и в период I (иными словами, если в ходе обоих периодов они приобретали набор благ  $C_1$ ), то количество каждого приобретаемого ими товара в период II было бы равным количеству каждого приобретаемого товара в период I, умноженного на дробь:

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1a_1 + y_1b_1 + z_1c_1 + \dots}{x_1a_2 + y_1b_2 + z_1c_2 + \dots}.$$

2. Если наши покупатели в период I приобретали отдельные товары в таком же количестве, что и в период II (иными словами, если в обоих периодах они приобретали набор  $C_2$ ), то количество каждого покупаемого ими товара во второй период было бы равно количеству каждого покупаемого в период I товара, умноженному на дробь:

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_2a_1 + y_2b_1 + z_2c_1 + \dots}{x_2a_2 + y_2b_2 + z_2c_2 + \dots}.$$

Полученные выводы позволяют частично разрешить поставленную проблему.

§ 8. Во-первых, иногда случается, что обе приведенные выше дробные величины либо больше, либо меньше 1, т. е. «лежат» от 1 по одну сторону. Если обе они одновременно

больше 1, это означает, что наши покупатели (если они того желают) могут покупать в период II больше товаров, чем в период I, независимо от того, как представлены их покупки — в виде либо набора  $C_1$ , либо набора  $C_2$ . Следовательно, тот факт, что в период II покупатели выбирают набор  $C_2$ , доказывает, что степень выраженного в денежной форме экономического удовлетворения (достигаемого постольку, поскольку в данный период покупается набор  $C_2$ ) выше, чем степень выраженного в денежной форме экономического удовлетворения, которое было бы достигнуто благодаря набору  $C_1$ , большего, чем набор того вида, который покупался в период I<sup>6</sup>. *A fortiori* \* справедливо, следовательно, что степень экономического удовлетворения в данном случае еще выше, чем степень того экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме), которое было бы в действительности достигнуто с помощью набора благ  $C_1$ , приобретавшегося в период I. Но поскольку вкусы потребителей и распределение их покупательной способности остались неизменными, постольку степень экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме), которая была бы достигнута на самом деле благодаря набору благ  $C_1$  в период II, равна степени экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме), которая была достигнута благодаря данному набору благ в период I. Следовательно, из того, что обе наши дроби больше единицы, с необходимостью следует, что степень экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме), обеспечиваемого приобретением данного набора благ в период II, выше степени экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме),

---

<sup>6</sup> Это утверждение (как и основанные на нем выводы) возможно при том условии, что наши покупатели в состоянии приобрести по действующей цене такое количество любого товара, какое они желают приобрести по данной цене. Подобное условие, конечно, не выполняется, если официально установлена верхняя граница цен, а потребительские покупки, осуществляемые по этим ценам, ограничены либо в силу ратционирования, либо по той причине, что недостаточное для удовлетворения спроса количество определенного товара продается по этим ценам. Во время Великой войны положение дел в этой области было еще более сложным из-за того, что «разрешенные законом» цены нередко (по крайней мере в Германии) отличались от тех, которые применялись на практике.

\* *A fortiori* (лат.) — тем более, в еще большей степени. — Прим. ред.

обеспечиваемого приобретением набора благ  $C_1$  в период I. С помощью аналогичных рассуждений можно показать, что, если обе дроби меньше 1, результат будет противоположным. Таким образом, в подобных обстоятельствах одна из двух дробей,

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots} \text{ или}$$

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + z_2 c_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2 + \dots}$$

(либо всякая средняя по отношению к ним величина), будет удовлетворять условиям, о которых шла речь в § 6; выполнение этих условий необходимо, чтобы наша мера выступала в качестве критерия изменений в объеме национального дивиденда.

§ 9. Итак, для обстоятельств, о которых мы только что сказали, выведенное условие не означает еще, что найдена искомая мера; просто благодаря этому условию устанавливаются рамки, ограничивающие выбор данной меры. Масштабы подобного выбора зависят от того, насколько отличаются одна от другой наши дроби. При определенных условиях между ними возможно отношение приближительного равенства. Так, основная причина возрастания на протяжении XIX в. способности англичан приобретать все важнейшие товары заключалась единственно и прежде всего в усовершенствовании транспорта; усовершенствования в обрабатывающей промышленности были направлены главным образом на удешевление транспортных средств. В других случаях две наши дроби существенно различны. Можно легко привести соответствующие иллюстрации, хотя я все-таки предпочитаю воспользоваться не «межвременным» сравнением двух состояний одной и той же группы покупателей, а «единовременным» сравнением состояний, характерных для двух групп. Этот пример приводится в докладе Комитета по торговле (*Cost of Living in German Towns*). Доклад свидетельствует о том, что в то время, когда он был подготовлен, стоимость благ, которые обычно потребляли английские рабочие, была примерно на  $\frac{1}{5}$  больше в Германии, тогда как стоимость благ, которые обычно потребляли немецкие рабочие, была

в Германии примерно на  $1/10$  выше, чем в Англии<sup>7</sup>. В этом случае, приняв, что параметры с индексом 1 относятся к ценам и потреблению на английском рынке, а параметры с индексом 2 — к ценам и потреблению на германском рынке, получим:

$$\frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2} = \frac{100}{120} \quad \text{и} \quad \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + z_2 c_1}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2} = \frac{100}{110}.$$

§ 10. Несмотря на то что благодаря нашему условию при решении поставленной задачи можно лишь установить рамки для поиска меры изменения дивиденда, соображения, связанные с удобством изложения, предполагают искусство выбора (пусть даже и произвольного) одного из бесконечно большого числа возможных значений данной меры. Когда же мы переходим от проблем этого рода к другим, более трудным проблемам, необходимое для произвольного выбора множество значений меры сужается. Порой случается, что одна из вышеприведенных дробей больше 1, а другая — меньше. Для этого случая очевидно, что обе они не могут указать, в каком направлении изменилась степень экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме), испытываемого данными покупателями. Предположим, что в период II доход общества, полученный позднее, обеспечивает ему большее количество благ, входящих в набор  $C_2$ , чем доход, полученный ранее, но зато меньшее количество благ, входящих в набор вида  $C_1$ , по сравнению с возможностями, которые предоставлял прежний доход. При этом с точки зрения здравого смысла можно предположить, что если дробь

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots}$$

окажется значительно меньше 1, в то время как дробь

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + z_2 c_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2 + \dots}$$

будет лишь ненамного превышать 1, то степень экономического удовлетворения (выраженного в денежной форме), испытываемого данной группой покупателей, вероятно, снизится, если же соотношение дробей будет обратным,

<sup>7</sup> [Cd. 4032], p. VII, XIV.

вероятно, степень данного экономического отношения возрастает. Это *prima facie* может быть подтверждено прямым анализом, приведенным ниже. При условии, что

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots}$$

значительно меньше 1, можно утверждать следующее: если бы наши покупатели приобретали в период II набор благ  $C_1$ , то они покупали бы из этого набора значительно меньше (в процентном отношении) предметов, чем в первый год, следовательно (при условии, что вкусы потребителей и распределение их покупательной способности неизменны), они, вероятно, испытывали бы меньшее по сравнению с первым годом удовлетворение на величину, равную, скажем,  $K_1$ . И вместо того, чтобы поступать подобным образом, они приобретают в период II набор благ  $C_2$ ; последнее доказывает, что удовлетворение, обеспечиваемое приобретением этого набора в период II, не уменьшается в результате приобретения покупателями другого набора в период I больше чем на  $K_1$ . Пусть дробь

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + z_2 c_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2 + \dots}$$

лишь незначительно больше 1. Это означает, что, если бы наши покупатели приобретали набор  $C_2$  в период I, они приобретали бы не намного меньше (в процентном отношении) отдельных предметов данного набора, чем в период II и (при неизменных потребительских вкусах и неизменном распределении покупательных способностей) испытываемое ими в период I удовлетворение оказалось бы незначительно меньше удовлетворения, испытываемого в период II, скажем, на величину, равную  $K_2$ . Таким образом, удовлетворение, обеспечиваемое тем набором благ, которые действительно покупаются в период II, превосходит удовлетворение, обеспечиваемое набором благ, действительно покупаемых в период I, не больше чем на  $K_2$ . Поскольку (при условии, что  $K_1$  больше  $K_2$ ) есть больше оснований предполагать, что степень удовлетворения, обеспечиваемого покупками в период II, ниже степени удовлетворения, обеспечиваемого покупками в период I, чем предполагать обратное, и поскольку, далее, вероят-

ность каждого из этих различных вариантов *prima facie* одинакова, постольку *вероятно*, что степень удовлетворения от покупок в период II меньше, чем от покупок, совершенных в период I. Следовательно, удовлетворение (под которым мы, естественно, будем понимать его денежное выражение), испытываемое нашими покупателями, *вероятно*, в период II уменьшается или увеличивается в соответствии с величиной, равной

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots} \times \frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + z_2 c_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2 + \dots},$$

или в соответствии с величиной, равной

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1 a_1 + j_1 b_2 + z_1 c_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots} - \frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_2 a_2 + j_2 b_1 + z_2 c_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2 + \dots},$$

или в произвольном отношении к каждой из этих величин, или, наконец, в соответствии с любой другой формулой, значение которой увеличивается или уменьшается, когда данные выражения соответственно больше или меньше 1. Таким образом, произвольная дробь, составленная на основе любого из названных подходов, будет, *вероятно*, удовлетворять условиям, предъявляемым к искомой мере.

§ 11. Следовательно, полученные выводы позволяют установить рамки, ограничивающие выбор соответствующей меры. Однако, поскольку они все же задают бесконечное множество возможных мер, каждая из которых может удовлетворять основному сформулированному нами условию, они *не определяют* выбора данной меры. Поэтому мы должны сделать следующий шаг и выбрать из множества приемлемых видов мер один, который мы считаем *наиболее* приемлемым. Для такого выбора (который неизбежно остается более или менее случайным) стоит воспользоваться двумя основными критериями технического свойства, характерными для ценовых количественных показателей (ведь искомая мера изменения дивиденда представляет собой лишь обратное значение количественного показателя цены, умноженного на величину соответствующего изменения денежного дохода), которые недавно сформулировал проф. Ирвинг Фишер. Во-первых, выбранная формула должна быть такой, чтобы «она могла давать одно и то же соотношение двух сравниваемых величин независимо от того, какая из них выбрана в качестве



базовой»<sup>8</sup>. Если при использовании ее как базового показателя выясняется, что цены в 1910 г. по сравнению с 1900 г. удвоились, то не должно (как это было бы при использовании простой арифметической средней, разработанной Зауэрбеком) оказаться, что в 1900 г. цены были не в два раза ниже, а имели какой-то иной уровень. Во-вторых, выбранная формула должна подчиняться тому, что проф. Фишер назвал критерием факторной инверсии (*factor-reversal test*). «Всякий раз, когда на какой-либо товар установлена продажная цена, ей соответствует определенное количество товара, который по этой цене обменивается, или производится, или потребляется и т. д.; и, таким образом, проблема количественного показателя для цен предполагает необходимость решать такую же проблему количественного показателя для натурального «вида» товаров... Любой довод в пользу использования конкретной формулы для одного из двух факторов также справедлив и для другого»<sup>9</sup>. Следовательно, полагая, что совокупная денежная стоимость всех рассматриваемых нами товаров в интервале между двумя периодами должна измениться от  $E$  до  $(E+e)$  и если конкретная формула применительно к ценам показывает их изменение от  $P$  до  $(P+p)$ , а применительно к натуральным показателям — от  $Q$  до  $(Q+q)$ , то выбираемая формула должна быть такой:

$$\left\{ \frac{P+h}{P} \cdot \frac{Q+g}{Q} \right\} = \frac{E+e}{E}.$$

От искомой меры мы можем требовать как соответствия двум приведенным выше критериям, так и простоты структуры, а также удобства при расчетах. Сводя воедино все высказанные соображения, мы в итоге приходим к формуле

$$\frac{I_2}{I_1} \sqrt{\frac{\bar{x}_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots} \times \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + z_2 c_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + z_2 c_2 + \dots}},$$

представляющей собой меру изменения дивиденда, в наибольшей степени удовлетворяющую нашей цели. Часть приведенного выражения, находящаяся под знаком корня, и составляет такой стоимостный количественный показа-

<sup>8</sup> Fisher I. The Making of Index Numbers, p. 64.

<sup>9</sup> Ibid., p. 72, 74.

тель, которому проф. Фишер (рассматривая проблему в отличие от меня под совершенно другим углом зрения) сулит первый приз за достоинства общего характера и который он предлагает называть «идеальным количественным показателем»<sup>10</sup>.

§ 12. Заметим, что успешность использования полученной выше формулы определяется следующим предположением: в составе наборов  $C_1$  и  $C_2$  нет таких благ, которые бы входили в один из наборов, но не входили в другой. Поэтому наша мера совершенно не учитывает удовлетворения, получаемого благодаря покупке блага, которое можно приобрести в один из двух рассматриваемых периодов, но нельзя купить в другой период. Итак, в случае, когда «новый товар» вводится в набор между двумя периодами, подлежащими сравнению, наша мера изменения несовершенна. Это важная проблема, потому что новые товары (в том смысле, какой мы вкладываем в это понятие) представляют собой не просто вновь созданные блага, но такие блага, которые стали со временем доступными или стали доступными в отдельных районах (например, при продаже земляники в декабре или же в том случае, когда благодаря строительству железных дорог, пшеницу начинают доставлять в те части Индии, где раньше она была неизвестна). Очевидно при этом, что мы не должны рассматривать продажу земляники в декабре вместе с продажей земляники в обычное время и не должны учитывать, как это скажется на повышении цен земляники. Но мы обязаны рассматривать продажу земляники в декабре как появление принципиально нового товара. Впрочем, новые товары редко играют важную роль в потреблении любого слоя населения сразу после своего появления, поэтому сравнение двух соседствующих периодов едва ли может быть неправомерным. Мы можем, следовательно, не принимать во внимание появление новых товаров и сосредоточить наше внимание на покупках старых товаров без серьезного риска лишить получаемые результаты достоверности. Однако, что касается двух далеко отстоящих один от другого периодов (в последний из которых может появиться большое число новых товаров, не существовавших в начальный период), мера, при использовании которой игнорируется появление новых товаров, не годилась бы для

---

<sup>10</sup> Fisher I. The Making of Index Numbers, p. 242.

учета изменений величины национального дивиденда (в соответствии с определением, данным в предыдущей главе)<sup>11</sup>. Следовательно, до тех пор пока не найден способ учитывать подобные вещи, кажется, что необходимо оставить надежду на осуществление сравнений любых периодов времени, более продолжительных, чем очень короткие периоды. Возможным выходом из этого тупика представляется использование разработанного д-ром Маршаллом «цепного» метода<sup>12</sup>. Согласно этому методу, уровень цен 1900 г. сравнивается с уровнем цен 1901 г. на основе рассмотрения того, какие товары продаются и в том и в другом году; при этом появление новых товаров в 1901 г. не принимается во внимание; уровень же цен 1901 г. сравнивается затем с уровнем цен 1902 г.; при этом появление в 1901 г. новых товаров учитывается, однако появление в 1902 г. новых товаров в расчет не берется и т. д. Так, мы можем предположить, что в 1901 г. уровень цен составляет 95% по сравнению с 1900 г., в 1902 г. — 87 по сравнению с 1901 г., в 1903 г. — 103% по сравнению с 1902 г. Приписывая уровень цен 1900 г. за 100%, мы можем построить цепную последовательность индексов цен. При названных выше цифрах она будет выглядеть следующим образом:

|                 |                                                              |
|-----------------|--------------------------------------------------------------|
| 1900 г. . . . . | 100                                                          |
| 1901 г. . . . . | 95                                                           |
| 1902 г. . . . . | 82,6 $\left( \text{т. е. } \frac{95 \cdot 87}{100} \right)$  |
| 1903 г. . . . . | 85 $\left( \text{т. е. } \frac{82,6 \cdot 103}{103} \right)$ |

<sup>11</sup> Аналогичные рассуждения наводят на мысль о том, что появление новых товаров (или, что в данном случае точнее, отличных один от другого товаров) создает в процессе исследования препятствия более серьезные при сравнении двух отдаленных, чем при сравнении двух соседних районов. Ведь гораздо более вероятно, что при рассмотрении двух отдаленных районов (в отличие от двух соседних) в одном из них (например, в тропиках в отличие от севера) будут покупаться товары, неизвестные в другом. Для двух отдаленных районов «цепной» метод исследования (подобный описанному ниже) теоретически мог бы применяться посредством сопоставления «промежуточных» районов, однако на практике такой метод вряд ли оказался бы приемлемым.

<sup>12</sup> См.: A. Marshall. *Contemporary Review*, March 1887, p. 371.

Когда обратные величины этих индексов (которые, очевидно, представляют собой индексы покупательной способности одного фунта стерлингов) подставляются в нашу формулу, позволяющую измерить национальный дивиденд, мы получаем инструмент, с помощью которого цены в периоды, настолько отдаленные один от другого, что их невозможно эффективно сравнивать с помощью какой бы то ни было прямой процедуры, могут быть сопоставлены посредством цепочки из ряда последовательно сравниваемых ступеней. Это похоже на то, как если мы были неспособны разработать какой-либо измерительный инструмент, сохраняющий свою эталонную величину при использовании его в районе, отстоящем от исходного места более чем на 100 миль. В таком случае оказалось бы невозможным каким-либо непосредственным образом сравнивать высоту деревьев, отстоящих один от другого на 100 миль. Но сопоставление высоты деревьев на 1-й и 100-й милях, затем полученной высоты с высотой деревьев на 199-й миле и т. д. позволило бы постепенно произвести косвенное сравнение. С помощью нашего «цепного» метода покупательная способность одного фунта стерлингов для 1900 г. определялась в 100%, а для 1920 г. — в 70%, несмотря на то, что за прошедшие годы появилось множество новых товаров; поэтому мы можем сделать обоснованный вывод о том, что степень экономического удовлетворения, приносимого нашим покупателям (в условиях, определенных выше) одним фунтом стерлингов, вероятно (этого, разумеется, нельзя утверждать наверняка), в 1920 г. меньше, чем в 1900 г.<sup>13</sup> Иными словами, «цепной» метод позволя-

---

<sup>13</sup> Как представляется, проф. Фишер недостаточно оценивает этот аспект «цепного» метода. Если бы не учитывалось появление новых товаров или если бы появление новых товаров в периоды, отдаленные один от другого, не имело существенного значения, я не оспаривал бы его позицию. Тогда, согласно утверждению Фишера, можно было бы при рассмотрении 1900 и 1920 гг. требовать, чтобы соответствующий индекс строился непосредственно на основе данных о ценах и количестве товаров для этих двух лет, данные же о ценах и количестве товаров, характерные для 1910 г. (которые было бы необходимо учесть в случае применения «цепного» метода), оказались бы не относящимися к делу и их учет породил бы **ошибки**. Например, легко видеть, что если данные о количестве товаров и ценах для 1900 г. в точности совпадают с соответствующими данными для 1920 г., то с помощью индекса, полученного на основе «цепного» метода, мы, возможно, не получили бы (как должно было произойти) равные для 1900 г. и 1920 г. показатели (см.

ет найти такую меру, которая, *возможно*, будет правильно указывать на изменения национального дивиденда (в соответствии с его определением) в сторону его увеличения или уменьшения. Никакой другой метод для этого непригоден.

§ 13. Теперь мы приступим к исследованию второй, главной проблемы, поставленной в данной главе. Сформулированная выше формула представляет собой для достижения нашей цели меру, наилучшую из тех, какие только можно предложить. Но ее нельзя применять на практике, потому что для ее построения необходим большой объем такой информации, которая в действительности недоступна. Таким образом, необходимо на базе имеющейся информации сконструировать такую типовую или репрезентативную меру, которая максимально приблизила бы нас к идеалу. Наша, основанная на использовании полной информации мера, кроме своего множителя  $\frac{I_2}{I_1}$ , соответствующего изменению в уровне доходов, состоит из

---

*The Review of Economic Statistics*, May 1921, p. 110). Но если, скажем, в 1920 г. расходы потребителей наполовину обусловлены покупками товаров, не существовавших в 1900 г., то сравнение с помощью «цепного» метода сразу же перестает быть плохим заменителем использования прямого метода: это единственный вид сравнения, который вообще возможен. По этой причине меня более всего привлекает то, что, составляя последовательный ряд количественных показателей, мы должны использовать «цепной» метод, а не метод расчета соответствующих показателей для каждого года по отношению к (одному и тому же) базовому году. Если не требуется учитывать появление новых товаров, то данный спорный вопрос решается просто, поскольку, в то время как «цепной» метод приводит к совершенно правильным результатам только при сравнении следующих один за другим годов, использование другого метода (не считая формулы с постоянными весами, которая неприемлема по другим причинам) приводит к абсолютно правильным результатам только для периода между базовым и всяким другим годом. Но необходимость учитывать появление новых товаров склоняет чашу весов в пользу применения «цепного» метода. Конечно, если при построении цепной последовательности индексов нас интересуют результаты сравнения показателей для двух лет (не следующих один за другим), при котором «цепной» метод не помогает, и если между двумя этими годами появление новых товаров не должно доставлять исследователю хлопот, то лучше будет рассчитывать непосредственно для достижения этой цели новый показатель, вместо того чтобы определять серию показателей (точка зрения Фишера см. в кн.: *The Making of Index Numbers*, p. 308, etc.)

двух частей: той, которая отражает изменение цены набора благ  $C_1$  (включающего количества различных товаров, равные  $x_1, y_1, z_1, \dots$ ), и той, которая отражает изменение цены набора благ  $C_2$  (состоящего из различных количеств товаров  $x_2, y_2, z_2, \dots$ ). Наша приблизительная мера будет, таким образом, также состоять из двух частей, соответствующих приближенным значениям изменения цен наборов  $C_1$  и  $C_2$  соответственно. Как при помощи метода выборочного исследования можно наилучшим образом достичь этого приближения?

§ 14. С каким бы набором благ мы ни имели дело, будь то товары, приобретаемые в определенное время всеми людьми (или только ремесленниками, только работниками низкой квалификации, только представителями любого другого сообщества людей), он, по-видимому, должен состоять из товаров, относящихся к отдельным различным группам благ, общие закономерности изменения цен на которые различны. Надлежащим образом выбранный набор благ должен состоять из товаров, представляющих все группы товаров с их различными характеристиками (товаров, которые входят в состав национального дивиденда), или из товаров, представляющих ту часть дивиденда, которую мы пытаемся измерить<sup>14</sup>. К сожалению, практические соображения делают невозможным строго выполнять эти требования и, более того, вынуждают учитывать товары, которые сами по себе не составляют предмет купли для обычных людей, но которые (подобно пшенице или ячменю) представляют собой сырье для изготовления приобретаемых обычными людьми товаров. Что же касается множества благ, цены которых поддаются наблюдению и могут быть включены в наш выборочный набор, то оно ограничено по двум следующим причинам.

---

<sup>14</sup> Проф. Митчелл пишет: «Многие темпы производства промышленных товаров и особенно потребительских благ, капризные скачки сельскохозяйственного производства, быстрое увеличение дороговизны пиломатериалов и т. п. — все это неотъемлемое выражение тех колебаний, которые в действительности испытывает уровень цен... всякое ограничение области информационных данных влечет за собой ограничение достоверности результатов» (*Bulletin of the USA Bureau of Labour Statistics*, № 173, р. 66—67). Подобное замечание совершенно справедливо, но его не следует истолковывать как призыв к необходимости учитывать в составе дивиденда наравне с конечной продукцией также сырье, которое входит в состав той же продукции.

Во-первых, если речь не идет о ценах отдельных товаров, потребляемых широкими массами людей, трудно установить, каковы розничные цены для потребителей. Джиффен однажды зашел так далеко, что заявил следующее: «Практически доказано, что при исследовании разумно использовать только такие цены на ведущие товары, какие могут формироваться на рынке оптовой торговли». В свете недавних исследований, касающихся розничных цен на продовольствие (и проведенных Советом по торговле и министерством продовольствия), подобное утверждение, по-видимому, носит ограниченный характер, хотя оно по-прежнему справедливо для довольно обширной области данных. Однако даже в тех случаях, когда трудности с данными о розничных ценах можно преодолеть, эти цены неудобны для сравнения за ряд лет, потому что оценки благ имеют свойство содержать в себе различные доли услуг розничного торговца и перевозчика продукции, поэтому эти блага носят такой характер, что в данное время они отличаются от того, что они же представляли собой в другое время. «Если бы свежая рыба могла продаваться только на побережье, то средняя цена на нее была бы низкой. В наше время, когда железные дороги дают возможность продавать такую рыбу внутри страны, ее розничная цена в среднем включает в себя гораздо более высокие подлежащие распределению издержки, чем прежде. Простейший способ преодоления этой трудности состоит в том, чтобы учитывать оптовую цену произвольного блага, как правило, в месте его производства, а затем допустить, что вся величина удешевления за счет транспортировки товаров, людей и информации состоит из отдельных и весьма важных статей расходов»<sup>15</sup>.

Во-вторых, при исследовании довольно трудно опираться даже на оптовые цены производимых товаров, поскольку эти товары, продолжая именоваться по-прежнему, постоянно подвержены изменениям с точки зрения их качества и потребительских свойств. Некогда представляя собой, например, двойной сливочный сыр, стилтонский сыр теперь уже является просто сливочным сыром. Красные вина из урожая винограда различных лет различаются по качеству. Место третьего класса в железнодорожном вагоне теперь совсем не такое, как 40 лет тому назад.

---

<sup>15</sup> A. Marshall. Contemporary Review, March 1887, p. 374.

«Обычный 10-комнатный дом в настоящее время, возможно, имеет вдвое большие размеры, а большая часть издержек по его эксплуатации связана с платой за воду, газ и другие удобства, которых в старых домах не было»<sup>16</sup>. «В течение последних 20 лет, благодаря новым научным методам замораживания и размораживания мяса, качество импортируемой и продаваемой в нашей стране баранины значительно повысилось; в то же время качество привозной говядины снизилось, поскольку поставки ее из Северной Америки практически прекратились, а их место занял ввоз продукции худшего качества из Аргентины»<sup>17</sup>. Подобного же рода трудности возникают при попытке оценить многие прямые услуги, например услуги врачей; эти услуги, как метко заметил Парето<sup>18</sup>, требуют больших затрат, чем вся хлопковая промышленность: сохраняя свое наименование, они часто меняются по существу.

Таким образом, может показаться, что основными видами товаров, за ценами которых можно вести наблюдение (хотя следует принять во внимание, что официальный канадский индекс промышленного производства и несколько индексов, используемых в США, применялись в исследованиях более широкого плана), являются сырьевые материалы на рынках оптовой торговли, особенно на огромных международных рынках. Цены этих товаров (если исключить период войны) в последние годы, вероятно, понизились сравнительно с ценами тех немногочисленных товаров, в стоимости которых транспортные издержки обычно играют меньшую роль; сырье стало несколько дешевле в сравнении с индивидуальными услугами и дороже по отношению к промышленным изделиям, потому что современный процесс обработки усовершенствовался. Такая тенденция (если она существует) к уравниванию в динамике цен тех отдельных предметов, которые не включены в наш выборочный набор, делает подобное ограничение не столь уж серьезным злом. Однако понятно, что мы при этом *pro tanto* замедляем свое приближение к истинной мере. И поскольку стоимость сырья, как правило, составляет небольшую долю в стоимости конечной продукции (так, 50%-ное изменение стоимости первого может

<sup>16</sup> Ibid., p. 375. См. также: A. Marshall. Money, Credit and Commerce, p. 33.

<sup>17</sup> Wood. *Economic Journal* 1913, p. 622—623.

<sup>18</sup> Pareto. *Cours d'économie politique*, p. 281.



вызвать лишь 5%-ное изменение стоимости последней), можно считать преувеличением внимание к подобным колебаниям.

Сказанным список наших затруднений не исчерпывается. Ведь искомая выборка, которая должна представлять отдельные наборы благ, представляет собой не просто список цен, а преискурант цен, умноженных на количество купленных товаров. А наша информация об объеме покупок ограничена в еще большей степени, чем информация о ценах. Существует совсем немного официальных отчетов об объеме ежегодного выпуска продукции (еще меньше — об объеме ежегодных покупок) товаров отечественного производства. В действительности регистрируется объем импорта, но известно не так уж много товаров, которые полностью поставляются из-за рубежа. Эту трудность в некоторых случаях можно обойти, используя обычные бюджеты расходов, что даст возможность получить приближенное представление об усредненном объеме покупок некоторых основных товаров отдельными группами населения. Однако такой метод вряд ли может обеспечить нечто большее, чем грубое усреднение данных. Пользуясь им, мы будем редко иметь возможность проводить различие между количествами различных товаров, входящих в наборы благ, соответствующие разным, близко отстоящим один от другого периодам.

§ 15. Давайте теперь предположим, будто указанные сложности преодолены, в результате чего получена выборка данных, включающая как цены, так и количество товаров для всех соответствующих периодов. Следующая проблема состоит в том, чтобы определить, каким образом можно «взвешивать» цены. На первый взгляд кажется естественным, что «веса» должны быть пропорциональны количеству отдельных товаров, включаемых в набор благ, который обеспечивает данную выборку. Однако в отдельных случаях (теоретически) такую методику расчетов можно улучшить. Дело в том, что одни товары (информацией о которых мы располагаем) могут быть связаны с некоторыми другими, не подпадающими под рассмотрение товарами таким образом, что их цены изменяются, как правило, сходным образом. Подобным товарам (поскольку они представляют некоторым образом другие товары, равно как и самих себя) могут обоснованно присваиваться «веса» более высокие, чем если бы их рассматривали об-

собленно. Следовательно (при идеальном порядке вещей), если мы располагаем статистическими данными о некоторых товарах, обладающих сходными характеристиками, цены наших отдельно выбранных товаров следует «взвешивать» пропорционально не их собственной значимости, но значимости тех групп товаров, которые они представляют. Однако это вряд ли осуществимо на практике. Возможно, что существуют отдельные товары, репрезентативные характеристики которых столь очевидны, что им можно правильно «присудить» «веса», но вряд ли мы будем обладать достаточными знаниями, чтобы осуществить подобное разграничение. В общем случае лучший практически осуществимый способ — это использовать выбранный нами набор таким, каков он есть<sup>19</sup>. Итак, мера изменения дивиденда, построенная на основе использования полной информации об изменении цен набора благ  $C_1$ , имеет следующий вид:

$$\frac{x_1 a_2 + j_1 b_2 + z_1 c_2 + \dots}{x_1 a_1 + j_1 b_1 + z_1 c_1 + \dots}.$$

А ее лучшей возможной аппроксимацией будет формула:

$$\frac{x_1 a_2 + j_1 b_2 + \dots}{x_1 a_1 + j_1 b_1 + \dots},$$

---

<sup>19</sup> Это утверждение доказуемо путем использования принципа обратной вероятности. Существует больше возможностей осуществить выборку (изменяющуюся заданным образом) из полного набора, изменяющегося таким же образом, чем осуществить построение такой выборки из некоторого набора, который изменялся бы иным образом. Поэтому любая заданная выборка, построенная объективно на основе некоторого набора благ, должна, по-видимому, правильнее представлять этот набор, чем в том случае, когда она подвергалась бы ранжированию любого вида. Необходимо, однако, признать, что вопрос о том, должен ли включаться в рассмотрение товар, цена которого изменяется совершенно отличным от всей выборки образом, довольно тонкий. Исключение «крайностей» при наблюдении иногда считается желательным, если проводятся физические измерения. В данном же случае решение зависит от того, показывают ли ожидания *a priori* вместе с общим видом выборки, что исходное распределение, из которого извлечена выборка, подчиняется некоторому установленному закону ошибок. Так это или нет, решить зачастую трудно. Необходимо добавить, что практическое влияние исключения «крайностей» при наблюдении только тогда, по-видимому, будет иметь значение, когда число товаров, включаемых в нашу выборку, мало; но как раз тогда, когда это число мало, труднее всего сформировать адекватную основу для исключений.

где число обозначений ограничено числом товаров, содержащихся в выборочном наборе. Следовательно, наилучшей аппроксимацией меры изменения дивиденда, основанной на использовании полной информации, идея которой сформулирована в конце § 11, является формула:

$$\frac{I_2}{I_1} \sqrt{\frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + \dots} \times \frac{x_2 a_1 + j_2 b_1 + \dots}{x_2 a_2 + j_2 b_2 + \dots}}.$$

§ 16. На практике, как мы уже дали понять, обычно трудно найти приемлемую выборку из множества товаров, для которых известны соответствующие объемы закупок в каждом из двух сравниваемых периодов (или районов). В этих обстоятельствах мы можем оказаться вынужденными удовлетвориться выборкой, в которой количество товаров задано лишь для одного из сравниваемых годов. При этом следует «сократить» приведенную выше формулу, используя ее в следующем виде:

$$\frac{I_2}{I_1} \cdot \frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + \dots}.$$

Формула такого вида используется Британским комитетом по торговле для построения индекса стоимости жизни. Очевидно, выборка в подобном «усеченном» виде менее предпочтительна, чем полная выборка. Но исследование, проведенное проф. Фишером, показывает, что обычно результаты применения «усеченной» выборки не столь уж сильно отличаются от результатов применения полной. И таким образом, у нас нет необходимости разбираться в решении сложного вопроса о том, можно ли к тем же самым данным применить иную формулу, дающую лучшую аппроксимацию полной выборки.

§ 17. Однако в связи с этим нам было бы хорошо застраховаться от возможных ошибок. Иногда полагают, что приведенную выше формулу можно применять с таким расчетом, чтобы принимать цену каждого товара в тот или иной год за базу, т. е. за 100, а его цену в другие годы выражать как произведение этой базы и величины, отражающей разницу данной цены и цены базового года; затем строить количественный показатель, в котором отдельным товарам придаются следующие «веса»:  $x_1, y_1$  и т. д. Это, однако, заблуждение. Формула, построенная

на основе подобных предпосылок, будет отражать изменения в покупательной силе денег не посредством формулы

$$\frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + \dots},$$

а (при условии, что в качестве базы принят первый год наблюдения) посредством выражения

$$\frac{(x_1 b_1) a_1 + (j_1 a_1) b_1 + \dots}{(x_1 b_1) a_2 + (j_1 a_1) b_2 + \dots}.$$

Если же в качестве базы выбирается второй год наблюдения, изменения отражаются посредством выражения

$$\frac{(x_1 b_2) a_1 + (j_1 a_2) b_1 + \dots}{(x_1 b_2) a_2 + (j_1 a_2) b_2 + \dots}.$$

Все эти выражения в общем случае неэквивалентны формуле

$$\frac{x_1 a_1 + j_1 b_1 + \dots}{x_1 a_2 + j_1 b_2 + \dots}.$$

Вообще говоря, они неэквивалентны и одно другому, они могут даже настолько отличаться одно от другого, что если первое будет показывать увеличение покупательной способности денег, то второе будет свидетельствовать о ее уменьшении. Прекрасную практическую иллюстрацию этой неэквивалентности представляют некоторые таблицы, публикуемые Комитетом по торговле и касающиеся стоимости жизни в Англии и Германии соответственно. В «Голубой книге», посвященной положению дел в Англии, реальная заработная плата для работников Лондона, центральных графств Англии и Ирландии исчисляется с помощью индексов, при построении которых заработная плата в Лондоне выбирается в качестве базы, а преобладающие в Лондоне цены потребительских товаров и квартирная плата берутся за 100. В соответствии с этим предположением, придав ценам на предметы потребления и квартирной плате «веса» 4 и 1 соответственно, Комитет по торговле обнаружил, что реальная заработная плата в Лондоне должна быть равна заработной плате в центральных графствах и на 3% превышать ее уровень в Ирландии. Если, однако, в качестве базы выбирался уровень

заработной платы в Ирландии, то реальная заработная плата выражалась следующими величинами: в Лондоне — 98, в центральных графствах — 104, в Ирландии — 100. С аналогичными трудностями пришлось столкнуться при составлении «Голубой книги» для германских городов. Комитет по торговле, приняв заработную плату в Берлине за базу, пришел к выводу, что реальная заработная плата на предприятиях Берлина (за единственным исключением) выше, чем во всех других городах<sup>20</sup>. «Если вместо Берлина выбрать портовые города, расположенные на побережье Северного моря, Берлин в этом списке переместился бы со второго места на четвертое; поменялся бы также порядок расположения других районов. Выбор же вместо Берлина областей центральной Германии вызвал бы еще более существенные изменения в данном перечне»<sup>21</sup>. Вне сомнения, следует считать доказанным, что столь *значительные* расхождения, по-видимому, не должны наблюдаться, за исключением тех случаев, когда речь идет о существенных различиях или о сильных колебаниях цен товаров, которым придан большой «вес» (как будто рассматриваются разные периоды времени). Однако сказанное, хотя и представляет практический интерес, к существу дела не относится. Я считаю, что ни вышеприведенные формулы, ни некий «компромисс» между ними, достигнутый путем использования в качестве базы не данных одного какого-то года, а средней из данных за два года или больший срок, ни даже какое-либо построение, предполагающее использование процентных выражений или относительных цен вместо абсолютного уровня цен, не могут служить равноценными заменителями той формулы, которую мы решили применить.

§ 18. Может случиться, что при некоторых обстоятельствах мы не будем располагать соответствующим знанием и данными, чтобы делать предположения о количестве товаров, производимых в те годы, которые мы пожелаем сравнить; тем самым мы окажемся вынужденными обратиться (ведь при нашем методе измерения предполагается использование индекса цен) к выборке из относительных цен без каких бы то ни было «весов» вообще. При этом совершенно ясно следующее. Нам не нужно строить дан-

---

<sup>20</sup> [Cd. 4032], p. XXXIV.

<sup>21</sup> J. M. Keynes. *Economic Journal*, 1908, p. 473.

ный индекс путем комбинирования относительных цен в простую среднеарифметическую, как это делается при построении количественных показателей Зауэрбека и лондонским журналом *Economist*. Подобный индекс имеет тот фатальный недостаток, который (если оставить в стороне «отсутствие» «весов») проявляется в системах взвешивания, различающихся в зависимости от используемой базы сравнения (в точности таким же недостатком страдает индекс, обсуждавшийся в предыдущем параграфе, хотя он и не был столь «усеченным»). Так, если мы решили уделить внимание только двум товарам, один из которых в цене удваивается, в то время как другой становится в два раза дешевле, индекс подобного типа покажет 25%-ное увеличение общей стоимости обоих товаров при том условии, что в качестве базы выбрана цена в первый год, 20%-ное уменьшение общей стоимости товаров — при условии, что в качестве базы выбрана цена во второй год. Подобных неувязок можно избежать, если использовать среднее геометрическое (этого нельзя делать, однако, когда цена одного из товаров снижается до нулевого значения) или медиану относительных цен. Проф. Фишер провел интересное исследование сравнительных преимуществ каждой из этих двух величин<sup>22</sup>. Очевидно, однако, что обе они в меньшей степени пригодны, чем взвешенная формула, обсуждавшаяся в предыдущем параграфе.

§ 19. В заключение мы должны рассмотреть *надежность* различных применяемых на практике мер изменения дивиденда, которые полезны как «представители» мер, конструирование которых основано на использовании полной информации. Для начала предположим, что мы можем располагать выборкой того же общего вида, какой имеет мера, сконструированная на основе полной информации, что мы имеем в наличии данные о количестве товаров и их ценах для обоих (или для всех) периодов, которые мы намереваемся сравнить. В этом случае можно высказать пять замечаний общего характера. Во-первых, когда выборка группируется из множества наиболее важных товаров (входящих в состав набора, о котором известно все, включая динамику изменения цен), возможная ошибка измерения будет меньше, чем в том случае, когда охва-

---

<sup>22</sup> См.: Fisher. The Making of Index Numbers, p. 211 etc., p. 260 etc.

тывается менее представительное множество. Во-вторых, когда выборка обширна в том смысле, что учитываемые расходы на покупку товаров включают значительную часть совокупных расходов нашей группы покупателей на весь набор благ, тогда возможная ошибка будет меньше, чем в том случае, когда выборка мала. В отношении построенной случайным образом выборки (в смысле метода группировки) надежность нашей меры увеличивается пропорционально корню квадратному из числа товаров, содержащихся в ней. В-третьих, когда покупка каждого товара, входящего в полный набор благ, поглощает небольшую долю совокупных затрат покупателей на весь набор, возможная ошибка меньше, чем в том случае, когда покупка какого-либо товара поглощает значительную долю общих расходов. В-четвертых, когда товары, включенные в нашу выборку, демонстрируют незначительный «разброс» (иными словами, когда различные цены товаров в те годы, которые мы сравниваем, изменяются одинаковым образом), возможная ошибка меньше, чем в том случае, когда товары демонстрируют широкий «разброс». Из приведенных рассуждений следует, что величина ошибки, порождаемой использованием нашей меры (при этом мы совершенно оставляем в стороне трудности, возникающие при анализе в результате появления новых товаров, о чем упоминалось в § 12), в тех случаях, когда сравниваются отдаленные периоды, больше, чем тогда, когда сравниваются близкие периоды. Как показал в результате широкого исследования проф. Митчелл, причина состоит в том, что распределение колебаний оптовых цен между двумя следующими один за другим годами в высшей степени концентрировано; оно более концентрировано, чем это соответствует нормальному закону ошибки; в то же время подобное распределение между двумя отделенными один от другого годами в высшей степени разбросанно. «Для некоторых товаров временной тренд последовательных изменений цены явно непрерывно «стремится» вверх, для других существует постоянно понижающийся тренд, для третьих нельзя определить какой-либо долгосрочной тенденции»<sup>23</sup>. Наконец, если у нас нет возможности получить выборку такого же общего вида, как наша сконструированная на основе использования полной информации мера, и мы

---

<sup>23</sup> *U.S.A. Bulletin of Labour*, № 173, p. 23.

должны будем удовлетвориться одной из «усеченных» форм (как те, что описаны в § 16), то надежность нашей меры будет, конечно, ниже, чем в противном случае. Если же нам остается действовать без информации о количестве товаров и пользоваться средним геометрическим или медианой относительных цен, мера изменения дивиденда также будет не столь надежной. Однако (и это важно заметить) снижение надежности меры в результате использования «худших» формул, как и в результате малых размеров выборки, оказывается не так велико, когда характер движения цен в ходе сравниваемых периодов приблизительно одинаков, но это снижение может оказаться значительным, когда динамика цен совершенно различна.



## Глава VI

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ИЗМЕНЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. Как очевидно, при условии, что величина дивиденда, достающегося неимущим, не уменьшается, увеличение совокупного национального дивиденда (если оно происходит изолированно, без каких бы то ни было сопутствующих явлений) должно приводить к росту экономического благосостояния. Без сомнения, экономическое благосостояние (выраженное в денежной форме) и, следовательно, национальный дивиденд (в соответствии с принятым определением) могут возрастать; в то же время экономическое благосостояние в собственном смысле слова (т. е. с вещественной точки зрения) может уменьшаться в том случае, когда рост обеспеченности различными благами состоятельных людей сопровождается сокращением обеспеченности благами людей неимущих (такого рода «двойное» изменение из рассмотрения исключается при том условии, что доля дивиденда, достающаяся неимущим, не будет уменьшаться). Сказанное не означает, что действие любой причины (речь не идет о доле дивиденда, достающейся неимущим), вызывающее увеличение размеров совокупного дивиденда, должно способствовать росту экономического благосостояния; может случиться и так, что какая-то причина, вызывая увеличение размеров дивиденда, в то же время может оказывать неблагоприятное влияние на экономическое благосостояние. В связи с этим желательно исследовать, насколько с подобной возможностью следует считаться на практике.

§ 2. Изменения в потреблении, которые происходят из-за перемен в составе национального дивиденда, способны вызывать изменения вкусов. Можно вообразить себе мир, устроенный таким образом, что действие некоего фактора, вызывая увеличение национального дивиденда (в соответствии с его данным выше определением), одновременно приводит к такому атрофированию вкусов лю-

дей, что им приносит меньшее удовлетворение использование большего по сравнению с прошлым дивиденда. В действительности же, однако, нет оснований полагать, что действие любого фактора, который на самом деле оказывает воздействие на величину дивиденда, носит именно такой характер. Верно лишь то, что причина, вызывающая увеличение предложения того или иного товара, будет тем самым косвенно изменять вкусы людей по отношению к этому товару. Однако подобное изменение вкусов практически в любом случае будет направлено в сторону увеличения национального дивиденда. Так, когда какие-либо машины проходят испытания, когда изделия представляются в образцовой упаковке, когда картины свободно демонстрируются публике, интерес общественности к приобретению этих товаров увеличивается. Когда трактиры, лотереи или библиотеки легкодоступны, общественным вкусам, связанным с потреблением спиртных напитков, с азартными играми или чтением литературы, не просто потворствуют, их стимулируют. Когда выставляется напоказ чистота дома или освещение<sup>1</sup>, образцовое жилище или показательный земельный участок, то (хотя все это способны наблюдать, не обладая, только соседи) «предметный урок» может достичь своей цели и сделать наглядными скрытые до того достоинства всего этого<sup>2</sup>. Так, «библиотеки с открытым доступом представляют собой средство формирования у людей привычки к наслаждению от чтения хорошей литературы», в то же время банк, хранящий сбережения бедняка, служит «инструмен-

---

<sup>1</sup> См. мнение Уолпоула относительно способа, благодаря которому введение уличных фонарей повлекло за собой увеличение спроса на внутреннее освещение расположенных по соседству домов (Walpole. *History of England*, i. 86). На разработанный метод рекламы электрического освещения ссылается и Уайт в кн.: *Electrical Industry*, p. 57. Компания берет на себя обязательство устанавливать бесплатно на шестимесячный испытательный срок шесть ламп. Домовладелец платит только за использованное электричество. По истечении же шести месяцев компания обязуется демонтировать все электроустройства, если потребитель того, пожелает.

<sup>2</sup> См. рассуждения о практике мисс Октавии Хилл, боровшейся за чистоту *лестничной клетки* ее дома, и мнение сэра Н. Планнетта о Плавучей выставке 1902 г. в: *Ireland in the New Century*, p. 285—287.

том обучения его бережливости»<sup>3</sup>. Точно так же политика многих германских городов, направленная на субсидирование драматических и оперных театров, на организацию симфонических концертов два или три раза в неделю за очень низкую входную плату, является *просветительской* политикой, плоды которой заключаются в увеличении способности человека к наслаждению<sup>4</sup>. Соответственно, когда людям какое-то время поневоле приходится так или иначе обходиться без какого-либо товара, их интерес к приобретению этого товара в результате падает. Подобного рода явления осложняют изучение зависимости экономического благосостояния от такого увеличения (уменьшения) совокупного дивиденда, которое предполагает уменьшение (увеличение) количества некоторых содержащихся в нем благ. Однако эти явления не дают каких-либо оснований сомневаться в том, что увеличение совокупного дивиденда (согласно его определению, приведенному выше) в конечном счете, а также прямо влечет за собой увеличение экономического благосостояния.

§ 3. Однако существует проблема более серьезная и в большей степени заслуживающая рассмотрения. Экономическое благосостояние общества формируется за счет балансирования удовлетворения, получаемого от использования национального дивиденда, и неудовлетворенности, вызванной созданием этого дивиденда. Следовательно, когда национальный дивиденд возрастает одновременно с увеличением объема прилагаемого труда в целях его производства, может возникнуть вопрос: а не вызовет ли расширения объема прилагаемого труда неудовлетворенность

---

<sup>3</sup> Jevons. *Methods of Social Reform*, p. 32. Следует заметить, что подобного рода рассуждения (как полагает д-р Маршалл) имеют относительно узкую область приложения. Он пишет: «Спрос на товары, который в долгосрочной перспективе является высокоэластичным, проявляет высокую эластичность почти мгновенно; так что, за некоторыми исключениями, мы можем говорить о спросе на некоторый товар как о высоко- или низкоэластичном, не уточняя, какой временной горизонт мы имеем в виду» (A. Marshall. *Principles of Economics*, p. 456).

<sup>4</sup> См.: Howe. *European Cities at Work*, p. 147—150. Необходимо отметить, что расширение предпочтений, связанных с использованием одного блага, сопровождается уменьшением склонности к использованию другого блага, выполняющего сходные функции, например использование шерсти по сравнению с хлопком или приобретение нового, «лучшего вида» автомобиля по сравнению с тем, что использовался прежде.

работников, превышающее их удовлетворение от создания продукции? Пока дополнительная работа вызвана (благодаря применению изобретений и т. п.) использованием сделавшихся доступными новых и более прогрессивных средств труда, этого опасаться не стоит. Не стоит опасаться этого и тогда, когда дополнительная работа обусловлена тем, что, скажем, устранены такие помехи, как конфликты между рабочими и работодателями, — конфликты, которые обычно мешали желающим работать. Далее, не стоит опасаться этого, если дополнительная работа вызвана введением таких методов вознаграждения работников, при использовании которых последние вознаграждаются за дополнительную работу эквивалентной дополнительной оплатой. Возможно, однако, что дополнительный труд может быть вызван и другими причинами. Предположим, например, что все общество в соответствии с законом обязано работать восемнадцать часов в день (на самом деле это невероятно) и такая политика способствует увеличению национального дивиденда. Почти наверняка в этом случае удовлетворение, приносимое созданием дополнительного продукта, будет значительно меньше, чем неудовлетворенность, вызванная необходимостью дополнительного приложения труда. Это и есть та причина, действие которой привело к увеличению национального дивиденда и к одновременному снижению (а не ~~к~~ повышению) уровня экономического благосостояния. Подобного рода причины настолько важны в современном мире уже потому, что (оставляя в стороне вопрос о воинской повинности) мы рассматриваем добровольный, а не принудительный труд. И тем не менее можно себе представить, что даже при условии добровольности труда возможно возникновение описанной ситуации. Ошибочное понимание своих собственных истинных интересов может привести рабочих к тому, что они будут приветствовать увеличение продолжительности рабочего дня, что обусловит одновременно возрастание национального дивиденда, но снижение экономического благосостояния. Точно так же в условиях эксплуатации со стороны работодателей рабочие могут оказаться вынужденными согласиться на увеличение продолжительности рабочего дня, считая это злом меньшим, чем понижение уровня заработной платы. В таких случаях существует много возможных причин, способствующих не только увеличению дивиденда, но одновременно и

уменьшению экономического благосостояния. Впрочем, ясно, что такого рода причин среди всего множества причин, относящихся к теме нашего обсуждения, будет немного. В общем случае причины, действие которых приводит к увеличению национального дивиденда за счет увеличения объема прилагаемого труда (так же как и причины, вызывающие его увеличение помимо этого), будут при известных условиях распределения доходов повышать и экономическое благосостояние.

## Глава VII

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ИЗМЕНЕНИЯ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. Если доход передается от людей состоятельных к неимущим, то можно предположить, что пропорции производства различных благ и услуг изменятся. Изделия роскоши уступят место товарам более необходимым, редкие вина — мясу и хлебу, новые машины и фабрики — одежде и небольшим улучшенным жилищам. Произойдут и другие перемены подобного рода<sup>1</sup>. По этой причине

---

<sup>1</sup> Следует заметить, что одним из видов благ, с которым люди будут связывать свои надежды на потребление, является такое квазиблаг, как свободное время. Хорошо известно, что те страны и те отрасли хозяйства, где оплата труда высока, одновременно являются странами и отраслями, где продолжительность рабочего дня невелика, где, кроме того, оплачиваемый труд, требуемый от женщин и детей для поддержания уровня семейного бюджета, осуществляется в наименьших масштабах. Сказанное частично иллюстрируется некоторыми данными о ставках заработной платы и продолжительности труда плотников в Соединенных Штатах Америки, Великобритании, Франции, Германии и Бельгии, опубликованных в: *The Bulletin of U. S. Bureau of Labour*, № 54, p. 1125. Подтверждением служит также анализ проф. Чэпмена, который подчеркивает, что если в Германии шахтер обеспечивает 65,8% семейных доходов, то состоятельный американский шахтер — 77,5% (см.: *Chapman, Work and Wages*, I, p. 17). Данные интересной таблицы г-на Раунтри для работников Йорка при соответствующем рассмотрении показывают то же самое (см.: *Rowntree, Poverty*, p. 71); мисс Весселицки, далее, показывает, что низкооплачиваемая работа на дому распространена среди женщин, проживающих преимущественно в тех районах (например, в Восточной Англии), где плохие условия для применения труда мужчин делают женский надомный труд практически неизбежным, если женщины хотят пополнить доходы своих мужей, тогда как в районах, где труд мужчин оплачивается хорошо, женщины заняты на производстве только тогда, когда сами могут получить высокооплачиваемую работу (*Vessellitsky, The Home-Worker*, p. 4). Можно также сослаться на тесную связь, существующую между повышением заработной платы и сокращением рабочего времени, наблюдаемую в современной английской истории. Кроме того, я подозреваю, что рассмотрение ставок заработной платы и продолжительности рабо-

представляются не вполне строгими рассуждения об изменении в распределении дивиденда в пользу неимущих или в ущерб им. Не существует неизменной, строго определенной массы благ, появляющихся каждый год и распределяемых один раз одним способом, другой раз — иным. На самом деле не существует такого понятия, как «данный дивиденд для двух лет», и, таким образом, невозможно существование такого понятия, как «изменение в его распределении».

§ 2. Это, однако, вопрос формы изложения, а не существа дела. Когда я говорю, что распределение дивиденда изменилось в пользу неимущих, я *имею в виду* следующее: при данной общей производительной способности общества неимущие слои получают благ больше, чем хотели бы, за счет того, что состоятельные слои получают меньше, чем требуют. На первый взгляд можно подумать, что единственный способ, которым допустимо было бы достичь этого, заключается в перераспределении покупательной способности между состоятельными слоями и слоями неимущих в пользу последних. Это, однако, не так. Вполне возможно, что неимущие будут выигрывать, а состоятельные слои нести убытки, даже если величина покупательной способности (т. е. способности распоряжаться производительными ресурсами) тех и других слоев останется неизменной. Такое может произойти, если будут совершенствоваться технические методы производства благ, потребляемых в основном неимущими, и одновре-

---

чего дня в различных районах Англии вскрыло бы совершенно сложные закономерности. Сказанное справедливо, в частности, в отношении данных о заработной плате и продолжительности рабочего дня каменщиков, содержащихся в: Abstract of Labour Statistics for 1908, p. 42 et seq. Приведение подобных фактов означает, правда, что нужно признать некоторые неувязки с точки зрения метода изложения, принятого в данной книге, потому что свободное время в моем определении национального дивиденда не рассматривается как благо. Поэтому до тех пор, пока совершенствование распределения дивиденда приводит к тому, что досуг станет замещать другие блага, будет наблюдаться соответственно уменьшение величины национального дивиденда. Тем не менее ясно, что такого рода уменьшение следует оставлять без внимания в том случае, если мы рассматриваем влияние изменений в распределении дивиденда на экономическое благосостояние, ведь благосостояние в связи с уменьшением выпуска продукции (к которому ведут изменения в распределении) сокращается неизбежно в меньшей степени, чем оно растет в результате увеличения свободного времени.

менно ухудшаться условия производства благ, потребляемых в основном людьми состоятельными, и если в итоге величина национального дивиденда (в соответствии с его определением, приведенным в гл. IV) останется прежней. Подобное может случиться и тогда, когда в результате принятия системы нормирования потребления или в результате проведения других мероприятий подобного рода зажиточные слои окажутся вынужденными переключить свой спрос с товаров, имеющих важное значение для неимущих и производящихся в таких условиях, когда уменьшение спроса на них вызовет понижение цен. *Per contra* \* (вопрос этот имеет большое практическое значение и будет рассмотрен в ч. IV) доля национальных производительных ресурсов, находящихся в распоряжении неимущих, может увеличиваться как абсолютно, так и относительно; если же, несмотря на это, процесс, обеспечивающий увеличение данной доли, приводит к возрастанию стоимости тех благ, которые играют существенную роль в потреблении неимущих, то они от этого в действительности не выиграют. Итак, изменения в распределении дивиденда в пользу неимущих могут быть реализованы способами, отличными от перераспределения покупательной способности (или права распоряжения производительными ресурсами); и эти изменения *не подразумевают* передачи неимущим данных благ. Тем не менее передача подобного рода представляется исключительно важной, и ее можно рассматривать в качестве основного средства, позволяющего осуществлять изменения в распределении дивиденда в пользу неимущих.

§ 3. На основе этих рассуждений представляется желательным (если возможно) установить определенную зависимость между изменениями в распределении национального дивиденда и изменениями в экономическом благосостоянии, — зависимость, соответствующую выявленной в предыдущей главе взаимосвязи между изменениями в размере национального дивиденда и изменениями в уровне экономического благосостояния. При рассмотрении этого вопроса мы не должны забывать о том, что экономическое благосостояние, достигаемое индивидом в тот или иной период, зависит в большей степени от доли дохода, которую данный индивид потребляет, и в меньшей — от

---

\* *Per contra* (лат.) — наоборот. — Прим. ред.



дохода, который он получает, что, чем богаче человек, тем, по-видимому, меньшую часть своих совокупных доходов он будет потреблять; таким образом, если общий доход данного человека превышает доход другого человека — бедняка, — скажем, в двадцать раз, то его потребляемый доход может быть больше, к примеру, только в пять раз. Тем не менее очевидно, что любое перераспределение доходов между относительно состоятельным и сравнительно бедным человеком, имеющим примерно те же склонности (коль скоро оно способствует удовлетворению более настоятельных нужд за счет менее настоятельных), должно приводить к увеличению совокупного удовлетворения потребностей. Итак, старый закон убывающей полезности неизбежно приводит к следующему утверждению: действие того или иного фактора, вызывающее увеличение абсолютной доли достаемого неимущим реального дохода (при условии, что размер национального дивиденда ни в каком смысле не уменьшается), как правило, вызовет увеличение экономического благосостояния<sup>2</sup>. Этот вывод подтверждается соображениями следующего порядка. Милль писал: «Люди не просто желают быть богатыми, они хотят быть богаче других. Скупой, алчный человек испытывал бы мало удовлетворения или совсем не испытывал бы его, обладая любым богатством, если бы при этом он оставался самым бедным среди всех своих соседей или соотечественников»<sup>3</sup>. Более подробно те же мысли у сеньора Ригнано: «Что касается человеческих потребностей, порождаемых тщеславием, они могут быть с равным успехом удовлетворены с помощью как малых, так и больших усилий. Только существование чрезвычайно богатых людей приводит к необходимости предпринимать большие, а не малые усилия, чтобы удовлетворить

---

<sup>2</sup> Мы не будем здесь рассматривать такой сложный случай, когда перераспределение доходов ведет к уменьшению дивиденда по сравнению с его величиной в один из периодов (предшествующий изменению дивиденда или следующий за ним), но не ведет к его уменьшению по сравнению с другим периодом. В дальнейшем мы будем предполагать, что имеем дело с такими изменениями дивиденда, которые либо «положительны», либо «отрицательны» с точки зрения его величины в тот и в другой период; тем самым (за исключением особых случаев) мы будем говорить просто об увеличении или об уменьшении дивиденда.

<sup>3</sup> Posthumous Essay on Social Freedom. — *Oxford and Cambridge Review*, January 1907.

подобные потребности. В действительности же человеческое желание выглядеть вдвое «богаче» по сравнению с кем-то другим, т. е., например, обладать вещами (драгоценными камнями, одеждой, лошадьми, парками, предметами роскоши, домами и т. п.), стоящими вдвое дороже, чем вещи другого человека, удовлетворяется в одинаковой мере и в том случае, когда один из них имеет десять вещей, а второй — пять, и в том случае, когда первый имеет сто вещей, а второй — пятьдесят»<sup>4</sup>. При этом значение относительного (в отличие от абсолютного) дохода должно быть, по-видимому, невелико, если речь идет о доходах, которых хватает человеку лишь на обеспечение первичных и необходимейших жизненных удобств, и велико, если речь идет о крупных доходах. Иными словами, большая степень удовлетворения потребностей, обусловленная доходами людей богатых, объясняется скорее *относительной*, нежели абсолютной величиной этих доходов. Подобное значение дохода останется в силе, даже если все состоятельные люди перестанут получать доходы. Ущерб, который наносится экономическому благосостоянию зажиточных слоев в случае передачи их права распоряжаться ресурсами неимущим, будет существенно меньше по сравнению с выигрышем в уровне экономического благосостояния неимущих, чем если рассуждать с позиций закона об убывающей полезности.

§ 4. Необходимо, конечно, признать, что если бы богатые и бедные составляли две расы, представители которых обладают различной психической конституцией, а именно такой конституцией, при которой богатые имеют врожденную способность испытывать большее экономическое удовлетворение, чем бедные (располагая для этого некоторым данным доходом), то возможность увеличить за счет подобных перемен уровень благосостояния была бы чрезвычайно сомнительной. Более того, даже не делая предположения о врожденных расовых различиях людей, можно было бы утверждать, что богатый человек в силу своего воспитания и образования способен, располагая данным доходом (например, в тысячу фунтов), получать удовлетворение гораздо более значительное, чем бедняк. Ведь если некий индивид, привыкший к данному

---

<sup>4</sup> Rignano. Di un socialismo im accordo colla dottrina economica liberale, p. 285.

жизненному уровню, неожиданно обнаруживает, что его доход возрос, то он склонен растратить дополнительный доход на обеспечение себе захватывающих удовольствий, которые могут (если оценить их прямые и косвенные последствия) определенным образом даже снизить для него степень удовлетворения. На подобного рода рассуждения можно дать подходящий ответ. Общеизвестно, что в любой данный период вкусы и темперамент людей, долгое время испытывавших нужду, в большей или меньшей мере регулируются их окружением и что неожиданное и резкое увеличение дохода должно, видимо, повлечь за собой какие-то значительные бездумные расходы, приносящие мало пользы или совсем не приносящие пользы с точки зрения роста экономического благосостояния. Однако в тех случаях, когда сравнительно высокий доход поддерживается довольно продолжительное время, бездумных расходов больше не будет; когда увеличение доходов происходит постепенно или (что еще лучше) осуществляется таким образом, что человек этого непосредственно не ощущает (например, в результате понижения цен), безрассудные потребности вовсе не появятся. В любом случае утверждать, что безрассудство малоимущих настолько велико, что не способствует какому бы то ни было экономическому благосостоянию, — значит пытаться с помощью противоречивых рассуждений увести дискуссию далеко в сторону от обсуждаемой проблемы. Как мне представляется, справедливый взгляд на дело замечательно высказан г-ном Принглом и г-ном Джексоном в их специально подготовленном докладе для членов комиссии по закону о бедных: «Именно постоянная склонность к потреблению спиртных напитков должна удерживать неквалифицированных и наименее образованных лиц на их социальных позициях. По мере того как различные отряды трудящихся добиваются более полной занятости и более высокой оплаты труда, они возвышаются и характером и достоинством. Тот факт, что расходы на спиртные напитки сокращаются и одновременно по всей стране растет оплата труда, служит одним из наиболее обнадеживающих признаков достигнутого нами прогресса»<sup>5</sup>. Суть дела состоит в том, что, хотя в существующих условиях психическая конституция малоимущих препятствует возросшему дохо-

---

<sup>5</sup> [Cd. 4795], p. 46.

ду приносить им некоторую пользу, спустя некоторое время (в особенности если этот период достаточно продолжителен для формирования нового поколения) обладание подобным доходом все-таки даст малоимущим возможность развиваться (посредством образования или за счет собственных способностей и дарований) и приспособливаться к распоряжению возросшими доходами \*. Таким образом, если смотреть на дело в долгосрочной перспективе, становится ясно, что различия во вкусах и темпераментах между состоятельными и малоимущими людьми стираются как раз потому, что происходит перераспределение доходов между ними. Поэтому такие различия, очевидно, не могут использоваться в качестве аргумента для отрицания выгоды от перераспределения доходов <sup>6</sup>.

§ 5. Наконец, хотя общие рассуждения (вроде тех, что были приведены выше), вероятно, необходимы для доказательства наших положений, они, в сущности, не нужны, чтобы убедить нас в обоснованности этих положений. Мы убедимся в этой обоснованности, если только задумаемся над тем, как у нас в стране действительно распределяется доход, или (что еще лучше, поскольку информация о текущем состоянии дел отсутствует) над тем, как он распределялся до войны. Чтобы провести требуемые расчеты со сколько-нибудь приемлемой степенью точности, мы не обладаем в должном объеме необходимыми данными. Однако, основываясь на работе, выполненной д-ром Боули <sup>7</sup>, мы можем рискнуть сделать следующую грубую оценку, относящуюся непосредственно к довоенному периоду: 12 тыс. наиболее зажиточных семей в стране получали примерно  $\frac{1}{15}$  совокупного национального дохода;  $\frac{1}{50}$  всего населения, включающая самых состоятельных людей, получала  $\frac{1}{4}$ , а самая богатая  $\frac{1}{9}$  всего населения получала

---

\* Подобное утверждение содержит грубое искажение действительности. В соответствии с прочно укоренившейся в буржуазной политической экономии традицией автор стремится «обосновать» имущественное неравенство, что позволяет капиталистам выжимать из рабочих прибавочную стоимость. — *Прим. ред.*

<sup>6</sup> Аналогичным образом, когда мы пытаемся заглянуть в далекое будущее, рассуждения о том, что уменьшение реальных доходов состоятельных людей наносит определенный ущерб благосостоянию, поскольку-де вынуждает их отказываться от устоявшихся привычек, почти полностью теряют свою убедительность.

<sup>7</sup> *Quarterly Journal of Economics*, February 1914, p. 281; *The Division of the Product of Industry before the War*, 1918, p. 11, 14.

ла почти  $\frac{1}{2}$  этого совокупного дохода. Оставшаяся доля совокупного национального дохода, представлявшая собой чуть больше его половины, должна была распределяться между мелкими самостоятельными работниками и служащими с заработком менее 160 фунтов стерлингов в год и почти всей массой наемных рабочих. Приводимая ниже таблица, содержащая данную д-ром Боули оценку распределения дохода внутри последней группы для 1911 г., освещает этот вопрос более подробно.

**Номинальная заработная плата взрослых работников  
за полную рабочую неделю  
(включая оплату натурой) <sup>1</sup>**

| Зарботная плата     | Численность работников, получающих данную заработную плату, тыс. человек | Доля данной группы в общей численности работников |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Меньше 15 шиллингов | 320 (преимущественно в сельском хозяйстве)                               | 4                                                 |
| 15—20               | 640                                                                      | 8                                                 |
| 20—25               | 1600                                                                     | 20                                                |
| 25—30               | 1680                                                                     | 21                                                |
| 30—35               | 1680                                                                     | 21                                                |
| 35—40               | 1040                                                                     | 13                                                |
| 40—45               | 560                                                                      | 7                                                 |
| 45 и выше           | 480                                                                      | 6                                                 |

<sup>1</sup> Данные взяты из: *Contemporary Review*, October 1911, p. 1.

Изучая данные, мы все-таки должны помнить, что если глава семьи имеет низкий доход, то вероятность того, что его жена и дети будут наниматься на работу, выше, чем если бы его доход был высоким. Поэтому распределение дохода между семьями отличается большей равномерностью, чем между отдельными работниками. Это, однако, не столь уж существенно. Действительное значение приведенных данных становится понятным, если обратиться к исследованию тем же автором условий жизни в четырех промышленных городах. Всего в этих городах проживают «около 2150 семей рабочих общей численностью 9720 человек. Из них 1567 семей, или 16 %, живут в условиях крайней нужды», иными словами, их доходы настоль-

ко низки, что, даже если бы эти доходы расходовались абсолютно разумно, с их помощью все равно было бы невозможно обеспечить должное существование. «Из 3287 обследованных детей 879 человек, или 27%, проживают в семьях, которые неспособны обеспечить минимальный уровень дохода, необходимый для поддержания здоровья членов семьи»<sup>8</sup>. Разумеется, чрезмерные доходы сравнительно зажиточных слоев не означают, что их потребление столь же чрезмерно. В Англии ежегодные новые инвестиции (накануне войны они составляли приблизительно 350 млн. фунтов стерлингов), а также бюджет центральных и местных властей (более 200 млн. фунтов стерлингов) в значительной мере должны были обеспечиваться за счет вычетов из этих доходов; поэтому состоятельные и относительно зажиточные люди ежегодно могли тратить на различные виды удовольствий не более 300 млн. фунтов стерлингов. Более того, в оценках денежных доходов просматривается тенденция к преувеличению относительных реальных доходов состоятельных людей, поскольку этим лицам зачастую приходится оплачивать сходные услуги по сравнительно более высоким ценам, чем малоимущим. Например, многие лондонские магазины ставят «кредитоспособных клиентов» в худшие условия; расценки в гостиницах также носят дискриминационный характер. Было даже высказано предположение, что номинальный денежный доход состоятельных слоев, расходуемый ими, примерно на 25% превышает их реальный доход<sup>9</sup>. Точно так же оценки денежных доходов зачастую заставляют считать, что реальные доходы малоимущих меньше, чем они есть на самом деле; при этом оставляется без внимания оказываемое этим лицам предпочтение. Так, д-р Боули указывает: «Мясник, по-видимому, может повысить цены для дневных покупателей без большого ущерба для своего дела, но он не может поступить так в отношении своих вечерних покупателей. Доходам рабочих может быть нанесен ущерб меньшим повышением цен, чем доходам состоятельных слоев. Это соображение осо-

<sup>8</sup> *Livelihood and Poverty*, p. 46—47. Причина того, что насыщается такое громадное число бедствующих детей, двоякая: с одной стороны, семьи неимущих, как правило, больше остальных семей, с другой — многодетность семьи сама по себе составляет причину ее постоянной нужды (см.: Bowley. *The Measurement of Social Phenomena*).

<sup>9</sup> *Urwic. Luxury and the Waste of Life*, p. 87, 90.

бенно справедливо, если речь идет о покупателях, совершающих свои покупки вечером по субботам». Однако (при условии, что сделаны соответствующие оговорки) данные, приведенные в расположенной выше таблице, не оставляют места сомнениям в том, что перед войной в руках сравнительно зажиточных слоев были сосредоточены значительные чрезмерные доходы, «наступление» на которые (по выражению д-ра Боули) следует проводить путем перераспределения. Нет оснований полагать, что в нынешние времена положение изменилось. Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что до тех пор, пока величина дивиденда в целом не уменьшается, любое значительное увеличение реальных доходов неимущих слоев за счет соответствующего снижения реальных доходов сравнительно богатых слоев почти наверняка приведет к росту экономического благосостояния.

§ 6. Необходимо заметить, что выведенное нами заключение не вполне соответствует предположению о том, что экономическое благосостояние должно увеличиваться в результате чего-то такого, что *ceteris paribus*\* делает распределение национального дивиденда более равномерным. Если бы все общество состояло только из двух человек, подобных несоответствий не наблюдалось бы. Но в отношении общества, состоящего из множества людей, смысл фразы «делает распределение национального дивиденда более равномерным» остается неясным. Проф. Парето измеряет неравенство в распределении дохода, деля логарифм числа доходов, превышающих некоторую величину  $x$ , на логарифм величины  $x$ . Подобную меру довольно трудно использовать, пока не принята точка зрения Парето, состоящая в том, что для любого данного распределения дохода отношение двух упомянутых логарифмов остается приблизительно одинаковым для всех значений  $x$ ; даже если эта точка зрения окажется принятой, то следующий вопрос остается открытым для обсуждения: почему величина, обратная данной мере (эта величина, само собой разумеется, свидетельствовала бы о сравнительно меньшем равенстве по сравнению с мерой Парето), в распределении дохода не может использоваться в расчетах<sup>10</sup>.

---

\* *Ceteris paribus* (лат.) — при прочих равных условиях. —  
Прим. ред.

<sup>10</sup> G i n i. Variabilita e mutabilita, p. 72.

Среди других методов измерения степени равенства в распределении наиболее известным является использование среднеквадратического отклонения. С помощью этого метода можно показать (исходя из предположения, что температура у всех членов общества одинакова), что уменьшение неравенства в распределении дивиденда, *возможно* (хотя и не обязательно), увеличивает степень совокупного удовлетворения<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Если  $A$  — средний доход,  $a_1, a_2, a_3, \dots$  — отклонения от этого среднего, то совокупное удовлетворение в соответствии с нашим предположением будет равно:

$$n(f)A + (a_1 + a_2 + \dots)f' + \frac{1}{2!}(a_1^2 + a_2^2 + \dots)f'' + \\ + \frac{1}{3!}(a_1^3 + a_2^3 + \dots)f''' + \dots$$

Однако нам известно, что  $\{a_1 + a_2 + \dots\} = 0$ .

Мы ничего не знаем о том, положительна или отрицательна в нашем выражении сумма членов перед третьим слагаемым. Однако выражение  $\frac{1}{2!}(a_1^2 + a_2^2 + \dots)f''$  заведомо отрицательно. Если поэтому четвертый и последующие члены выражения малы по сравнению с третьим, то несомненно (а в общем случае это вероятно), что совокупное удовлетворение тем больше, чем меньше  $(a_1^2 + a_2^2 + \dots)$ . Эта сумма, разумеется, изменится так же, как и среднеквадратическое, или стандартное, отклонение  $\sqrt{\sum \frac{a_i^2}{n}}$ . Д-р Дальтон в

своей интересной статье *The Measurement of the Inequality of Incomes* показал, что в обществе, доходы многочисленных членов которого сильно отклоняются от средней величины, вероятность увеличения совокупного удовлетворения, о которой идет речь в вышеприведенной дискуссии, весьма незначительна (*Economic Journal*, September 1920, p. 355).



## *Глава VIII*

### **ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ВЕЛИЧИНЫ ДИВИДЕНДА НА ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ**

§ 1. В предыдущих трех главах ничего не было сказано о том, какое влияние могут оказывать обсуждавшиеся изменения национального дивиденда на численность населения. Теперь это упущение необходимо исправить. Те пространные выводы, которые были получены в отношении как размеров, так и распределения национального дивиденда, могут вызвать следующие возражения: увеличение дохода, получаемого определенной группой людей, стимулирует расширение численности группы до тех пор, пока душевой доход этих людей вновь не уменьшится до своей прежней величины, пока, следовательно, они не перестанут получать выгоду. Подобный довод действительно нередко высказывается, когда речь идет о последствиях увеличения дохода тех рабочих, которые заняты ручным трудом; и в таком случае он представляется гораздо более справедливым, чем когда бы то ни было, поэтому достаточно ограничиться исследованием именно этого аспекта вопроса. Сначала я предполагаю рассмотреть его с самой общей точки зрения или (имея в виду цели исследования) с позиций изолированной, отдельно взятой условной страны; затем я намерен обратиться к вопросу о том, насколько полученные результаты следует видоизменить, чтобы приспособить их для одной из стран, образующих объединенную семью современных народов. В ходе исследования, направленного на решение двух поставленных вопросов, необходимо условиться о том, что увеличение дохода наемных работников не подразумевает прироста дохода, вызванного предложением со стороны государства преднамеренных и явных субсидий, стимулирующих покупательную способность многодетных семей. В Соединенном Королевстве в условиях действия прежнего закона о бедных такое субсидирование действительно наблюдалось; далее, наш современный подоходный налог направлен в

известной мере на решение тех же задач; наконец, во Франции в соответствии с законом, принятым незадолго до войны, проводилась сходная политика<sup>1</sup>. Подобное увеличение дохода малоимущих, несомненно, порождает тенденцию к росту численности населения; при решении некоторых практических проблем это соображение играет важную роль. Однако сейчас мы рассматриваем такое увеличение дохода, которое не представляет собой специального, целенаправленного стимулирования рождаемости.

§ 2. Если мы предусмотрительно оставим в стороне сравнительно скрытые последствия, которые может вызвать возрастание дохода в области предпочтений и вкусов людей, наша дискуссия фактически вырождается в выяснение того, в какой степени обоснован известный «железный закон заработной платы». Согласно этому «закону», рост численности работников постоянно приводит к уменьшению их заработков до «прожиточного уровня» и делает, таким образом, невозможным в любых обстоятельствах увеличение реального *душевого дохода*. Между прочим, следует заметить, что, даже если бы этот закон на самом деле имел место, утверждение о том, будто рост богатства работников ведет к увеличению экономического благосостояния, нельзя было бы с полной уверенностью опровергнуть. Ибо можно было бы по-прежнему утверждать: при том условии, что рабочие ~~средних~~ средних размеров добиваются всю свою жизнь некоторого превышения степени удовлетворения потребностей над степенью неудовлетворенности, рост числа семей сам по себе подразумевает увеличение экономического благосостояния<sup>2</sup>. Однако (если иметь в виду цель моего исследования) у меня нет какой-либо необходимости настаивать на этой спорной точке зрения. Численность населения не обнаруживает тенденции к такому увеличению, которое бы вызывало снижение душевного дохода до «прожиточного уровня». Без сомнения, верно то, что прямым и непосредственным следствием увеличения в дивиденде доли, получаемой некоторой

---

<sup>1</sup> *Economic Journal*, December 1913, p. 641.

<sup>2</sup> Но все-таки обратите внимание на замечание Сиджуика: «Представляется в высшей степени сомнительным, что простое увеличение численности человеческих существ, ведущих в Англии жизнь обычных неквалифицированных рабочих, может помочь многим стать по-человечески счастливыми» (Sidgwick. *Principles of Political Economy*, p. 522, note).

группой людей, должен быть *какой-то* рост населения. Так, хорошо известно, что коэффициент брачности в Англии в первой половине XIX в. изменялся в направлении, противоположном изменению цен на пшеницу, а во второй половине века — в том же направлении, что и экспорт, доходы расчетной палаты и т. п.<sup>3</sup>, что коэффициент смертности падает по мере роста богатства и *vice versa*. Утверждать же, что увеличение дохода в такой мере стимулирует рост населения, что индивидуальные заработки трудящихся вновь снижаются до уровня, на котором они находились до того, как доходы стали увеличиваться, — значит противоречить опыту. Существует два способа, посредством которых работники, занятые физическим трудом, могут проявить возросший спрос на материальные блага, а именно: посредством увеличения своей численности и посредством повышения уровня своих бытовых удобств. Различие между двумя этими способами хорошо иллюстрируют следующие противоречащие один другому примеры из книги Мальтуса *Principles of Political Economy*. С одной стороны, он обнаружил, что богатство, возросшее в результате того, что в Ирландии начали выращивать картофель, было «почти полностью израсходовано на поддержание часто встречающихся крупных семей». С другой стороны, когда в Англии между 1660 и 1720 гг. упали цены на зерно, многие трудящиеся израсходовали свою возросшую заработную плату (в реальном выражении) на то, чтобы улучшить качество потребляемых ими продуктов питания и решительно поднять уровень своих бытовых удобств<sup>4</sup>. Невозможно *a priori* предсказать, каким способом возросшие ресурсы будут использоваться больше. Данное соотношение будет неодинаковым для различных периодов и различных районов. Лерой-Больё, например, считает, что повышение спроса на материальные блага, обусловленное ростом численности населения, было

---

<sup>3</sup> См.: Pareto. Cours d'économie politique, p. 88 et seq., см. также: Marshall A. Principles of Economics, p. 189—190.

<sup>4</sup> Malthus. Principles of Political Economy, p. 252, 254. Г-н Райт, комментируя падение коэффициента рождаемости в конце XIV в., полагает, что возрастание власти людей над природой должно рассматриваться прежде всего как повышение уровня бытовых удобств в том случае, когда это возрастание проявляется в снижении цен, а не тогда, когда оно проявляется в повышении денежной заработной платы, — ведь люди не без труда понимают, что скрывается за деньгами (Wright. Population, p. 117).

характерно в последнее время главным образом для Бельгии и Германии, а повышение спроса на материальные блага, обусловленные повышением требований к комфорту, — для остальных европейских стран<sup>5</sup>. Однако почти наверняка (и в этом главное) можно утверждать, что увеличению спроса за счет роста населения не будет позволено поглотить все плоды возросшего господства над природой.

§ 3. В нашем исследовании (как подчеркивалось еще в самом начале) не учитывается, какие глубокие последствия может повлечь за собой повышение оплаты труда. С точки зрения большой группы исследователей, возглавляемой Брентано, прямым и непосредственным следствием экономического процветания любого слоя общества будет, как правило, увеличение коэффициента брачности, а вслед за этим и коэффициента рождаемости. Эти исследователи, однако, утверждают, что подобного рода процветание вызовет через продолжительный отрезок времени развитие более высоких культурных и духовных потребностей, которые будут предполагать обдумывание вопроса о количестве детей в семье, а на передний план в жизни людей выйдут другие возможности удовлетворять свои потребности, возможности, не связанные с появлением детей. Следовательно, эти ученые настаивают на том, что в далеком будущем увеличение дохода любого общественного слоя приведет, по-видимому, не просто к нулевому росту коэффициента рождаемости и числа новорожденных, а, скорее всего, к их уменьшению<sup>6</sup>. Так, Брентано заявляет, что непрерывное повышение богатства и уровня культуры «как при сравнении различных слоев общества, так и в рамках одного и того же слоя, а также при сравнении одних и тех же людей в различные периоды их жизни обусловило уменьшение рождаемости... По мере того как формируются условия экономического процветания, увеличивается и число удовольствий, которые, конкурируя с удовольствиями брака, приводят к тому, что любовь к детям обретает новый, утонченный характер, и все это приводит к тому, что желание людей производить и вос-

---

<sup>5</sup> Leroy-Beaulieu. La Répartition des richesses, p. 439.

<sup>6</sup> См.: Mombert. Archiv für Socialwissenschaft, vol. XXXIV, p. 817; Artalion. Les Crises périodiques surproduction, vol. I, p. 208—209.

питывать детей уменьшается»<sup>7</sup>. Например, те люди, которые намереваются оставить своим детям определенное наследство, в большей степени подвержены влиянию того обстоятельства, что при многочисленности семьи оставляемое после смерти хозяев наследство должно быть разделено на многие мелкие части, в отличие от тех, кому нечего оставить наследникам и на действиях которых не сказываются экономические мотивы. Конкретное подтверждение этого взгляда представляет статистическое исследование д-ра Херона, проведенное в Лондоне. Он выявил, что для некоторых районов количество новорожденных детей на 100 женщин и различные показатели социального положения этих женщин взаимосвязаны. В качестве соответствующих показателей для своего исследования он выбрал долю работающих мужчин, занятых профессиональной деятельностью, численность домашней женской прислуги в расчете на 100 семей, количество разнорабочих на 1000 мужчин, долю людей, проживающих более чем по двое в одной комнате, число нищих и психически неполноценных в расчете на 1000 человек. Было обнаружено также, что низкий показатель преуспевания и высокий коэффициент рождаемости сопутствовали один другому. Этот вывод следовало бы дополнить тем фактом, что низкий показатель преуспевания сопровождался высоким коэффициентом детской смертности. Однако проведенное исследование показало, что высокая детская смертность все-таки не могла «нейтрализовать» высокую рождаемость; в результате оказалось, что «женщины в районах, где крайне низкий показатель преуспевания и уровень культуры (очевидно, что мужья этих женщин так же бедны, как и они сами), имеют самые многочисленные семьи»<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> *Economic Journal*, 1910, p. 385.

<sup>8</sup> The Relation of Fertility in Man to Social Status, p. 15, 19. М. Бертильон показал, что высокий коэффициент рождаемости и высокий коэффициент смертности, как правило, взаимосвязаны (Bertillon M. La Depopulation de la France, p. 66 et seq.). Эта взаимосвязь обусловлена частично тем, что смерть одного ребенка, скажем, побуждает родителей к рождению другого, а частично тем, что высокий коэффициент рождаемости нередко свидетельствует о том, что многие дети рождаются в плохих условиях и потому, вероятно, могут умереть в детстве. Так, Ньюсхолм полагает, что выявленная взаимосвязь, «возможно, в значительной мере объясняется тем, что большие семьи распространены среди беднейших слоев населения, а именно эти слои особенно подвержены воздействию

Более того, сопоставление соответствующих показателей за 1851 и 1901 гг. выявило тот ужасающий факт, что «взаимозависимость, о которой идет речь, за последние 50 лет стала вдвое крепче»<sup>9</sup>. Выводы, к которым позволяют прийти подобные сопоставления, обоснованы не так уж и строго, как это может показаться на первый взгляд. Связь между высокой степенью преуспевания и низким коэффициентом рождаемости частично может быть обусловлена тем, что человек, имеющий небольшую семью, находится в лучшем положении с точки зрения возможности скопить состояние, а связь между проживанием в богатых районах и низким коэффициентом рождаемости может быть отчасти обусловлена сосредоточением в этих районах домашней прислуги и прочих иждивенцев, представляющих собой особую, бедетную группу. Кроме того, связь между величиной богатства и размером семьи, возможно, частично объясняется тем, что люди, брак которых бесплоден, распределяя свою собственность между меньшим числом наследников, как правило, в среднем богаче других<sup>10</sup>. Однако подобные рассуждения, хотя и важны сами по себе, не объясняют полностью наблюдаемых фактов. Сказанное о скрытых до времени последствиях экономического процветания значительно усиливает наш вывод о том, что в изолированном от других обществе рост достатка неимущих, по-видимому, не сводится на нет в результате значительного возрастания численности населения.

§ 4. Если в расчет приять тот факт, что в современном мире ни одна страна не изолирована от других, вопрос становится не столь ясным. Разумеется, если реальный доход рабочих, занятых физическим трудом в какой-нибудь стране, увеличился, поскольку средняя производительность труда этих рабочих возросла, для имми-

---

факторов, порождающих детскую смертность» (Newsholme. Second Report on Infant Mortality [Cd. 6909], p. 57). Аналогичный вывод в отношении населения Северной Англии получен Эльдертоном в: Report on the English Birth-rate, Part I.

<sup>9</sup> The Relation of Fertility in Man to Social Status, p. 15, 19. Широкое обсуждение этих и других аналогичных проблем применительно к современным условиям см. в: Stevenson. The Fertility of the Various Social Classes. — *Statistical Journal*, May 1920; Yule. The Fall in the Birth-rate.

<sup>10</sup> Darwin. Enginies in Relation to Economics and Statistics. — *Journal of the Royal Statistical Society*, 1919, p. 7.

грации из какой бы то ни было другой страны нет, следовательно, никаких стимулов. Но если реальный доход рабочих увеличивается в результате применения того или иного открытия или изобретения или же в результате политических шагов, приводящих к значительному усилению экономических позиций страны по сравнению с другими странами, то такие стимулы появятся. Нечто подобное происходит в том случае, когда осуществление законодательных или других мер вызывает перераспределение дохода в ущерб сравнительно богатым и в пользу сравнительно бедных членов какого-то одного общества (при условии, что эти меры направлены на то, чтобы на иммигрировавших малоимущих лиц распространялась возможность получать соответствующую выгоду)<sup>11</sup>. Эти соображения чрезвычайно важны, ибо с их помощью можно показать, что в конечном счете многие факторы, вызывающие увеличение душевого реального дохода наемных работников в отдельно взятой стране, будут действовать не совсем так, как это представлялось, по-видимому, на первый взгляд. Нельзя забывать, однако, что та самая иммиграция, в результате которой в стране, где соответствующие меры непосредственно осуществлены (хотя их эффект снижается), косвенно влечет за собой улучшение положения трудящихся в какой-то другой стране. Следовательно, благоприятный результат изменения условий в любом случае не уничтожается, а просто распространяется на более широкую область. В той стране, где впервые осуществлены данные меры, экономическое благосостояние обязательно *несколько* увеличивается.

§ 5. Проведенное исследование опровергает выдвинутое предположение о том, будто благоприятное воздействие, оказываемое на уровень экономического благосостояния увеличением дохода наемных работников, нейтрализуется ростом населения. Оно тем не менее не опровергает пред-

---

<sup>11</sup> Назначение пенсий по старости должно служить лишь слабым стимулом к иммиграции, поскольку существует закон, согласно которому в качестве обязательного условия для получения пенсии требуется проживание по месту работы в течение определенного срока (например, в течение 20 лет); когда же получение соответствующей выгоды отдалено во времени, поведение работника практически не меняется, тем более что (как в данном случае) вероятность смерти делает получение этой выгоды неопределенной во времени по мере отдаления срока получения пенсии.

положения о том, что благоприятное влияние перераспределения дохода между состоятельными и малоимущими слоями будет также нейтрализовано. Ведь из нашего исследования вовсе не следует, будто увеличение экономического благосостояния малоимущих обязательно должно сводиться на нет, оно лишь должно быть меньше, чем ущерб, причиняемый экономическому благосостоянию зажиточных слоев общества. Подобной *возможности* отрицать нельзя. Однако в той стране, где распределение богатства характеризуется значительной неравномерностью (подобно тому, как это можно наблюдать в Соединенном Королевстве) и где в результате существует много высоких доходов, которые могут быть значительно урезаны без серьезного ущерба для экономического благосостояния, подобная *возможность*, вне всякого сомнения, считается маловероятной.



## Глава IX

### НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИВИДЕНД И КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПОПУЛЯЦИИ

§ 1. Общие выводы, содержащиеся в гл. VI и VII, еще сравнительно недавно могли бы быть изложены так, как они приводятся обычно, т. е. не вызывая споров и разногласий. Но в последние годы наши знания в области биологических наук сильно продвинулись вперед. В самом деле, в прошлом экономисты должны были учитывать влияние экономических факторов на количество и качество человеческой популяции в той мере, в какой это определялось окружающей обстановкой; однако вопросы о воздействии экономических факторов на качество популяции людей, определяемое фундаментальными биологическими характеристиками, не поднимались. В настоящее время положение дел изменилось. Биометрики и сторонники менделизма\* в равной мере проявили интерес к социологии и даже настаивают на основополагающем значении для нашей науки правильного понимания законов наследственности. Говорят, будто экономисты при обсуждении (подобно нашему) прямого влияния структуры национального дивиденда на благосостояние напрасно тратят свою энергию. Прямое влияние в данном случае не имеет значения: то, что действительно стоит изучать, — это косвенное воздействие на величину национального дивиденда размеров семей с хорошей и плохой родословной, ибо любая форма благосостояния в конечном счете зависит от чего-то гораздо более существенного, чем экономический порядок, а именно от всеобщих сил, управляющих биологическим отбором. Я намеренно сформулировал эти призывы в несколько неопределенном виде, поскольку

---

\* Менделизм — течение в науке о наследственности (в начале XX в.) — генетике, — придающее частным закономерностям наследования признаков, вскрытым Г. Менделем, универсальное значение. — *Прим. ред.*

стремлюсь исследовать возникшую проблему скорее в конструктивном, нежели в критическом духе. В последующих параграфах я постараюсь по возможности четко показать, насколько в действительности недавний прогресс биологических знаний затрагивает нашу науку. С этой целью я буду различать, во-первых, выводы, полученные на основе биологических знаний, которые, несмотря на большую ценность, непосредственно к экономической науке не относятся; во-вторых, претензию исследователей, носящую общий характер, по поводу того, что метод экономического исследования, обрисованный в предыдущих главах, перед фактом появления новых данных становится тривиальным и малозначимым; и в-третьих, отдельные точки зрения непосредственно соприкасаются с проблемами, составляющими предмет моего исследования и вызывающими необходимость видоизменить полученные прежде выводы.

§ 2. Наиболее важным вкладом современной биологической науки в социологию служат предоставленные ею доказательства о явно наследуемом характере отдельных врожденных дефектов. Какой бы точки зрения на физиологический механизм наследственности мы ни придерживались, практический вывод будет одним и тем же. Мы знаем, что индивиды, обладающие врожденными дефектами (при условии, что они вступают в брак), должны, по-видимому, передавать некоторым из своих потомков неполноценную организацию. Мы не располагаем четким пониманием дела по отношению к всеобщим положительным признакам, в частности по отношению к умственным способностям. Проф. Батесон мудро предостерегает нас, когда пишет: «В то время как наши познания о том, что образует крайние формы непригодности, довольно достоверны и определены, мы мало чем можем руководствоваться при оценке тех качеств работника, которые общество использует или может использовать, или же при оценке соответствующих количественных пропорций их использования... В наследовании высших умственных способностей человека пока не найдено ничего такого, что позволило бы предположить, будто они подчиняются некоторой простой схеме передачи потомству. По-видимому, как эти способности, так и заметно проявляющиеся физические возможности обусловлены скорее случайным совпадением многочисленных факторов, чем обладанием одним-

единственным генетическим элементом»<sup>1</sup>. Точно так же супруги Уэтхем справедливо замечают, что положительные качества человека, такие, как талант, добродетельный характер, хорошее здоровье, физическая сила, ловкость, красота и изящество, «с точки зрения наследственности существенно отличаются, как до сих пор считалось, от отрицательных качеств тем, что они определяются объединенным действием огромного множества факторов. Подобного рода комплексное воздействие, должно быть, очень трудно проследить в процессе передачи наследственных признаков, когда каждая черта может наследоваться независимо от прочих; различные черты могут быть объединены или же оказаться несовместимыми гораздо более сложным образом, чем это прослеживается при передаче потомству некоторых качеств растениями и животными. Наши современные познания представляют совершенно недостаточными, чтобы позволить нам предсказывать, каким образом сложная комбинация генов, обуславливающая личность талантливого или обаятельного мужчины или женщины, воспроизведется в их отпрыске»<sup>2</sup>. На самом деле в этой области нас окружает так много непознанного, что необходима крайняя осторожность. Д-р Донкастер хорошо заметил: «В этой сфере необходимо придерживаться принципа эмпирической проверки и руководствоваться здравым смыслом до тех пор, пока не придет время, когда наука сможет говорить более внятным голосом»<sup>3</sup>. Совсем недавно покойный сэр Фрэнсис Гальтон подкрепил влиянием своего авторитета следующее мнение: «Тем, кто изучал данный вопрос, уже известно достаточно много, чтобы в их головах рассеялись всякие сомнения по поводу общих выводов; однако этих знаний мало для количественного анализа, чтобы оправдать законодательные или любые другие действия, за исключением крайних случаев»<sup>4</sup>. Нам не стоит забывать, что отец Бетховена был заурядным пропойцей, а мать его умерла от туберкулеза<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Bateson. *Mendel's Principles of Heredity*, p. 305.

<sup>2</sup> *The Family and the Nation*, p. 74.

<sup>3</sup> *Independent Review*, May 1906, p. 183.

<sup>4</sup> F. Galton. *Probability the Basis of Eugenics*, p. 29.

<sup>5</sup> См.: Bateson. *Presidential Address to the British Association*. — *Nature*, August 1914, p. 677.

О конкретных дефектах наше знание несколько шире. Эти дефекты и есть те самые крайние случаи, которые подразумевал Гальтон. Многие медики длительное время настаивали на том, что сознательное недопущение распространения слабоумия, идиотизма, сифилиса или туберкулеза означало бы устранение источников возникновения многочисленного потока дефективных представителей человечества. Решение этой проблемы особенно настоятельно, поскольку умственно неполноценные индивиды, предоставленные самим себе, стремятся очень быстро произвести чрезвычайно многочисленное потомство. Так, перед Королевской комиссией по делам умственно отсталых «д-р Тредгольд, весьма компетентный эксперт, утверждал, что среднее число детей в семьях, пользующихся услугами публичных начальных школ, приблизительно равно четырем, тогда как в семьях дегенератов, дети которых посещают специальные школы, их число в среднем составляет 7,3, не считая мертворожденных»<sup>6</sup>. К тому же умственно отсталые женщины нередко рожают первого ребенка в чрезвычайно раннем возрасте, а следует учитывать, что, даже если размер семей остается неизменным, ранний брак не является таким уж безобидным делом; когда средний возраст вступления в брак для какой-либо группы населения снижается, «поколения сменяют друг друга с большей скоростью», так что доля во всем населении потомков из среды исходных членов данной группы увеличивается<sup>7</sup>. Умственно неполноценные лица являются, однако, не единственной группой населения, распространение которой стоило бы ограничить. Некоторые авторы полагают, что определенные формы преступности и некоторые качества людей, способствующие развитию пауперизма, аналогичным образом должны быть искоренены в потомстве. Проф. Карл Пирсон выдвигает предположение, которое (в том случае, если оно правильно) значительно повышает вероятность того, что подобного рода политика могла бы привести к решению поставленных задач. Он считает, что человеческие недостатки совершенно различного свойства связаны между собой и что «существует определенная общность в зачаточной дегенеративности, которая может проявиться в различных

---

<sup>6</sup> The Family and the Nation, p. 71.

<sup>7</sup> Hayscraft, Darwinism and Race Progress, p. 144.

дефектах того же самого органа или в дефектах различных органов»<sup>8</sup>. По поводу того же явления с практической (хотя отнюдь не с теоретической) точки зрения г-н Батесон говорил, что существуют «указания на то, что в исключительных случаях неприспособленность индивида достаточно явно определяется генетическим фактором и может, хотя и не всегда, быть признана следствием просто генетических нарушений»<sup>9</sup>. В итоге, как утверждает цитируемый автор, почти нет сомнения в том, «что некоторые серьезные физические и умственные недостатки, а также (что почти наверняка) некоторые патологические диатезы и ряд случаев порочного и преступного поведения могли бы быть искоренены, если бы общество на это решилось»<sup>10</sup>. Это чрезвычайно важный вывод. Он является таковым еще и потому, что, как представляется, из него *prima facie* без особого труда следует необходимость принятия некоторых мер практического свойства. Зачастую возникает такая ситуация, когда пораженная скрытым недугом личность в результате преступления или слабоумия насильственно помещается в соответствующее государственное учреждение. Когда это происходит, воспроизводство такого индивида может быть пресечено (после того, как будет проведено его тщательное обследование) или же с помощью постоянной изоляции индивида, или же, возможно (как это соответствует закону, действующему в некоторых американских штатах), посредством хирургического вмешательства<sup>11</sup>. Знания, которыми мы располагаем, представляются вполне достаточными, чтобы дать нам право осуществить ряд осторожных шагов

<sup>8</sup> Pearson K. The Scope and Importance of National Eugenics, p. 38.

<sup>9</sup> Bateson. Mendel's Principles of Heredity, p. 305.

<sup>10</sup> Ibid., p. 305. Важно, однако, помнить, что отрицательный рецессивный признак не может быть устранен просто посредством ограничения воспроизводства из числа тех индивидов, которые являются его носителем, поскольку их эмбриональная плазма может дать жизнь также совершенно нормальным потомкам. Представляется, что умственная неполноценность должна быть рецессивным признаком (см.: Gates. Heredity and Eugenics, p. 159). Однако выявить и предотвратить воспроизводство потомства явно нормальными индивидами, являющимися носителями рецессивного признака слабоумия, было бы для нас в настоящее время задачей непосильной (ibid., p. 173).

<sup>11</sup> Показательной работой на эту тему является: Eugenical Sterilisation in the United States, by Dr. Laughlin H. H., 1922.

в указанном направлении. Не может быть сомнений в том, что подобная политика способствовала бы повышению уровня как общего, так и экономического благосостояния общества. За этот вывод и за тот огромный шаг вперед, который (как можно надеяться) в конце концов последует, мы в долгу перед современной биологией. Однако данный вывод находится за рамками предмета экономической науки и никоим образом не затрагивает выводов, полученных в предыдущей главе.

§ 3. Итак, я перехожу к исследованию вопроса, актуальность которого в любом случае не может вызвать сомнения, а именно к анализу точки зрения, в соответствии с которой биологическая наука утверждает, будто любые исследования, подобные тем, какие предпринимаем мы, непременно антинаучны и ошибочны. В общих чертах «обвинение» состоит в следующем. Перемены в экономической жизни, подобные изменению величины состава и распределения национального дивиденда, воздействуют только на внешнюю среду, а состояние этой среды не имеет в данном случае значения, потому что ее улучшение не может влиять на «качество» детей, рожденных теми, кто использует плоды этого улучшения. Эта точка зрения нашла свое концентрированное выражение в заявлении проф. Паннетта о том, что гигиена, образование и т. п. представляют собой «в лучшем случае некоторые из многих паллиативов, впоследствии способные только умножить трудности, с которыми приходится сталкиваться. Непрерывный прогресс в данной области связан с решением вопроса скорее селекции, нежели педагогики, с решением проблемы половых клеток, а не обучения»<sup>12</sup>. Г-н Локк в этом отношении выражается с еще большей убедительностью<sup>13</sup>. Взгляды этих авторов на практические вопросы, по существу, соглашались с мнением проф. Карла Пирсона.

Научная основа, на которой покоятся все подобные мнения, бесспорно, выражается с помощью тезиса, в соответствии с которым приобретенные признаки, формируемые под влиянием внешней среды, по наследству не передаются. Считается (по крайней мере в отношении до-

<sup>12</sup> Punnett. Mendelism (second edition), p. 80—81.

<sup>13</sup> См.: R. H. Lock. Progress in the Study of Variation, Heredity and Evolution.

статочно сложных многоклеточных организмов), что зародышевые клетки, из которых в конечном счете и формируется отпрыск живого существа, с самого начала отличаются от клеток, из которых будет состоять плоть этого существа. Например, г-н Уилсон пишет: «Взгляд, согласно которому наследственные признаки даются организмом родителя организму ребенка, представляет собой заблуждение. Ребенок наследует признаки от *зародышевой клетки* родителя, а не от родительского организма, и в то же время зародышевая клетка обязана своими признаками не организму, где она созрела, а зародышевой клетке того же вида предыдущего поколения. Таким образом, организм, как правило, представляет собой «ответвление» от данной зачаточной клетки. Что же касается наследственности, то организм служит простым носителем зародышевых клеток, которому доверено сохранение грядущих поколений»<sup>14</sup>. Д-р Донкастер занимает, по сути дела, ту же позицию: «В ранних теориях наследственности предполагалось, что зародышевые клетки производятся данным организмом и что они поэтому непременно содержат образцы всех его частей или по крайней мере определенный набор «деталей», извлекаемых из этих частей и способных служить источником их воспроизводства в следующем поколении. Постепенно, по мере того как развивалось учение о наследственности и действительном происхождении зародышевых клеток, биологи отказались от подобных взглядов в пользу мнения, согласно которому формирование зародышевой субстанции есть процесс непрерывный, т. е. данная зародышевая субстанция порождается существовавшей прежде зародышевой субстанцией, а организм в то же самое время представляет собой своего рода ответвление. Таким образом, ребенок подобен своему родителю не потому, что рожден от него, но потому, что как ребенок, так и его родитель порождены одним и тем же потоком зародышевой плазмы»<sup>15</sup>. Если этот вывод обоснован, то, следовательно, те конкретные свойства организма, существование которых определяется наличием в зародышевой клетке определенных структур или субстанций, не могут непосредственно затрагиваться влияни-

---

<sup>14</sup> Wilson. The Cell in Development and Inheritance, p. 13; Цит. по: R. H. Lock. Variation, Heredity and Evolution, p. 68.

<sup>15</sup> Heredity, p. 124.

ем какого-либо признака, «приобретенного» предшествующим организмом. Подобным образом могут быть затронуты только количественно не определенные признаки, возникновение которых, как можно полагать, обусловлено взаимосвязью зародышевых клеток с другими клетками организма и восприятием от них жидкой или легко растворимой субстанции. Приобретенные при этом свойства, разумеется, не бесполезны совершенно. Вопрос о том, действительно ли подчинение зародышевых клеток неблагоприятно действующей на них внешней среды неизбежно сказывается на последующих поколениях этих клеток, не представляется окончательно закрытым. Проф. Дж. А. Томсон отмечает: «Существует громадная разница между воздействием отравляющей среды одновременно на зародышевые клетки и на весь организм и особым воздействием этой среды на зародышевые клетки так, что они могут воспроизводить в ходе своего развития особые родительские модификации»<sup>16</sup>. Зародышевые клетки «не ведут безмятежного существования, оставаясь не подверженными влиянию каких-либо несчастных случаев и происшествий повседневной жизни организма, являющегося их родителем»<sup>17</sup>. Напротив, имеются определенные доказательства того, что не только непосредственно действующие яды (вроде алкоголя), но даже травмы родительского организма, сказываясь на питании зародышевых клеток, могут вызвать общее ослабление организма и порождать отрицательные качества у потомков, хотя неясно, насколько эти отрицательные качества проявятся у *потомства этих потомков*. Однако у биологов складывается мнение, что влияние приобретенных одним поколением признаков на качество последующих поколений представляется в любом случае весьма незначительным по сравнению с влиянием врожденных признаков<sup>18</sup>. «Образование для человека представляет собой то же самое, что удобрение для гороха. Образованные люди лучше сами по себе, но их знания ни на йоту не изменяют устоявшейся природы их отпрысков»<sup>19</sup>. В то же время «запущенность, нищета и невежество родителей, сколь бы серьезны ни были их по-

---

<sup>16</sup> J. A. Thomson. Heredity, p. 198.

<sup>17</sup> Ibid., p. 204.

<sup>18</sup> См.: R. H. Lock. Variation and Heredity, p. 69—71.

<sup>19</sup> Punnett. Mendelism, p. 81.



следствия, не обладают каким-либо заметным наследственным влиянием»<sup>20</sup>.

Этот принятый в биологической науке тезис, который (с тех пор как он получил распространение среди специалистов) дилетант не имеет права оспаривать, составляет, как я уже сказал, научную основу того мнения, в соответствии с которым экономические условия, относимые к условиям внешней среды, не имеют с точки зрения долгосрочной перспективы реального значения. Я принимаю посылку, относящуюся к сфере биологической науки. Однако что касается вывода, относящегося к сфере социологии, я его оспариваю. Г-н Сидней Уэбб выразил резкий протест против чрезмерного внимания к биологическому аспекту социальных проблем. «В конце концов, — пишет он, — было бы мало пользы, если бы все дети происходили из хороших семей и поколение за поколением превращались бы с возрастом в плохих мужчин и женщин. Общество, состоящее из родовитых, но физически и морально развращенных взрослых людей, выглядит непривлекательно»<sup>21</sup>. В своей критике данного вопроса я, однако, иду еще дальше. Проф. Паннетт и его коллеги согласились бы с доводом г-на Уэбба. Они охотно допускают, что внешние обстоятельства могут влиять на непосредственно подвластных им индивидов, но они тем не менее считают, что подобные обстоятельства не существенны, поскольку (так как они не могут воздействовать на врожденные качества последующих поколений) не могут повлечь за собой никакого наблюдаемого продолжительное время эффекта. Мой ответ в данном случае состоит в том, что действие окружающей среды на одно поколение может породить наблюдаемый долгое время эффект, поскольку это действие способно сказаться на состоянии окружающей среды будущих поколений. Короче говоря, окружающая среда, так же как и люди, может иметь детей. Хотя образование и т. п. не в состоянии оказать воздействие на новую жизнь в физическом смысле, они могут оказать

---

<sup>20</sup> Eichholz, Evidence to the Committee on Physical Deterioration, Report, p. 14. Взгляд д-ра Айхгольца сформировался, по-видимому, *a posteriori* и не является следствием использования общих принципов биологической науки.

<sup>21</sup> *Eugenics Review*, November 1910, p. 236.

такое воздействие в смысле идейном<sup>22</sup>, а идеи, однажды порожденные или однажды принятые тем или иным поколением (независимо от того, могут они или не могут быть

<sup>22</sup> Можно провести интересное сопоставление процессов эволюции в мире физическом и в мире идей. В каждом из них мы обнаруживаем три элемента: *случайность, распространение и конфликт мутаций*.

В каждом из этих миров один и тот же *вид* мутаций осуществляется, по-видимому, случайным образом и не может подвергаться контролю, хотя в отношении *обоих* миров иногда допускают, что тенденции к мутированию стимулируются крупными переменами особого рода, происходящими во внешней среде. Например, Рэз предположил, что условием, благоприятствующим появлению изобретений, служат общие сдвиги такого рода, как война или миграция, а условием, благоприятствующим применению в некоторой сфере деятельности новых материалов (например, применению стали в строительстве), способствует как нехватка старых материалов, так и обладание каким-либо особо эффективным новым материалом. При этом он утверждает, что в районах, издавна утвердившихся как сельскохозяйственные, редко появляются изобретения (The Sociological Theory of Capital, p. 172—173). Далее, в *обоих* мирах по мере роста *изменчивости* среды увеличиваются шансы осуществления «благоприятной» мутации. Следовательно, внешняя среда, предрасположенная к непостоянству, *ceteris paribus* представляется средством, которое можно использовать во благо. Так, д-р Маршалл пишет о местных властях: «Любые перемены, которые совместимы с порядком и проводимой администрацией экономией, почти всегда представляют собой чистое благо. Возможности прогресса возрастают благодаря многочисленности проводимых многими людьми *независимых* экспериментов и взаимодействий идей этих людей, каждый из которых располагает определенной возможностью на практике проверить ценность собственных предположений». (Memorandum to the Royal Commission on Local Taxation, p. 123; см. также: *Both Industry*, p. 86; *Hobhouse Democracy and Reactions*, p. 121—123).

В то же время *распространение* мутаций в мире идей происходит не так, как в мире организмов. В отношении последних плодovitость выживающих мутирующих элементов не подвержена (а в отношении первых *поддержана*) воздействию их адаптации к внешним условиям, или, *другими* словами, успешной борьбе. Нежизнеспособные животные и те, которые приспособились, с равной вероятностью (если они *выживают*) будут иметь потомство. Что же касается идей, те из них, которые неудачны, должны, по-видимому, остаться бесплодными, а имеющие успех должны оказаться *плодотворными*.

Еще более показательно различие в характере *борьбы*, происходящей между мутирующими элементами в *обоих* мирах. В *физическом* мире этот процесс негативен: неудачник исчезает. В мире *идей он позитивен*, поскольку удачная идея *принимается* и находит подражателей. Одно из последствий этого выражается в том, что успешный эксперимент *распространяется*, как правило, гораздо быстрее, чем удачное «отклонение от нормального вида».

материализованы в механических изобретениях), способны не только реконструировать на своей собственной основе среду, в которой станут жить последующие поколения<sup>23</sup>, но и подготовить почву для дальнейшего их продвижения вперед. Ибо если каждый новый человек должен начинать там же, где начинал его непосредственный предок, то каждое новое изобретение он начинает там, где его непосредственный предок закончил<sup>24</sup>. Таким образом, осуществляется непрерывное или, точнее говоря, прогрессивное изменение внешней среды; и поскольку внешняя среда, как можно предположить, способна оказывать значительное влияние на действительно подверженных этому индивидов, подобное ее изменение способно вызвать последствия, наблюдаемые длительное время. В отношении животных или примитивных человеческих общностей сделанный вывод не имеет значения, поскольку в последнем случае созданное одним поколением в сфере идей нелегко передать его последователям. «Когда представители рода человеческого сильно рассредоточены и не способны к общению, они сотни раз делают одно и то же открытие. Их достижения и триумфы исчезают со смертью отдельного индивида или последнего члена рода, в котором данное изобретение передавалось от поколения к поколению устным путем»<sup>25</sup>. У цивилизованных же людей письменность и печатное дело сделали мысль жизнеспособной во времени и, таким образом, распространили на каждое поколение возможность формирования и усовершенствования среды идей для его наследников. Г-н М. Тард понимает это очень хорошо, когда пишет: «Содействовать дальнейшему развитию производства — вот основное достоинство капитала, с которым и должно связываться это понятие. Но чему оно присуще? Всем товарам или отдельным видам товаров? Нет, оно скорее воплощено в том

---

<sup>23</sup> Это соображение дает веский довод в пользу расходов из государственных средств на такое обучение девушек данного поколения, чтобы из них получились сведущие матери и домохозяйки; ведь если бы таким образом было обучено одно поколение, то весьма вероятно, что возникли бы семейные традиции и знания, полученные поначалу за общественный счет, но распространявшиеся бы в последующих поколениях без всяких дополнительных затрат с чьей бы то ни было стороны (см. Report of Interdepartment Committee on Physical Deterioration, p. 42).

<sup>24</sup> Fiske. *Invention*, p. 253.

<sup>25</sup> M a j e w s k i. *La Science de la civilization*, p. 228.

благоприятном опыте, который сохранила память. Капитал — это традиция, или память общества. Он для общества суть то же, что наследственность, или память жизни (загадочный термин!), для живых существ. Что же касается продуктов, которые люди сберегли и запасли, чтобы содействовать разработке новых, задуманных изобретателями видов моделей, они для этих моделей (представляющих собой настоящие зародышевые клетки общества) суть то же, что семя или простой запас пищи для эмбриона»<sup>26</sup>. Бэкон в свое время провозгласил: «Введение новых изобретений представляется основой всей человеческой деятельности. Выгода от изобретений может распространяться на все человечество, тогда как благо от политических действий может касаться лишь нескольких отдельных стран, причем пользы от этого блага хватит лишь на несколько лет, тогда как выгода от изобретений — вечна». Д-р Маршалл пишет в том же духе: «Материальное богатство мира в случае его разрушения было бы быстро восстановлено, но идеи, на которых оно зиждется, остались бы. Если бы, однако, были утрачены идеи, а не материальное богатство, последнее пришло бы в упадок и мир вернулся бы к нищете. Большинство из нашего знания простых фактов могло бы быть быстро открыто вновь в случае утраты, если бы при этом сохранились конструктивные идеи познания. В то же время, если бы эти идеи погибли, мир опять погрузился бы в мрачное средневековье»<sup>27</sup>. Но и это еще далеко не все из того, что имеет отношение к данной проблеме. В другом месте своей работы д-р Маршалл замечает: «Некоторое изменение, приносящее рабочим одного поколения лучшие заработки вместе с лучшими возможностями развития их положительных качеств, увеличат моральный и материальный прогресс, который они смогут передать своим детям; в то же время, увеличивая их интеллект, мудрость и предусмотрительность, подобное изменение одновременно в определенной мере увеличит их стремление жертвовать своими собственными удовольствиями для благополучия собственных детей»<sup>28</sup>. В свою очередь сами эти дети, становясь физически сильнее и интеллигентнее, будут способны, ког-

---

<sup>26</sup> M. Tardé. *La Logique sociale*, p. 352.

<sup>27</sup> A. Marshall. *Principles of Economics*, p. 780.

<sup>28</sup> Ibid., p. 563.

да вырастут, передать более благоприятную внешнюю среду (а под термином «среда» я понимаю физические условия для матери до и непосредственно после родов) <sup>29</sup> своим детям и т. д. Подобные эффекты постепенно накапливаются. Изменения в унаследованной внешней среде начинают усиливаться, что все больше и непрерывно видоизменяет условия будущей внешней среды, а посредством этих условий и качества людей, которые частично зависят от существующей внешней среды. Следовательно, утверждение проф. Паннетта представляется слишком сильным <sup>30</sup>. Прогресс, причем не просто непрерывный, но такой, который развивается по нарастающей, может вызываться причинами, не имеющими ничего общего ни с отбором, ни половыми клетками. И все-таки нас не должно успокаивать слово «может». Имеются веские основания полагать, что громадное развитие интеллектуальных функций человечества, наблюдавшееся на протяжении всей истории, не сопровождалось заметными изменениями на эмбриональном уровне. С ростом плотности населения механизм познания развивался за счет контактов и сотрудничества между людьми, генетический дар которых был не намного больше, чем у предшествующих поколений. «В этом состоит парадокс проблемы человеческой популяции. Видовые изменения в природе основаны лишь на генетических изменениях; изменения, которые коснулись наших далеких предков, существовавших до появления на Земле человека, были эквивалентны изменению качества человеческой популяции; объяснение, однако, самого выдающегося события современной истории (т. е. огромного ускорения прогресса в знаниях и производительности) в широком контексте необходимо искать скорее в количестве, нежели в качестве населения» <sup>31</sup>. Итак, мы приходим к выводу о том, что нет (как иногда полагают) принципиального различия между причинами, воздействующими на приобре-

---

<sup>29</sup> Важность этого момента подтверждается наблюдением, сделанным представителями лондонского комитета по образованию в 1905 г.: физическое развитие детей, рожденных в год, когда отмечалась низкая детская смертность, было выше среднего уровня, и наоборот (см.: Wells. New Worlds for Old, p. 216).

<sup>30</sup> В более позднем издании своей книги проф. Паннетт высказывается не столь огульно, поэтому он не противоречит тому, что было сказано у нас выше (см. Mendelism, third edition, p. 167).

<sup>31</sup> Carr-Saunders. The Population Problem, p. 480—481.

тенные и на врожденные качества человека. Те и другие одинаково важны, и ученые не имеют права принижать работу своих коллег, изучающих другую проблему.

§ 4. Теперь я приступаю к третьей теме из тех, которые мы решили обсудить в соответствии с планом, намеченным в § 1 данной главы, а именно к вопросу о том, насколько новые данные биологической науки вынуждают нас видоизменить выводы, сформулированные в гл. VI и VII. Напомним, что эти выводы (при прочих равных условиях) связаны с тем влиянием, которое, вероятно, оказывают, во-первых, увеличение размера национального дивиденда (при предположении, что оно не обусловлено неправомерным давлением на трудящихся) и, во-вторых, изменения в распределении национального дивиденда в пользу неимущих, которые вызовут, вероятно, увеличение экономического благосостояния, а следовательно, общего благосостояния. Критически настроенный биолог призывает относиться к этому выводу с чрезвычайной осторожностью. Не может ли случиться так, спрашивает он, что движение в первом из указанных направлений, препятствуя свободному действию естественного отбора и давая возможность нежизнеспособным детям выживать, приведет (в результате накопленного совокупного влияния данного фактора) к деградации нации, а движение в другом направлении (в результате сравнительно благоприятного положения индивидов «плохого» происхождения) будет иметь столь же зловещие последствия? Разве нет оснований для опасений, что радужные надежды, связанные с прогрессом, обманчивы, что прогресс несет с собой семена бедствия и что изменения, провозглашаемые нами как благо, обеспечивающее подъем благосостояния, в лучшем случае сомнительны? Теперь мы должны изучить по очереди обе части указанного тезиса.

§ 5. Угроза могуществу нации, обусловленная общим ростом богатства, подчеркивалась многими авторами. В облегченной обстановке дети со слабым организмом (которые в более суровых условиях погибли бы) получают возможность выжить и произвести потомство<sup>32</sup>. Было даже сделано предположение, что здесь может скрываться причина вырождения в конечном счете целых наций и аристократических династий, достигших высокого уровня

---

<sup>32</sup> См.: Hayscraft, *Darvinism and Race Progress*, p. 58.

богатства. И все-таки есть обоснованные возражения, которые можно выдвинуть против подобного взгляда. Во-первых, согласно данным самой современной биологической науки, выживание слабых детей (при условии, что их слабость, так сказать, случайна и не является результатом наследственных дефектов) в конечном счете не будет пагубным для потомства, поскольку потомок такого слабого ребенка должен, скорее всего, оказаться здоровым. Во-вторых, ослабленность детского организма не обязательно служит адекватным показателем врожденной нежизнеспособности такого организма; так, г-н Йул на основании изучения математическими методами имеющейся статистики сделал предположение о том, что, вероятно, «возможность умереть в раннем возрасте представляет собой лишь одну из особых опасностей детства, а уже со второго года жизни она делается совсем небольшой, в то время как пагубное влияние болезненности в детстве сказывается гораздо более продолжительное время»<sup>33</sup>. С помощью подобных обоснованных рассуждений можно некоторым образом противостоять (хотя они и недостаточны для соответствующего опровержения) тезису о том, что рост богатства, не предполагающий определенной предусмотрительности, ухудшает врожденные качества человека. Существует также еще один веский довод, который хотя и не столь фундаментален, но столь же важен. Ведь из того, что врожденному качеству представителей рода человеческого будет в чем-то нанесен ущерб, разумеется, не следует, что в итоге якобы окажутся затронутыми как врожденные, так и приобретенные качества. Если возрастание богатства приводит к устранению факторов, которые способствуют ликвидации нежизнеспособных индивидов, оно также устраняет и факторы, способствующие ослаблению жизнеспособных. Совокупный эффект этого двойственного процесса может быть скорее благоприятным, чем пагубным. То, что это действительно так, подтверждается важным докладом, недавно опубликованным советом местных властей и посвященным зависимости детской смертности от общей смертности. В этом докладе д-р Ньюсхолм откровенно оспаривает тот взгляд, по которому соответствующие улучшения условий жизни, способствуя снижению детской смертности и давая возмож-

---

<sup>33</sup> [Cd. 5263], p. 82 (1909—1910).

ность выживать более слабым, должны приводить к ухудшению среднего уровня здоровья населения. Напротив, он обнаруживает, «что в графствах, где детская смертность высока, ее жертв особенно много среди людей возрастной группы до 20 лет, в то же время в графствах, где детская смертность низка, людей этой возрастной группы умирает относительно немного, хотя в целом данное сравнение относится не столько к старшим, сколько к младшим возрастным группам... На основании обобщенного опыта справедливо предположить, что степень человеческой нежизнеспособности изменяется в приблизительном соответствии с показателем смертности и что не может быть оснований для сомнений в том, что в графствах, где коэффициент детской смертности высок (миграцию населения мы при этом оставляем в стороне), заболеваемость выше, а здоровье людей в юности и зрелом возрасте хуже, чем в графствах, где детская смертность невелика»<sup>34</sup>. И все-таки на довод г-на Ньюсхолма можно ответить, что отмеченные различия в коэффициентах смертности как для детского, так и для последующих возрастов между несколькими графствами могут быть связаны с различиями в качестве биологической популяции этих нескольких графств. Этот довод, следовательно, бессилён доказать, что прямая выгода от создания лучшей жизненной среды, соответствующей большему богатству, перевешивает косвенный ущерб, обусловленный ограничением действия механизма естественного отбора. Вполне может быть и так, что указанное отрицательное воздействие в действительности гораздо сильнее, однако маскируется статистикой, поскольку проявляется в отношении лиц, которые *ab initio* \* отличаются лучшими физическими данными, что предполагает их способность зарабатывать больше и жить в лучших условиях, чем население в среднем. Критика подобного рода ослабляет убедительность статистических доводов д-ра Ньюсхолма<sup>35</sup>. И тем не менее можно по-преж-

<sup>34</sup> Report for 1909—1910 [Cd. 5263], p. 17.

\* *Ab initio* (лат.) — с начала, с возникновения. — Прим. ред.

<sup>35</sup> Довод д-ра Ньюсхолма был подвергнут резкой критике (отчасти это было связано с неправильным пониманием цели, поставленной Ньюсхолмом) проф. Карлом Пирсоном в лекции, прочитанной им в Кавендише (К. Pearson, Cavendish Lecture, 1912, p. 13). Д-р Ньюсхолм ответил на критику в своем втором (1913 г.) докладе [Cd. 6909], p. 46—52.



нему непосредственно наблюдать, как благоприятные условия внешней среды устраняют причины, порождающие физическое ослабление жизнеспособных лиц. Как и соображения, сформулированные в данном параграфе выше, эти наблюдения свидетельствуют против той точки зрения, согласно которой рост национального дивиденда и те улучшения, которые обычно сопутствуют ему, несут в себе зерна будущей нежизнеспособности людей и потому в конечном счете якобы приносят скорее ущерб, нежели пользу экономическому благосостоянию. В любом случае опасность, связанная с подобным влиянием, может быть легко и полностью нейтрализована, если реализовать на практике политику изоляции нежизнеспособных лиц, о которой шла речь в § 2. Как указывает проф. Томсон, в биологическом плане недопущение появления детей у нежизнеспособных лиц не может повлечь за собой каких-либо отрицательных последствий<sup>36</sup>. Таким образом, нет необходимости отказываться от сделанного нами вывода, поскольку причины, вызывающие увеличение дивиденда, как правило, работают и на рост экономического, а благодаря этому и на рост общего благосостояния.

§ 6. Угроза национальному могуществу страны и эффективности ее хозяйства в результате улучшения распределения дивиденда *a priori* может показаться весьма значительной, поскольку новое распределение должно, по-видимому, изменить доли в будущих поколениях потомков от представителей богатых и бедных слоев соответственно. Если в связи с этим сравнительно бедные слои включают в себя не столь родовитые семьи, как сравнительно богатые (при условии, что экономический статус представляет собой что-то вроде показателя, позволяющего оценить врожденные качества), то улучшение распределения национального дивиденда должно привести к изменению общего уровня врожденных признаков, а с точки зрения долгосрочной перспективы оно с возрастающей силой непременно будет влиять на величину национального дивиденда. При этом я не согласен с теми, кто полагает, будто бедность людей и врожденная неприспособленность к жизни очевидным образом и в любом случае взаимосвязаны. Крайняя бедность, без сомнения, часто служит следствием бесхарактерности, физической немощи и про-

---

<sup>36</sup> Thomson. Heredity, p. 528.

чих «отрицательных» качеств сформировавшихся личностей. Но сами они, как правило, обусловлены плохой внешней средой; нелепо тем самым предположение о том, что «отрицательные» свойства личности служат прежде всего следствием не «отрицательных» прирожденных качеств, а отрицательно влияющей первоначальной внешней среды<sup>37</sup>, считать недостойным обсуждения. Тем не менее (хотя это и не очевидно) я полагаю, что, возможно, и существует устойчивая связь между бедностью и «отрицательными» прирожденными качествами человека. Ибо среди относительно зажиточных людей всегда есть много таких, кто поднялся из бедности, которую их собратья, так и оставшиеся бедняками, когда-то в детстве делили с ними; этот вид «перемещения», вероятно, становится все более заметным, поскольку возможности образования и т. п. позволяют все большему числу представителей неимущих слоев попадать в ряды зажиточных. Конечно, равным образом среди малоимущих можно встретить отдельные личности, опустившиеся из лучшей среды. Среди *прирожденных* качеств таких относительно зажиточных людей (из прежде бедных) есть, как можно предположить, качества, способствующие повышению работоспособности, которой и объясняется их преуспевание, в то же время среди первоначальных качеств, присущих *таким* малоимущим людям (из прежде богатых), есть, как можно предположить, качества противоположного свойства<sup>38</sup>. Следо-

<sup>37</sup> С подобного рода трудностями сталкиваются многие статистические исследования социальных проблем. Например, интересное исследование, посвященное наследованию способностей, по данным Оксфордских классовых списков и школьных списков в Харроу и Чатер-хаусе, было опубликовано несколько лет назад г-ном Шустером. Однако ценность полученных им результатов в определенной мере (невозможно сказать, в какой именно) принижена, поскольку в том случае, когда у человека талантливые родители, это должно быть взаимосвязано с получением им хорошего формального, и в еще большей степени неформального образования. Г-н Шустер утверждает (с. 23), что вызванная этим обстоятельством ошибка не должна быть, по-видимому, значительной (см. также Pearson K. *Biometrika*, vol. III, p. 156). М. Нисиферо в то же время в своем исследовании *Les Quasses pauvres* подчеркивает влияние внешней среды на формирование физической и психической неполноценности представителей неимущих слоев. Но он не видит необходимости в доказательстве своего вывода.

<sup>38</sup> Проф. Парето игнорирует эти соображения, когда утверждает (см.: *Pareto. Sistemmes socialistes*, p. 13 et seq.), что увеличение относительной численности детей, рожденных людьми состоятель-

вательно, возможно, и справедливо, что факторы, определяющие коэффициент рождаемости для состоятельных и малоимущих слоев соответственно, сказываются подобным же образом и на данном показателе для обладателей «хороших» и «плохих» прирожденных свойств (с точки зрения способности к приспособлению). Если можно было бы признать справедливым утверждение, что рост благосостояния малоимущих слоев вызывает повышение коэффициента воспроизводства населения, то из этого следовало бы, что улучшение распределения дивиденда вызывает увеличение численности (а вместе с тем и доли) детей, рожденных родителями из не самых родовитых семей. Поскольку же, однако, хорошо известно, что увеличение численности в низшем из всех слоев общества практически не сдерживается экономическими соображениями, рост богатства малоимущих в целом мог бы привести к увеличению числа новорожденных лишь в тех группах малоимущих, которые не относятся к худшей из них. Поэтому и не стоило бы доказывать, что в среднем качество всей человеческой популяции снизилось бы. Однако на этом не имеет смысла останавливаться. Исследования проф. Брентано, о котором мы уже упоминали, дают возможность сделать вывод, что рост благосостояния некоторого общественного слоя ведет в целом скорее к уменьшению, чем к увеличению коэффициента воспроизводства для этого слоя; при этом появились основания считать, что такая тенденция не сводится совершенно на нет одновременным уменьшением коэффициента смертности<sup>39</sup>. Следовательно, могло бы показаться, что в результате улучшения распределения дивиденда можно ожидать реального уменьшения доли детей, рожденных в неродови-

---

выми, должно вызвать вырождение нации, ибо, раз дети состоятельных людей ведут менее суровую борьбу за выживание, чем дети в малоимущих семьях, слабые дети (которые умерли бы, родись они в семье бедняков), родившиеся в богатых семьях, выживут и в свою очередь обзаведутся слабыми детьми. Памятуя отмеченные в книге факты, это обстоятельство следует рассматривать просто как свидетельство противодействующей силы, уменьшающей, но не устраняющей полностью благоприятных последствий возможного относительного повышения среди состоятельных слоев способности к воспроизведению потомства.

<sup>39</sup> См. выше, гл. VIII, § 3.

тых семьях. Короче говоря, приведенные рассуждения, которые основаны на данных биологической науки, далеки от того, чтобы поставить под сомнения сделанный в гл. VII вывод о том, что улучшение распределения дивиденда способствует повышению экономического и общего благосостояния, а теперь эти рассуждения даже оказывают некоторую поддержку этому выводу. Следовательно, выводы данной главы (вместе с выводами гл. VI) остаются неизменными.

## *Глава X*

### **О ДАЛЬНЕЙШЕМ МЕТОДЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

В предыдущих главах было показано, что экономическое благосостояние в значительной степени зависит от 1) размеров национального дивиденда и 2) от способа его распределения между членами общества. Если бы факторы, определяющие размеры дивиденда, не затрагивали его распределения, а факторы, влияющие на его распределение, не затрагивали его бы размеров, то на последующих этапах наше исследование было бы простым. Каждая группа этих факторов изучалась бы в свою очередь независимо. Однако в действительности факторы такого рода действуют нередко все вместе в обоих направлениях, в результате чего трудно придумать удовлетворительный метод анализа. Взвесив сравнительные достоинства различных подходов, я намереваюсь поступить следующим образом. В ч. II и III будет рассмотрено влияние на экономическое благосостояние действия ряда факторов, которое опосредовано изменениями в размерах дивиденда. Я не собираюсь исследовать все факторы, которые надлежало бы в данной связи держать в поле зрения. Изобретения и открытия, возникновение значительных источников спроса в виде иностранных рынков, совершенствование маркетинга, расширение накопления капитала вообще не будут затронуты. Ч. II посвящена методу распределения производительных ресурсов общества (рассматриваемых в общем виде) по различным направлениям использования, а ч. III — различным аспектам организации труда. После завершения этого исследования в ч. IV изучается вопрос о том, в какой мере факторы, определяю-

щие в действительности уровень экономического благосостояния посредством изменений размеров дивиденда, «ответственны» за влияние на экономическое благосостояние через изменения в распределении дивиденда, затем рассматриваются те проблемы, которые возникают, когда становятся явными этого рода несоответствия.

## ***Часть II***

### **ВЕЛИЧИНА НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

## Глава I

### ВВОДНАЯ

§ 1. Часть II книги мы посвящаем исследованию факторов, действие которых приводит к возрастанию или уменьшению величины национального дивиденда; эти факторы воздействуют на способы распределения производительных ресурсов (*productive resources*) страны по различным направлениям их использования и по отраслям хозяйства. Понятие «производительные ресурсы» пока остается не вполне определенным. В данном случае (когда нет необходимости предусматривать сравнение распределения ресурсов в различные периоды времени) под единицей (при этом можно предпочесть иное слово — «доля») применяемых ресурсов можно понимать используемые в единицу времени ресурсы *ценой в 1 ф. ст.* Таким образом, две единицы (доли) ресурсов равны между собой (независимо от их состава с качественной точки зрения) при том условии, что в совокупности рыночная стоимость всех составляющих каждой из этих единиц получается равной 1 ф. ст.<sup>1</sup> В ходе нашего исследования представляется в значительной степени разумным исходить из предположения, что занимающие нас изменения в развитии различных отраслей хозяйства не сказываются на величине сравнительных денежных стоимостей ресурсов различных видов. Однако при определенных обстоятельствах (и мы вскоре получим возможность убедиться в этом) подобных предположений делать нельзя. Обсуждая поставленные вопросы, мы отвлекаемся (за исключением тех случаев, когда делаются особые оговорки) от того факта, что ресурсы некоторых видов против желания их владельцев не находят, как правило, никакого применения. Подобное отвлечение не нарушает истинного смысла наших доводов и в то же время облегчает их изложение. Цель настоя-

---

<sup>1</sup> См.: A. Marshall. Principles of Economics, p. 171.



щей вводной главы состоит в том, чтобы обрисовать общие масштабы стоящей перед нами проблемы.

§ 2. Некоторые оптимистически настроенные последователи классической экономической науки выдвинули предположение, согласно которому «свободная игра корытного интереса» (при условии, что правительство страны воздерживается от вмешательства в экономику) автоматически обусловит такое распределение в стране земли, капитала и труда, которое вызовет большее увеличение выпуска продукции (и тем самым экономического благосостояния), чем оно было бы возможно в условиях, складывающихся «не естественным образом», а иначе. Даже сам Адам Смит (делая исключение для деятельности государства, учреждающего проведение определенных общественных работ и функционирование определенных общественных институтов, — государства, поддерживающего эти работы и эти институты, которые ни в коем случае не могут содействовать интересам какого-то частного лица или небольшой группы частных лиц) утверждает, что любая государственная система, стремящаяся как путем оказания всяческого содействия превлечь в определенные отрасли больше общественного капитала, чем было бы направлено туда без подобного содействия, так и путем введения всевозможных ограничений вынудить к оттоку из определенных отраслей некоторой части капитала, который в противном случае был бы туда направлен, замедляет, вместо того чтобы ускорять, продвижение общества к достижению действительного богатства и величия, а также уменьшает, вместо того чтобы увеличивать, действительную стоимость готового продукта земли и труда в данном обществе<sup>2</sup>. Было бы, конечно, неразумно толковать приведенное мнение в том или ином абстрактном, всеобщем смысле. Адам Смит имел в виду действительный мир, такой, каким он знал его, представлявший собой организованную систему, которая предполагала существование гражданского правительства и договорного права. Он не стал бы противиться авторитетному мнению более поздних экономистов относительно того, что «энергия людей направляется по двум каналам: первые стремятся производить или преобразовывать экономические блага, вторые —

---

<sup>2</sup> См.: А. Смит. Исследования о природе и причинах богатства народов, кн. IV, гл. IV, § 3.

присваивать блага, созданные другими»<sup>3</sup>. Совершенно ясно, что деятельность, посвященная присвоению, не содействует развитию производства; это развитие будет поощряться в том случае, когда данная деятельность людей будет «отводиться» в русло развития индустрии. Тем самым мы должны понимать А. Смита в том смысле, что следует допустить существование установленных законов, в основном достаточных для того, чтобы предупреждать акты *чистого* присвоения (например, такие, которые совершаются разбойниками с большой дороги и шулерами). По мнению А. Смита, свободная игра интереса должна «направляться определенным образом нашими общественными институтами, особенно Семей, Собственностью и территориальным Государством»<sup>4</sup>. Вообще говоря, когда один человек получает блага от другого человека, он, как можно предположить, осуществляет определенный процесс, а не действует путем захвата, он обменивает затем блага на открытом рынке, где представители обеих торгующих сторон обладают высокой компетентностью и прекрасно разбираются в сложившихся условиях. Есть, однако, основания считать, что даже Адам Смит не осознавал полностью, насколько Система Естественной Свободы нуждается в обретении правомочности и в охране с помощью специальных законов, с тем чтобы она могла обеспечивать наиболее производительное использование ресурсов страны. Один из современных авторов говорил: «Действие корыстного интереса вообще-то благотворно не потому, что корыстный интерес каждого человека и благо для всех некоторым естественным образом совпадают, а потому, что устройство общественных институтов позволяет заставлять корыстный интерес действовать в таких направлениях, в каких он не может не действовать благотворно»<sup>5</sup>. Таким образом, хотя интересам каждого индивида (в расчет сейчас не принимается существование общественных институтов) соответствует такой порядок, при котором все индивиды (включая его самого) должны не воровать вместе, а воздерживаться от воровства, интересам какого-либо одного индивида не будет соответствовать порядок, при котором он персонально должен воздерживаться от

<sup>3</sup> Pareto. *Manuale di economia politica*, p. 444—445.

<sup>4</sup> C a n n a n. *The History of Local Rates*, p. 176; см. также: C a r - v e r. *Essays in Social Justice*, p. 109.

<sup>5</sup> C a n n a n. *Economic Review*, July 1913, p. 333.

воровства (если только, действуя так, либо он не сможет побудить других последовать его примеру, чего он сделать не в состоянии, либо в обществе не действует закон и не применяются другие санкции, предполагающие наказание за кражу). Такой правовой механизм принудительного характера предназначен для того, чтобы направлять действие корыстного интереса на благо общества; хорошей иллюстрацией факта функционирования этого механизма служат те ограничения, которые в некоторых цивилизованных государствах существуют в отношении абсолютной власти владельцев собственности (например, ограничения такого рода, как действующее в Баварии правило, запрещающее владельцам лесов изгонять из своих владений туристов, действующие во Франции и в Америке правила, ограничивающие право человека поджигать собственный дом, преобладающая во всех странах практика экспроприации частных владельцев в тех случаях, когда эта экспроприация настоятельно необходима во всеобщих интересах)<sup>6</sup>. Далее, о функционировании этого механизма свидетельствует «отношение» права, принятого в современных странах, к различного рода контрактам (например, к обязательствам игрока по уплате долга, к соглашениям об ограничении торговли, к договоренности об освобождении от определенных юридических обязательств), которые, как полагают, идут вразрез с государственной политикой и тем самым трактуются правовыми органами как недействительные<sup>7</sup>. Общественные институты осуществляют большую деятельность, чтобы действия корыстного интереса были направлены на достижение определенного полезного результата. Но даже в самых развитых странах в этой деятельности наблюдаются неудачи и изъяны. В данной работе мы не будем исследовать такие недостатки организации, из-за которых высокие неэкономические интересы должны приноситься в жертву менее важным экономическим интересам. Кроме этих недостатков, существуют многие препятствия на пути наиболее эффективного распределения ресурсов общества по различным направлениям использования и сферам деятельности. Наша задача теперь заключается в том, чтобы выяснить, каковы эти препятствия. Это предполагает про-

---

<sup>6</sup> См.: El y. Property and Contract, p. 61, 150.

<sup>7</sup> Ibid., p. 616, 731.

ведение определенного трудного исследования. Однако цель такого исследования носит, по существу, практический характер. С его помощью мы попытаемся пролить свет на определенные способы, которые сейчас (или в отдаленном будущем) доступны правительствам, контролирующим игру экономических сил таким образом, чтобы обеспечить экономическое благосостояние (а посредством этого и общее благосостояние) всех своих граждан<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> См. замечание Маршалла: «Еще многое нужно сделать, собирая статистические данные, касающиеся состояния спроса и предложения, а затем интерпретируя эти данные с научных позиций, определить, каковы пределы той работы, которую общество способно с пользой для себя выполнить, направляя результаты экономической активности индивидов в то русло, чтобы они всемерно способствовали всеобщему счастью» (A. Marshall. Principles of Economics, p. 475).

## Глава II

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ЧИСТОГО ПРОДУКТА

§ 1. Рассматривая национальный дивиденд как непрерывный поток товаров и услуг, мы, естественно, будем считать, что ресурсы, направляемые на создание национального дивиденда, представляют собой не запас (*stock*), а точно такой же, как и сам национальный дивиденд, непрерывный поток (*flow*). Далее, мы полагаем, что распределение этих ресурсов по различным сферам деятельности аналогичным образом напоминает не пруд со стоячей водой, разделенный на несколько частей, а реку, разделенную на несколько рукавов. Подобная позиция, несомненно, предполагает, что необходимо решать многие второстепенные вопросы, связанные как с различиями в сроках службы оборудования, используемого в различных отраслях, так и с динамичностью, изменчивостью состояния всей промышленности. Однако, несмотря на появление подобных вопросов, общего понятия национального дивиденда, по-видимому, вполне достаточно для решения стоящей перед нами задачи. Эта задача состоит в том, чтобы вывести соответствующее определение, которое будет основополагающим в данной части книги, а именно определение *стоимости предельного общественного чистого продукта*. Важно отметить, что этот продукт должен тоже рассматриваться как поток, ежегодно образующийся в результате использования в течение года предельного приращения определенного количества данных ресурсов. На этой основе мы и можем продолжать разработку нашего определения.

§ 2. Очевидно, что в предельный общественный чистый продукт всякого потока ресурсов, используемых в той или иной отрасли, входит прежде всего непосредственно вещественный чистый продукт. Он равен разности между совокупным потоком вещественного продукта, создаваемого с помощью данного потока ресурсов (*налаженного*

должным образом), и совокупным потоком вещественного продукта, создаваемого с помощью потока ресурсов (наложенного должным образом), который отличается от упомянутого только что потока величиной небольшого (предельного) приращения. В этой формулировке фраза «наложенного должным образом» весьма существенна. Если бы мы рассматривали предельный вещественный чистый продукт как разность между продуктами, создаваемыми с помощью примерно одинаковых количеств ресурсов, мы, естественно, могли бы считать, что использование ресурсов соответствует одному из этих количеств и тем самым не соответствует другому. Однако поскольку нас интересует разность между продуктами, которые создаются с помощью ресурсов, разделенных на два смежных потока, постольку мы, естественно, будем полагать, что каждый из этих потоков формируется независимо от другого. Именно такая концепция нам и нужна. Ее прекрасно поясняет Дж. Б. Кларк. Предельное приращение капитала, вложенного в железнодорожную компанию, представляет собой в действительности, как он пишет, «разницу между двумя видами приспособлений для перевозки товаров и пассажиров. Одно из этих приспособлений — сама железная дорога со всем ее оборудованием, доведенным до высшей степени технического совершенства, возможной при данных ресурсах. Второе — дорога, построенная и оборудованная так, как если бы ресурсов было чуть меньше. Различие в общей стоимости между существующей действительно железной дорогой и дорогой, существование которой только возможно, представляет собой на самом деле конечное приращение капитала, используемого в данный момент фактически действующей корпорацией. Продукт, создаваемый последней единицей капитала, есть разность между продуктом, который железная дорога в действительности производит, и продуктом, который она произвела бы, будь она чуть беднее»<sup>1</sup>.

§ 3. Теперь, после того как мы столько узнали, необходимо заметить, что предельный общественный чистый продукт, создаваемый данным потоком ресурсов в той или иной отрасли, может состоять не только из непосредственного вещественного чистого продукта, о котором только что шла речь; на его величине могут сказываться, по-

---

<sup>1</sup> J. Clark. The Distribution of Wealth, p. 250.

мимо того, неявные вещественные факторы, действующие «извне» на отрасли, в которые инвестированы данные ресурсы. К примеру, может оказаться (на этом мы подробнее остановимся в следующей главе), что соответствующие расходы будут нести люди, не связанные непосредственно с созданием данного продукта: например, невосполнимый урон может быть нанесен деревьям, на которые попадают искры от проходящих по железной дороге паровозов. Действие такого рода факторов необходимо учитывать (оно может носить как благотворный, так и губительный характер) при оценке полного вещественного чистого продукта, создаваемого предельным приращением некоторого объема ресурсов, применяемых в какой-либо отрасли. В отдельных случаях желательно также учитывать действие косвенных факторов, определяющих состояние вкусов людей и их способности испытывать удовлетворение от покупаемых благ и от благ, которыми они владеют. Основная наша задача, однако, состоит в том, чтобы (об этом говорилось в гл. IV, ч. I) исследовать национальный дивиденд и его изменения. Поэтому мы не будем касаться здесь последствий действия косвенных факторов на вещественный состав дивиденда, полагая, что предельный общественный чистый продукт, создаваемый с помощью данного объема ресурсов, состоит исключительно из вещественных элементов (за исключением тех случаев, когда будут сделаны специальные оговорки).

§ 4. *Стоимость* такого предельного общественного чистого продукта суть выраженная в денежной форме ценность экономического удовлетворения, связанного с ним. Когда в продукт не входят, кроме непосредственно вещественных, какие-либо иные элементы, эта выраженная в денежной форме ценность идентична предельному приращению, умноженному на цену единицы продукта, по которой он продается при заданном объеме используемых в его производстве ресурсов<sup>2</sup>. К примеру, стоимость еже-

<sup>2</sup> Давая такое определение, мы неявно предполагаем, что цена, по которой продукция реализуется (*realised price*), равна (предельной) цене спроса. Для случаев, когда предпринятое государством ограничение цен приводит к тому, что уровень цен спроса понижается, стоимость предельного чистого продукта необходимо представлять как произведение предельного (вещественного) чистого продукта на предельную цену спроса; в подобных условиях предельная цена спроса не будет равна фактической продажной цене продукции (см. ниже, гл. X).

годно производимого с помощью 1 млн. единиц ресурсов, инвестированных в ткачество, предельного чистого продукта можно получить, если число тюков ткани, на которое продукт, созданный с помощью этих ресурсов *плюс* небольшое приращение (скажем, 1 млн. и одна единица), превышает продукт, созданный с помощью 1 млн. единиц ресурсов, умножить на выраженную в деньгах ценность одного тюка ткани<sup>3</sup>. Стоимость предельного чистого продукта, как следует попутно заметить, отлична (и ни в коем случае нельзя смешивать эти вещи) от величины, на которую выраженная в деньгах стоимость всего продукта, созданного с помощью 1 млн. и одной единицы ресурсов, превышает (если такое превышение вообще наблюдается) выраженную в деньгах стоимость всего продукта, созданного с помощью 1 млн. единиц ресурсов. В случае, когда предельный общественный чистый продукт включает в себя не только непосредственно вещественный продукт, но и другие элементы, нашему определению следует придать более общий вид. Стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого некоторым объемом ресурсов в какой-либо отрасли, свидетельствует о силе желания покупателей повысить общее экономическое благосостояние на определенную величину за счет предельного приращения этих конкретно используемых ресурсов.

---

<sup>3</sup> A. Marshall. Principles of Economics, p. 847. На первый взгляд при рассмотрении этого определения может показаться, что предельный чистый продукт, создаваемый трудом в той или иной отрасли, равен продукту (при соответствующих оговорках относительно расходов на материалы), который типичный рабочий передает нанимателю как плод своего труда. Однако в действительности величина предельного чистого продукта меньше: ведь если «убрать»  $(n+1)$ -го рабочего, на каждого из оставшихся рабочих придется больше капитала, и продукт, переданный ими нанимателю, окажется, следовательно, больше, чем прежде.



### Глава III

#### СТОИМОСТИ ПРЕДЕЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ И ВЕЛИЧИНА НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. Допустим следующее: используется определенное количество производительных ресурсов; далее, нет расходов, связанных с перемещением работников из одной сферы деятельности в другую и с переменой ими профессии; наконец, условия предполагают такой порядок использования ресурсов, при котором стоимость предельного общественного чистого продукта по всем отраслям одинакова. Исходя из таких допущений, легко показать, что данный порядок использования ресурсов обуславливает наибольшее увеличение национального дивиденда. Это следует из определения изменений в размере национального дивиденда, приведенного в гл. IV, ч. I. Стоимость предельного чистого продукта, созданного с помощью ресурсов, используемых определенным образом, отражает степень удовлетворения, обеспечиваемого предельным приращением используемых ресурсов. Тем самым в случаях, когда стоимость предельного чистого продукта, созданного ресурсами при одной форме их использования, меньше, чем стоимость соответствующего продукта, созданного ресурсами при иной форме их использования, выраженную в деньгах совокупную степень удовлетворения можно увеличить посредством перемещения ресурсов из сфер, где стоимость предельного общественного продукта меньше, в сферы, где эта стоимость больше. Отсюда следует, что поскольку *ex hypothesi* существует только одна система распределения ресурсов, при которой стоимости предельных общественных чистых продуктов в различных отраслях при любом возможном использовании ресурсов равны между собой, такая система, по сути, единственная, и только она обеспечивает, согласно нашему определению, максимальную величину национального дивиденда<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Следует попутно сделать небольшое замечание. В сферах деятельности, где не используются какие-либо ресурсы, стоимость пре-

§ 2. Понимание сделанного нами вывода можно расширить, и это позволит показать, что если желательно полное равенство стоимостей предельных чистых продуктов, то уменьшение степени несоответствия этих стоимостей приведет, вероятно, к увеличению национального дивиденда. Однако подобное заключение нельзя оставить без соответствующих пояснений. Если бы были известны только две формы использования ресурсов, смысл нашего вывода стал бы совершенно ясным и его обоснованность оказалось бы невозможным подвергнуть сомнениям. В действительности формы использования ресурсов крайне многообразны. И это обстоятельство обуславливает возникновение аналитических трудностей, о которых нам уже приходилось упоминать, правда в иной связи<sup>2</sup>. Вывод о том, что многочисленные стоимости более или менее равны между собой, неясен. Как должны мы измерять степень соответствия этих стоимостей: посредством среднего отклонения от средней стоимости, посредством среднеквадратического отклонения, посредством «вероятной ошибки» или с помощью какого-либо иного статистического измерителя? Предположим, что мы решим воспользоваться среднеквадратическим отклонением (подобно тому как это предлагалось в сноске на с. 162), тогда можно будет показать, что уменьшение степени несоответствия, характерного для стоимостей предельных чистых продуктов, создаваемых в результате использования ресурсов в различных формах, *возможно*, приведет к возрастанию национального дивиденда. Но утверждать это с определенностью можно только в том случае, когда уменьшение данного несоответствия обусловлено рядом изменений в величинах индиви-

дельного общественного чистого продукта будет в общем случае меньше, чем в сферах деятельности, где *какие-то* ресурсы находят применение. Совершенно ясно, что это обстоятельство не заставляет считать, будто стоимости предельных общественных продуктов якобы «неодинаковы» в том смысле, что это противоречит идее максимизации национального дивиденда. Однако может как-нибудь случиться, что стоимость предельного чистого продукта, создаваемого в отрасли, где ресурсы не применяются, больше, чем стоимость такого же продукта, который создается в отрасли, где используется известный объем ресурсов (например, возникло какое-то прибыльное коммерческое предприятие, которое люди не смогли использовать в своих интересах); при этом такое неравенство продуктов по стоимости будет действительно неравенством и не будет соответствовать идее максимизации дивиденда.

<sup>2</sup> См. выше, гл. VII, § 6, ч. I.

дуальных стоимостей, каждая из которых независимо от других «стремится» к уменьшению несоответствия. Таким образом, если в распределение ресурсов вносятся подобные изменения и они приводят к тому, что все стоимости предельных чистых продуктов, меньшие по сравнению со средней, или все соответствующие стоимости, большие по сравнению со средней, уменьшаются, можно с уверенностью утверждать, что дивиденд возрастет. Однако, если начнут действовать факторы, вызывающие в целом уменьшение несоответствия стоимостей предельных чистых продуктов и в то же время увеличение стоимостей отдельных продуктов (которые и так выше среднего уровня) или уменьшение стоимостей отдельных продуктов (которые и так ниже среднего уровня), подобного утверждения выдвигать с уверенностью нельзя. Такого рода аналитические трудности не представляются, однако, существенными с исследуемой точки зрения, поскольку препятствия к выравниванию соответствующих стоимостей, которые мы рассматриваем, носят в большинстве случаев общий характер и действуют одинаковым образом практически во всех случаях.

§ 3. В ходе нашего исследования необходимо принимать во внимание тот факт, что в реальной жизни перемещение ресурсов из одного места в другое или из одной сферы деятельности в другую нередко сопряжено с издержками; поэтому зададимся вопросом: каким же образом меняется (и меняется ли вообще) выведенное нами заключение? Суть вопроса можно изложить следующим образом. Допустим, что капитальные затраты на перемещение единицы ресурсов из пункта А в пункт Б эквивалентны ежегодному перечислению  $n$  шиллингов при условии, что каждая перемещаемая единица ресурсов находит в том же году производительное применение «на новом месте». При таких условиях перемещение ресурсов из пункта А в пункт Б будет способствовать увеличению национального дивиденда до тех пор, пока годовая стоимость предельного чистого продукта, созданного в Б, превосходит стоимость соответствующего продукта, созданного в А, больше, чем на  $n$  шиллингов; в то же время национальный дивиденд будет уменьшаться, если «излишек» стоимости предельного чистого продукта, созданного в Б, составит меньше чем  $n$  шиллингов. Пусть первоначально ресурсы распределены между А и Б так,

что стоимость предельного чистого продукта, создаваемого в Б, больше (меньше) стоимости предельного чистого продукта, создаваемого в А, на величину, меньшую чем  $n$  шиллингов, скажем, на  $(n-h)$  шиллингов; тогда можно утверждать: в данном случае (подразумевается, что стоимости предельных чистых продуктов, создаваемых в обоих пунктах, различаются на величину в  $n-h$  шиллингов) ресурсы распределены наилучшим образом — не абсолютно, а по отношению к первоначальному их распределению и к величине существующих издержек по их перемещению. Следует заметить, что это распределение ресурсов не будет наилучшим только по отношению к фактическим издержкам по их перемещению. Мы не можем утверждать, будто при условии, что издержки по перемещению ресурсов составляют  $n$  шиллингов, увеличению национального дивиденда наилучшим образом способствует такое распределение ресурсов, которое предполагает, что стоимости предельных чистых продуктов, создаваемых в А и Б, отличаются одна от другой на такую-то и такую-то величину. Только подобное утверждение можно считать строгим: при условии, что издержки по перемещению ресурсов из А и Б составляют  $n$  шиллингов, данное распределение ресурсов (каким бы оно ни было) будет наилучшим образом способствовать увеличению национального дивиденда, если это распределение ресурсов предполагает, что расхождение в величинах стоимости соответствующих предельных чистых продуктов составляет не больше чем  $n$  шиллингов; когда же данное распределение ресурсов предполагает большее различие в величинах соответствующих стоимостей, тогда увеличению национального дивиденда наилучшим образом будет способствовать иное распределение ресурсов — распределение, при котором необходимое перемещение ресурсов позволит свести разницу между стоимостями предельных чистых продуктов до  $n$  шиллингов.

§ 4. Проводя исследование в двух предыдущих параграфах, мы исходили из предположения о том, что существует только один порядок распределения ресурсов, при котором стоимости всех предельных общественных чистых продуктов равны между собой (или настолько соответствуют одна другой с точки зрения издержек по перемещению данных ресурсов, что распределение ресурсов обеспечивает увеличение национального дивиденда). Такое

предположение подтвердится в том случае, если стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью ресурсов, используемых в каждой из определенных форм, всегда тем меньше, чем больше объем ресурсов, используемых в данной форме. Существует, однако, два рода условий, при которых наше предположение несправедливо. Во-первых, вовлечение в производство товара дополнительных ресурсов может (по истечении определенного времени) обусловить использование новых методов организации производства. Это означает, что сформируются условия для возрастания доходности и тем самым стоимость предельного (вещественного) чистого продукта, созданного возросшим количеством ресурсов, будет превышать стоимость предельного (вещественного) чистого продукта, создаваемого сравнительно меньшим количеством ресурсов; при этом *возможно* (хотя, конечно, и не обязательно), что стоимость предельных (вещественных) чистых продуктов, создаваемых с помощью ресурсов различных объемов, будет одинакова. Во-вторых, вовлечение в производство товара дополнительных ресурсов может (по истечении определенного времени) привести к повышению цены, предлагаемой покупателями данного количества этого товара за его единицу. Ведь вкус покупателей к потреблению данного товара может со временем развиваться; наглядные тому примеры — развитие пристрастия к музыке или к потреблению табака у человека, знающего по опыту, что это такое. При этом стоимость единицы большего по объему продукта окажется (через соответствующий промежуток времени) выше, чем стоимость единицы продукта, меньшего по объему. Следовательно, даже в отношении товаров, производство которых подчиняется закону убывающей доходности, можно утверждать: стоимости предельных общественных чистых продуктов, для создания которых инвестированы различные по объему ресурсы, *могут* быть (хотя это, конечно, и не обязательно) равными<sup>3</sup>. Следовательно, выведенные

---

<sup>3</sup> Предположим, что соответствующие предельные чистые продукты уравниваются по стоимости, когда в производство определенного блага вовлекается 1000 единиц ресурсов, а также (*поскольку производство осуществляется в условиях возрастающей доходности*) когда в производство вовлекаются 5000 единиц ресурсов. Национальный дивиденд во втором случае будет выше. Если же предположить, что стоимости соответствующих продуктов вырав-

нами заключения необходимо сформулировать иначе. Нужно признать справедливым, что (при соответствующих оговорках, касающихся издержек по перемещению ресурсов) национальный дивиденд не может достичь максимально возможной величины, *если только* предельные общественные чистые продукты, создаваемые с помощью ресурсов, используемых во всех формах, по стоимости не равны. Ведь если они по стоимости не равны, то объем дивиденда можно всегда увеличить посредством изменения формы использования ресурсов. Однако когда по стоимости предельные общественные чистые продукты, созданные с помощью ресурсов, используемых во всех формах, равны, *не требуется* увеличивать дивиденд до «окончательного» максимального уровня. Ведь поскольку возможны различные способы организации использования ресурсов, при которых стоимости предельных общественных чистых продуктов равны, постольку каждый из таких способов предполагает все-таки, что величина национального дивиденда может достичь некоего *относительного максимума*; но существует только один «окончательный», абсолютный максимум. Все относительные максимумы напоминают в данном случае вершины гор, которые возвышаются над расстилающейся равниной, но вершина лишь одной из этих гор возвышается над вершинами остальных. Более того, совершенно не обязательно, чтобы размер дивиденда, равный такому *относительному максимуму*, был бы во всех случаях больше, чем размер дивиденда, не считающийся максимальным. Напротив, при порядке использования ресурсов, обеспечивающем национальный дивиденд, близкий по значению к абсолютному максимуму, но не соответствующий условию получения равных предельных доходов, величина национального дивиденда будет больше, чем в тех случаях, когда условие получения

---

ниваются при вовлечении в производство как 1000, так и 5000 единиц ресурсов (поскольку наблюдаются изменения во вкусах потребителей), то в случае, когда в производстве применяется 5000 единиц ресурсов, как экономическое благосостояние, так и национальный дивиденд будут выше, чем в случае, когда применяется 1000 единиц ресурсов. Однако если рассуждать с точки зрения положения дел в первый период (когда в производстве используется 1000 единиц ресурсов), национальный дивиденд может оказаться во второй период меньше. Определение, приведенное выше, заставляет нас сделать вывод о том, что с абсолютной точки зрения размеры дивиденда в обоих случаях сопоставимы.

равных предельных доходов, выполняется, что соответствует относительно максимальной величине национального дивиденда. Вершина, лежащая рядом с пиком самой высокой горы, может оказаться выше, чем какая-нибудь иная вершина (не считая самого пика) <sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Кэннан возражает против использования понятия «закон» в отношении условий убывающей и возрастающей доходности (в нашем понимании) на том основании, что в науке закон представляет собой утверждение, справедливое для всех, а не для некоторых условий, тогда как в одних отраслях господствуют условия убывающей, в других — возрастающей доходности (Wealth, p. 701). На это можно ответить следующее. Мнение Кэннана справедливо только в отношении самых общих законов физики. Биологи же, например, все время говорят о законе наследования признаков Менделя, не подразумевая при этом, что наследование признаков во всех случаях подчиняется этому закону. Во всяком случае, это вопрос словоупотребления. Более подробно вопрос о возрастании и убывании доходности изложен ниже (см. гл. X, ч. II).

## Глава IV

### КОРЫСТНЫЙ ИНТЕРЕС И СООТНОШЕНИЕ СТОИМОСТЕЙ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ

§ 1. В дальнейшем нам необходимо подробно исследовать последствия возникающих в ряде случаев расхождений между стоимостью общественного чистого продукта, создаваемого в какой-либо отрасли с помощью единицы капиталовложений, и стоимостью такой части общественного чистого продукта (в данном случае часть может быть больше целого), которая достается индивиду, принимающему решение, осуществлять ему инвестиции или нет. Однако пока речь не об этом. Мы исходим из предположения, что стоимость предельного чистого продукта, создаваемого с помощью ресурсов, вложенных в ту или иную сферу деятельности, одинакова с точки зрения как инвестора, так и всего общества; следовательно, мы должны проанализировать стоимость предельного чистого продукта независимо от того, общественный он или частный.

§ 2. Норма дохода в расчете на единицу ресурсов, привлеченных в ту или иную сферу деятельности (на данный период времени), как правило, равна стоимости создаваемого в этой сфере предельного чистого продукта. Следовательно, можно считать, что доход, обеспечиваемый единицей применяемых ресурсов (на текущий момент), для различных сфер деятельности отражает величину предельных чистых продуктов, создаваемых в этих сферах<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Очень важно осознать, о чем здесь речи не идет. Пусть в прошлом году в строительство завода было вложено 100 000 ф. ст., а в нынешнем году — еще 10 000 ф. ст.; далее, стоимость создаваемого предельного чистого продукта выражается величиной, равной 5% дохода на вложенный капитал. При этом совершенно не обязательно, чтобы совокупный доход всей отрасли составлял 5% на сумму вложений, равную 110 000 ф. ст. Стоимость завода, построенного за счет инвестирования 100 000 ф. ст., определяется текущей нормой процента и величиной дохода на вложенный капитал; она может быть как существенно больше, так и значительно меньше 100 000 ф. ст. Формулировки, содержащиеся в тексте, тщатель-



На этой основе легко показать, что беспрепятственная реализация корыстного интереса (настолько, насколько ему не препятствует полное незнание) обуславливает (если в расчет не берутся издержки по перемещению ресурсов) такое распределение ресурсов по сферам деятельности, при котором все предельные чистые продукты оказываются равными по стоимости. На деле существует множество различных форм использования ресурсов, и любой человек, обдумывающий вопрос о применении ресурсов, находящихся в его распоряжении, естественно, предпочтет ту форму их использования, которая обещает ему наибольшую прибыль. Однако через известный промежуток времени использование ресурсов в каждой из форм приводит к насыщению рынка, и дальнейшее их привлечение к использованию в данной форме уже не обеспечивает соразмерной прибыли. До тех пор пока вложение в дело каждого последующего фунта ресурсов, применяемых в той или иной форме, обеспечивает доход больший, чем всякое иное их применение, все заинтересованы в том, чтобы задействовать свои ресурсы именно таким образом. Так продолжается некоторое время, затем добавление каждого последующего фунта ресурсов к тем ресурсам, что уже используются в данной форме, перестает давать более высокую прибыль, чем приносит применение ресурсов в иных формах; следовательно, больше не имеет смысла перемещать ресурсы из других сфер в данную. Однако, пока доходы от использования ресурсов в различных формах не выравниваются (т. е. пока, согласно нашему предположению, стоимость соответствующих предельных чистых продуктов не станет одинаковой), перемещение ресурсов, о котором идет речь, будет выгодным; при этом, как показывает анализ, проведенный в предшествующей главе, национальный дивиденд будет возрастать. Продолжая наши рассуждения в том же духе, легко показать следующее. При условии, что издержки по перемещению ресурсов *существуют*, беспрепятственная реализация корыстного интереса (в той мере, в какой ему не препятствует полное незнание) будет не просто приводить к выравниванию стоимостей соответствующих предельных чистых продуктов, она станет препятствовать таким

---

но обдумывались во избежание неверного понимания существа дела. Данный вопрос в целом был также основательно изучен А. Маршаллом при анализе «квазиренды».

отклонениям этих стоимостей от равенства (при условии, что существуют издержки по перемещению ресурсов), которые могли бы нанести ущерб национальному дивиденду.

§ 3. Предшествующий анализ, основанный на предположениях, которые были изложены в § 1 настоящей главы, позволяет утверждать следующее: беспрепятственная реализация корыстного интереса (в той мере, в какой ему не препятствует полное незнание) вызывает такое распределение ресурсов по предприятиям и сферам деятельности, которое обуславливает приближение величины национального дивиденда к *некоторому* максимальному уровню. Впрочем, очевидно, что нет необходимости повышать дивиденд до *определенного* максимального уровня, ведь, как говорилось в предыдущей главе, деятельность отдельных отраслей протекает в таких условиях, которые позволяют осуществить не один, а несколько вариантов капиталовложений, обеспечивающих равенство — по стоимости — предельного чистого продукта соответствующему продукту, созданному в других отраслях (при этом должны быть сделаны необходимые оговорки относительно издержек по перемещению ресурсов). В подобных обстоятельствах появляется возможность сделать политику *laissez faire* более результативной. Пользу в данном случае *может* принести временное предоставление субсидий соответствующим отраслям (или проведение политики, направленной на их поддержание), организованное таким образом, что окажется возможным резко «сдвинуть» данную промышленную систему с точки относительного максимума национального дивиденда и побудить ее переместиться к точке абсолютного максимума — высочайшего пика из всех возможных. Подобные рассуждения составляют аналитическую основу для доводов, которые можно выдвинуть в пользу политики поддержания (различными способами) молодых отраслей промышленности; при условии, что выбор соответствующих отраслей сделан верно, соответствующие протекционистские меры согласованы и они наконец принимаются в нужное время, подобные доводы можно признать совершенно убедительными. Кроме того, пользу *может* принести предоставление субсидий на *постоянной* основе; оно должно осуществляться с таким расчетом, чтобы можно было побудить промышленную систему «покинуть» вершину «горы», которую она занимает в данный момент, и переместиться на склоны

более высокой «горы». Вмешательство государства будет, вероятно, иметь именно такие последствия (а не просто приведет к перемещению экономической системы в другую точку на той же «горе») в том случае, когда оно осуществляется в несколько специфических условиях. Возможно, однако, доказать, что при определенном состоянии спроса и предложения соответствующие субсидии *должны* давать требуемый эффект<sup>2</sup>. Перспективы такого рода важны с практической точки зрения. Их анализ позволяет показать, что *определенные* нарушения того сложившегося порядка, который обеспечивается действием корыстного интереса и который (в случае, когда учитываются издержки по перемещению ресурсов) обуславливает равенство стоимостей предельных общественных чистых продуктов, созданных ресурсами, применяемыми во всех формах, должны приводить к увеличению национального дивиденда. Понятно, однако, что *большинство* из возможных подобных нарушений носит совершенно иной характер. Любые изменения в «естественном» распределении ресурсов (если только они не осуществляются преднамеренно, с целью увеличить национальный дивиденд) на деле приводят к уменьшению дивиденда. Ведь абсолютно ясно, что определенные лекарства, принимаемые в определенных дозах в определенное время, могут вылечить болезнь, но также верно, что принимать легкомысленно и неразборчиво все лекарства вредно для здоровья.

---

<sup>2</sup> На графике кривые спроса и предложения, а также величина субсидий должны изображаться при этом следующим образом: когда в результате предоставления отрасли субсидий кривая спроса смещается вверх, она пересекает кривую предложения не в той точке, где они пересекались прежде, а в точке, соответствующей устойчивому равновесию спроса и предложения, расположенной правее прежней точки пересечения. Данное условие несложно изобразить графически.

## Глава V

### ПОСЛЕДСТВИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРЕПЯТСТВИЙ. СТОЯЩИХ НА ПУТИ ПЕРЕМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ

§ 1. Нашей задачей в настоящей главе является исследование вопроса о том, каким образом преодоление препятствий, стоящих на пути перемещения ресурсов, сказывается на величине национального дивиденда, причем возникновение препятствий, о которых идет речь, обусловлено неполнотой знания и наличием издержек по перемещению ресурсов. Если считать совокупный объем применяемых производительных ресурсов величиной данной, то на первый взгляд может показаться, что устранение (без всяких на то затрат) того или иного препятствия, стоящего на пути перемещения ресурсов, непременно должно привести к выравниванию стоимостей предельных чистых продуктов и к возрастанию национального дивиденда. Однако в действительности все не так просто. Препятствия, затрудняющие свободное движение ресурсов, находят свое отражение как в существовании издержек по перемещению ресурсов, так и в несовершенстве нашего знания, и это осложняет дело, поскольку мы должны рассмотреть условия, предполагающие, во-первых, сокращение издержек по перемещению ресурсов при несовершенстве нашего знания и, во-вторых, расширение объема нашего знания при высоких издержках по перемещению ресурсов.

§ 2. Случается так, что люди думают, будто можно получить выгоду, переместив ресурсы из пункта А в пункт Б и инвестировав данные ресурсы в пункте Б. В этом случае сокращение издержек по перемещению ресурсов будет способствовать такому их перемещению, которое на самом деле приведет к их более производительному использованию. Несомненно, таким образом, что уменьшение издержек по перемещению ресурсов *может вызвать в действительности еще большее неравенство стоимостей соответствующих предельных чистых продуктов и, следовательно, уменьшение национального дивиденда*.

депда. Однако, как показывает формальный пример, приведенный в сноске, вероятность этого в целом низка<sup>1</sup>.

§ 3. Если уровень нашего знания повышается, в то время как издержки по перемещению ресурсов остаются прежними, то возникают трудности иного рода. Подобное повышение уровня знаний не обязательно обусловит большее равенство стоимостей предельных чистых продуктов. Например, допустим следующее: условия таковы, что знание совершенно; при этом стоимость предельного чистого продукта, создаваемого с помощью ресурсов в пункте А, превосходит стоимость соответствующего продукта, создаваемого в пункте Б, на 1 шиллинг; издержки по перемещению единицы ресурса из пункта Б в пункт А как раз таковы, что фактическое перемещение этих ресурсов сводит на нет данное преимущество пункта Б. Далее, предположим, что в действительности знание несовершенно; люди, будучи убежденными в том, что стоимость предельного чистого продукта в пункте А выше его реальной стоимости, отправят в пункт А из пункта Б больше ресурсов, чем отправили бы, располагая они лучшей информацией; в результате превышение стоимости предельного

<sup>1</sup> Покажем это на следующем примере. Пусть мнение людей относительно величины стоимости предельного чистого продукта, создаваемого с помощью инвестированных в пункте Б ресурсов, справедливо. Предположим, что данная ими оценка стоимости соответствующего продукта, производимого в пункте А, отличается от действительной на величину  $k$ . Пусть, далее, издержки по перемещению ресурсов из пункта А в пункт Б выражаются суммой денег, расходуемой ежегодно по частям; выплата этих денег «растягивается» на тот период времени, в течение которого перемещенная из пункта А в пункт Б единица ресурсов начнет обеспечивать «на новом месте» получение прибыли. Данная сумма денег не обязательно будет одной и той же в случае перемещения ресурсов из пункта А в пункт Б и в случае их перемещения из пункта Б в пункт А. К примеру, перевозки «легче осуществлять по дороге, идущей вниз с горы, а не в гору, [а кроме того]... языковой барьер при поездке из Англии в Германию представляет собой большую проблему, чем при поездке *vice versa* (Macgregor. Industrial Combination, p. 24). Однако в данном случае мы можем не обращать внимания на подобные сложности и выражать ежегодные издержки по перемещению ресурсов величиной  $h$ . Построим теперь схему, на которой «положительные» значения стоимостей отметим справа от точки  $O$ , а «отрицательные» значения — слева. Пусть  $OM = k$ , а каждый из отрезков  $MQ$  и  $MP$ , лежащих по обе

$$\begin{array}{c} M \\ \hline P \cdot Q \cdot O \end{array}$$

чистого продукта в пункте А над стоимостью соответствующего продукта в пункте Б составит меньше  $n$  шиллингов. Совершенно ясно, что в подобных обстоятельствах благодаря повышению степени достоверности человеческих суждений расхождение в стоимостях предельных чистых продуктов, созданных с помощью ресурсов в пунктах А и Б, *увеличится*. Однако совершенно ясно и то, что одновременно должен возрасти и национальный дивиденд. Таким образом, преодоление препятствий, возникновение которых обусловлено незнанием людей, без осуществления каких-либо затрат в любом случае приведет к увеличению национального дивиденда.

$$\frac{M}{P \cdot OQ}$$

стороны от  $M$ , равны. Теперь станет ясно, что «излишек» стоимости предельно чистого продукта, создаваемого в пункте Б, над стоимостью предельно чистого продукта, создаваемого в пункте А (обозначим его  $h$ ), величина неопределенная и может соответствовать стоимости, значение которой лежит где-то между стоимостью, изображаемой отрезком  $OQ$  (эта стоимость может быть как «положительной», так и «отрицательной»), и стоимостью, изображаемой отрезком  $OP$  (эта стоимость также может быть как «положительной», так и «отрицательной»). Уменьшение величины  $n$  выражается перемещением от точек  $P$  и  $Q$  по направлению к  $M$ . Поскольку же значения  $k$  и  $n$  таковы, что  $P$  и  $Q$  лежат по разные стороны от  $O$ , подобное перемещение препятствует достижению величиной  $h$  максимального «положительного» и максимального «отрицательного» значений, которые были возможны прежде; к иному результату подобное перемещение не ведет. Когда же, однако, точки  $P$  и  $Q$  лежат от  $O$  по одну сторону (в этом случае, конечно, все возможные значения  $h$  имеют одинаковый знак), делаются невозможными как максимальное (возможное прежде), так и минимальное значение  $h$ . Представляется, что подобные перемещения в ту и в другую сторону с равной вероятностью приводят как к увеличению, так и к уменьшению величины  $h$ . Следовательно, если бы точки  $P$  и  $Q$  действительно всегда лежали по одну сторону от  $O$ , мы не могли бы сделать вывода о том, что уменьшение величины  $n$  скажется так или иначе на величине  $h$ . Однако на деле часто может случиться так, что  $P$  и  $Q$  окажутся по разные стороны от  $O$ . Рассмотрение подобных схем позволяет заключить, что уменьшение издержек по перемещению ресурсов в общем случае должно, вероятно, приводить к сокращению неравенства в стоимостях предельных чистых продуктов, создаваемых в пунктах А и Б. Более того, становится очевидным, что, когда заданы расстояния  $MP$  и  $MQ$ , вероятность того, что и точка  $P$ , и точка  $Q$  будут лежать по одну сторону от  $O$  (а тем самым и вероятность того, что уменьшение расстояний  $MP$  и  $MQ$  будет определяться увеличением  $h$ ), тем меньше, чем меньше величина  $k$ .

§ 4. Здесь мы, однако, сталкиваемся с одной серьезной трудностью. До сих пор количество применяемых ресурсов считалось заданной величиной. На самом же деле преодоление или устранение препятствий, возникающих на пути перемещения ресурсов, способно обусловить изменение того их количества, которое вовлечено в производство. Следовательно, необходимо рассмотреть вопрос: может ли устранение соответствующих препятствий уменьшить объем применяемых ресурсов таким образом, что в результате национальный дивиденд сократится, а не возрастет по сравнению со своим прежним уровнем? Такое возможно, и об этом свидетельствует исследование, проведенное Курно, в котором тот показывает, что в случае, «когда между двумя рынками устанавливается связь, прежде невозможная из-за существования каких-либо преград, неизбежно увеличится общее количество того или иного блага, которое начнет поступать с одного рынка на другой»<sup>2</sup>. Увеличение объема продукции на (прежде) дешевом рынке в некоторых условиях не будет соответствовать уменьшению объема продукции на (прежде) дорогом рынке. По аналогии с этими рассуждениями можно представить, что установление связи между прежде разделенными сферами деятельности и предприятиями может способствовать сокращению совокупного применяемого труда или создаваемого капитала и что этого сокращения (при определенных обстоятельствах) будет достаточно, чтобы обусловить уменьшение национального дивиденда. Как я полагаю, необходимо допустить, что количество применяемого труда и создаваемого капитала может уменьшиться в результате установления подобной связи между рынками. Однако, как представляется, нелегко вообразить себе условия, при которых национальный дивиденд (в нашем понимании) может быть уменьшен. Ведь почему кто-то должен выбирать увеличение времени досуга, если в новых условиях обеспечиваемый ему трудом совокупный доход не увеличился? Точно так же почему кто-то должен предпочесть сберегать меньше, чем прежде, если в новых условиях сбережения не обеспечивают ему увеличения совокупного дохода? Быть может, подробное исследование

---

<sup>2</sup> См.: Cournot. *Mathematical Theory of Wealth*, ch. XI; Edgeworth. *Theory of International Values*. — *Economic Journal*, 1894, p. 625.

открыло бы новые пути решения уже поставленных задач, выявить пути, которые мне не удалось наметить; однако несомненно, что такая перспектива маловероятна.

§ 5. Остается выяснить еще один важный вопрос. Речь идет о результатах предоставления государством субсидий, направленных на устранение полного незнания или на сокращение издержек по перемещению ресурсов. «Удешевление» знания и снижение издержек по перемещению ресурсов для индивида связаны с тем, что государство берет на себя часть соответствующих расходов; это совершенно иное дело, здесь действует совсем другой механизм, чем в том случае, когда расходы уменьшаются в связи с действительным снижением стоимости. Как в том, так и в другом случае соответствующее удешевление (если речь не идет об упомянутых выше обстоятельствах особого рода) способствует выравниванию стоимостей предельных чистых продуктов, создаваемых в разных местах. Когда же подобное удешевление связано с действиями государства, стоимости настолько выравниваются, что это (в соответствии с существующими условиями) перестает приносить пользу. Удешевление такого рода *prima facie* (хотя в общем оно и обеспечивает выравнивание стоимостей предельных чистых продуктов) будет, вероятно, способствовать сокращению национального дивиденда<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Чтобы избежать неверного понимания вопроса, следует привести два дополнительных соображения. Во-первых, выдвинутые здесь предположения заставляют неодобрительно относиться к предоставлению какой-либо отрасли субсидий, которые способствуют перемещению ресурсов и устранению незнания, эти предположения позволяют сделать более общие заключения о неблагоприятном воздействии этих субсидий на состояние любой отрасли промышленности. Следовательно, можно опровергнуть точку зрения, согласно которой (если есть у кого-либо особые основания так считать) в отрасли, не получающей государственных субсидий, невозможно осуществить инвестиции в желательном объеме. Во-вторых, когда государство берет на себя труд по обеспечению либо должного уровня знания, либо перемещения ресурсов, когда оно по какой-либо причине предпочитает уступить плоды своих усилий даром или по цене, которая ниже издержек, речь в общем случае идет не просто о предоставлении соответствующих субсидий, а о действительном удешевлении, возможном благодаря проведению в жизнь широкомасштабных мероприятий. Следовательно, даже если окажется, что предоставление субсидий при содействии новой организации дела не приносит пользы, может все-таки случиться, что подобная организация в целом выгодна.



## *Глава VI*

### **ПОМЕХИ ВЫРАВНИВАНИЮ ДОХОДОВ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕСОВЕРШЕНСТВА ЗНАНИЯ**

§ 1. В настоящей главе я намерен довольно полно исследовать нежелательное влияние неполного знания. Обильный поток ресурсов порождается непрерывно и направляется, преодолевая препятствия (насколько это позволяют ему неизбежные издержки по перемещению ресурсов), от мест, где доходы относительно низки, к местам, где они относительно высоки. Препградой удачному продвижению ресурсов служит несовершенство знания тех людей, в руках которых сосредоточена власть над отраслями промышленности. Чтобы получить представление о величине урона, связанного с действием данного фактора, следует коротко остановиться на некоторых вопросах, касающихся финансового состояния частных предприятий.

§ 2. Прежде всего необходимо вновь вернуться к вопросу, затронутому в гл. IV. Уровень доходов в том случае служит ориентиром при поиске правильного распределения ресурсов, когда ресурсы вкладываются в различные сферы деятельности через последовательные промежутки времени. Для предприятий, функционирующих в стационарных условиях, подходящей единицей измерения доходов, приносимых текущими капиталовложениями, служит частное от деления чистого дохода частных предприятий на сумму всех вложений (в денежной форме), сделанных в прошлом. Однако в действительности во многих случаях оказывается, что использование полученной таким образом единицы измерения ведет по неправильному пути. К примеру, кто-то вложил деньги в сумме 100 000 ф. ст. в строительство фабрики, производящей определенную продукцию; предположим теперь, что эта фабрика сгорела или что ее функционирование потеряло смысл из-за устаревания оборудования. Инвестирование в такой момент 10 000 ф. ст. могло бы принести владельцу доход в 2000 ф. ст. (или 20% дохода, обеспе-

чиваемые новыми вложениями), и в то же время доход на общую сумму инвестиций можно было бы выразить величиной 2000 ф. ст. на 110 000 ф. ст. (что составит величину меньшую, чем 2%). Такого рода трудности не могут не запутать все дело, как бы тщательно ни готовились бухгалтерские счета и какими бы полными они ни были.

§ 3. Следующим вопросом, который требует пояснений, будет вопрос об общем характере самих счетов. Что касается производства, организованного частными фирмами, здесь сведения о прибылях не становятся достоянием широкой общественности. Если же речь идет о функционировании акционерных компаний, то определенная степень гласности обеспечивается в данном случае законом. Однако часто применяемые разводнение капитала и другие ухищрения позволяют скрыть от непосвященных уровень прибыли, обеспечиваемой действительно вложенным капиталом. Таким образом, даже если и сохраняется известная возможность получить представление о прибыли на текущие вложения (а благодаря этому и о видах компании на будущее), то эта возможность закрыта для всех, кроме специалистов. Трудности усугубляются еще и тем, что доходы компании, которые необходимо предвидеть, не всегда составляют ее ближайшую цель: их получение может растягиваться на весьма продолжительный период времени. Ведь очевидно, что даже точные сведения о недавних доходах компании в деле предсказания ее будущих прибылей не являются хорошим подспорьем. В свете сказанного может создаться впечатление, что в существующих условиях неполное знание людей якобы полностью подавляет тенденцию к выравниванию прибылей на одновременное использование ресурсов в различных формах. Подобное впечатление было бы, однако, слишком пессимистичным. А. Маршалл писал: «Хотя, может быть, и трудно познать техническую сторону бизнеса при исследовании какой-либо отрасли, всю ее никогда невозможно скрыть и не окажется возможным скрывать в будущем. Никто не может сказать, наступает прилив или отступает, видя, как полдюжины волн разбиваются о берег, но совсем немного терпения — и дело решится. Между бизнесменами возникает общее согласие в том, что средняя норма прибыли в отрасли не может увеличиваться или уменьшаться без того, чтобы за ее изменением не велось наблюдение в

течение долгого времени. И хотя для бизнесмена задача улучшить в будущем свое положение путем перемены сферы деятельности представляется более сложной, чем для квалифицированного рабочего, у бизнесмена больше возможностей узнать все, что можно, о настоящем и будущем состоянии других отраслей; и пожелай он сменить сферу деятельности, ему сделать это проще, чем квалифицированному рабочему»<sup>1</sup>. Короче говоря, широкая публика может совершенно не знать, каковы сравнительные перспективы развития различных отраслей; такая информация (в гораздо большей степени, чем это представляется на первый взгляд) доступна людям, в руках которых сосредоточено главным образом распределение ресурсов по различным сферам деятельности. Но как бы то ни было, еще многое можно улучшить в деле установления гласности, касающейся функционирования частных предприятий<sup>2</sup>; такие улучшения позволили бы уменьшить незнание, что способствовало бы выравниванию стоимостей соответствующих предельных чистых продуктов и возрастанию величины национального дивиденда.

§ 4. Теперь обратимся к вопросу о связи незнания и положения в обществе тех людей, которые контролируют вложение ресурсов. В простейшем случае вложение ресурсов осуществляется почти исключительно предпринимателями, ведущими свое дело в различных отраслях и обеспечивающими функционирование этих отраслей за счет направления туда собственных ресурсов. Нас интересует положение в обществе именно этих людей. Очевидно, что величина ошибки при прогнозировании финансового состояния компании зависит от того, насколько бизнес считается профессией для компетентных в данном вопросе людей. В современных условиях подавляющую часть капиталовложений все еще осуществляют люди, непосредственно занятые той или иной предпринимательной деятельностью, люди, которые помещают в определенные отрасли свои прибыли, а также применяют с этой целью средства своих партнеров и друзей, полностью знакомых с существующим положением дел. Можно предположить, что подобные принципы, более широкие, чем собственно принципы денежного рынка, по большей части использу-

---

<sup>1</sup> A. Marshall. Principles of Economics, p. 608.

<sup>2</sup> См.: Layton. Capital and Labour, ch. IV.

ются при управлении совокупным потоком новых капиталовложений внутри страны<sup>3</sup>. В добавление следует все-таки заметить, что в нынешних условиях прибегают и к использованию других принципов. Финансирование промышленных капиталовложений в значительной мере осуществляется за счет средств, принадлежащих людям, которые в действительности не занимаются предпринимательской деятельностью. К их числу относятся, с одной стороны, профессиональные финансисты, учредители акционерных обществ, члены учредительных консорциумов, а с другой — богатые люди из широкой публики, побуждаемые всевозможными учредителями вкладывать капитал в соответствующие предприятия. «К особой компетенции учредителя компании, — писал Митчелл, — относится поиск инвесторов и привлечение их внимания к открывающимся возможностям делать деньги, использовать новые природные богатства, разрабатывать новые технологические процессы, производить новые товары, принимать меры по новой организации производства на действующих предприятиях и т. д. Учредители, однако, это не больше чем исследователи, которые указывают армии промышленников незнакомый им путь для продвижения вперед... Разрабатываемых проектов всегда больше, чем их может финансироваться путем использования имеющихся средств. Отвергая одни проекты и принимая другие, распоряжающиеся деньгами люди играют важную (хотя и не очень заметную) роль в организации найма рабочей силы, выборе сырья и местоположения предприятия»<sup>4</sup>. Изучение современной промышленности показывает, что значительная часть средств общества вкладывается под совместным контролем профессиональных финансистов, заинтересованных в учреждении различного рода компаний, и людей со средствами из кругов широкой общественности. Что же можно сказать о компетенции и способности выносить суждения в области предпринимательства представителей этой сложной руководящей организации?

§ 5. Сравнительную способность профессионального финансиста или заурядного бизнесмена (предпринимателя-инвестора, характерного для экономики в прошлые времена) к выбору новых, полезных с точки зрения компа-

---

<sup>3</sup> Lavington. The English Capital Market.

<sup>4</sup> Mitchell. Business Cycles, p. 34—35.

нии начинаний определить несложно. Во-первых, профессиональный финансист — это специалист по решению данных конкретных задач, в то время как для заурядного бизнесмена случаи решать подобные задачи представляются крайне редко. И ясно, что специалист даст хороший прогноз скорее, чем неспециалист-практик. Во-вторых, поскольку деятельность многих отраслей в связи с развитием средств коммуникации приобрела в последнее время международный характер, специалисты оказались в лучшем положении, чем они находились в те времена, когда знание *местных* условий (которым и разумный бизнесмен, естественно, располагал) обеспечивало вполне достаточную основу для хороших прогнозов. Наконец, специалисту доступно использование избирательно действующего оружия — организации банкротства предприятий, принадлежащих лицам, которые осмелились решиться на создание новых предприятий, но не смогли сделать «удачного» выбора сферы своей деятельности. Если функции финансиста и промышленника сочетается в себе один человек, его дело может процветать благодаря промышленному искусству, т. е. благодаря удачной тактике предпринимательской деятельности, несмотря на несовершенство предпринимательской стратегии. В случае же, когда данные функции разделены, человек, успешно справляющийся с одной из них, но некомпетентный при выполнении другой, скорее всего, понесет убытки и будет вытеснен из соответствующей сферы деятельности. Более того, действенность такого «естественного отбора» повышается благодаря тому, что профессиональный финансист участвует во многих сделках и что элемент случайности тем самым незначителен, тогда как отдача от его подобной деятельности оказывается в конечном счете высокой. Следовательно, не может быть сомнения в том, что появление в той или иной отрасли профессиональных финансистов означает появление там людей, в большей степени, чем другие, способных предсказывать условия, которые сложатся в будущем. Подобным рассуждениям противоречит тот факт, что представители широкой общественности, в конечном счете обеспечивающие средства для создания учреждаемых профессиональными финансистами предприятий, еще меньше, чем заурядные бизнесмены, способны предсказывать развитие событий. Учредители компаний всегда стремятся основать

предприятия, наиболее прибыльные в целом (а не предприятия, которыми можно управлять так, что они окажутся наиболее прибыльными для самих же учредителей); и незнание в данной области людей, позволяющих учредителям руководить собой, не имеет, вероятно, серьезного значения. Однако приходится с сожалением отметить, что преднамеренное искажение прогнозных оценок, подготовленных неспециалистами, нередко соответствует интересам профессионалов (и обычно оно во власти последних), распространяющих ложную информацию и пользующихся иными подобными методами. Именно поэтому воздействие современных методов организации производства на распределение инвестиций в обществе между различными предприятиями представляется в конечном счете сомнительным. О пользе для дела можно будет говорить, если (как это наблюдается в Германии) основание новых предприятий, сопровождаемое выпуском акций, которые реализуются по крайне низкому номинальному курсу, будет запрещено законом; тем самым определенное число сравнительно бедных (и, по-видимому, наиболее несведущих) людей, которых легче всего обмануть, окажется «вне игры»<sup>5</sup>. Кроме того, диапазон ошибок, которым подвержены составляемые в нашем обществе прогнозы, будет *pro tanto*\* уменьшаться, если окажется возможным проведение в жизнь какого-либо закона, ставящего заслон мошенническому использованию некомпетентных инвесторов бесчестными профессионалами в интересах последних. «Государственный контроль за публикациями об организации новых акционерных обществ, законы, подкрепленные действенным отправлением правосудия в случаях учреждения липовых компаний, более строгие требования, предъявляемые фондовой биржей к ценным бумагам, которые будут на ней котируются, и более эффективные способы получения инвесторами соответствующей информации — все это подпадает под данную рубрику»<sup>6</sup>.

§ 6. Еще более основательные меры применяются в тех случаях, когда учреждение акционерных обществ на-

---

<sup>5</sup> В Германии вообще не разрешается выпуск акций по номиналу 10 ф. ст. и обычно не разрешается выпускать акции номиналом меньше 50 ф. ст. (см.: Schuster. The Principles of Germany Civil Law, p. 44).

\* *Pro tanto* (лат.) — соответственно. — Прим. ред.

<sup>6</sup> Mitchell. Business Cycles, p. 585.

ходится в руках банкиров, репутация которых сложилась, разумеется, под влиянием неизменных успехов в деле основания промышленных предприятий. Возьмем, к примеру, Германию. Крупные немецкие банки содержат штат технических экспертов, в круг обязанностей которых входят исследование и подготовка сообщений об открытии различных новых промышленных предприятий, а также решение вопроса о том, какие из подобных предприятий можно учредить; короче говоря, они обязаны выполнять функции общего финансового штаба промышленности. Насколько непохожи порядки в Англии на то, о чем только что говорилось, можно судить по следующему высказыванию: «Английские акционерные компании (банки), согласно принятой теории, до сих пор непосредственно воздерживались как от размещения займов, так и от сделок по гарантированию размещения ценных бумаг на рынке и от биржевой спекуляции. Однако все это само по себе порождает новое большое зло, а именно: банки никогда не выказывали какого-либо интереса к деятельности вновь образованных компаний или к выпуску этими компаниями ценных бумаг; в то же время немецкая система имеет явное преимущество, которое выражается в том, что в Германии банки (даже в тех случаях, когда это соответствует лишь их собственным интересам) неизменно держатся в курсе дела деятельности компаний, которые были ими основаны»<sup>7</sup>. Несомненно, что функционирование банков в качестве учредителей акционерных обществ сопровождается немалым риском и, безусловно, требует, чтобы основные средства этих банков (как в Германии)<sup>8</sup> в зна-

---

<sup>7</sup> Riesser. The German Great Banks, p. 555.

<sup>8</sup> В общую практику английских банков вошло предоставление «банковских услуг» (иначе говоря, ссуд на основе учета векселей или ссуд, предоставляемых иным образом), а не «услуг по предоставлению займы капитала» (т. е. предоставление долгосрочных ссуд). Выдвигали соображения, что подобная практика якобы затрудняет развитие тех отраслей английской промышленности, где благоприятные возможности развертывания прибыльного производства возникают незамедлительно: например, становится возможным получение какого-либо крупного заказа, выполнение которого вполне способно открыть для данной отрасли новый рынок; в то же время создание нового капитала путем выпуска акций или увеличения долговых обязательств требует продолжительного времени. Иногда выдвигаются также утверждения, что деятельность наших банков затрудняет проникновение английских торговцев на те зарубежные рынки, где покупатели привыкли пользоваться

чительно большей степени, чем это принято в Англии, превышали их денежные обязательства, ибо в противном случае банки могут оказаться неспособными выполнить свои обязательства перед вкладчиками, поскольку не сумеют восполнить потери, неизбежные в деле учреждения компаний, или окажутся перед фактом омертвления капитала, «запертого» в труднореализуемых бумагах. Далее, следует помнить о том, что наша страна служит мировым центром банкиров и (по крайней мере до недавнего времени) главным рынком, на котором происходит свободная торговля золотом. Поэтому помещать капитал банков в труднореализуемые бумаги, связанные с созданием рискованных предприятий, опаснее, чем в других странах. По этой причине я далек от той мысли, что общая политика, проводимая английскими банками до настоящего времени, была нецелесообразной. И все же нет сомнения в том, что предоставление банкам возможности в данных условиях без особого риска учреждать акционерные общества принесет действительную пользу. Это тем более справедливо, что отдельные частные финансисты заботятся о том, чтобы учреждаемые компании действительно были устойчивы в финансовом отношении, а не только казались платежеспособными в течение короткого промежутка времени, прошедшего с момента образования. Далее, в действительности возможно такое стечение обстоятельств, при котором окажутся затронутыми интересы конкурирующих между собой людей различных национальностей; тогда мощные банковские организации, проводящие операции в данной области, могут послужить средством осуществления определенных *политических* шагов, ведь в своих действиях эти организации могут позволить себе руководствоваться отнюдь не экономическими соображениями. Однако этот аспект проблемы не входит в круг рассматриваемых здесь вопросов.

---

долгосрочным кредитом. Именно в связи с подобными жалобами созданная лордом Фаррингтоном Комиссия по финансовым операциям (1916 г.) рекомендовала учреждение организации со значительным капиталом, не только осуществляющей депозитные банковские операции, но и готовящейся к выполнению таких финансовых операций, которые обеспечивали бы как развитие промышленности внутри страны, так и (если это необходимо) руководство внешней торговлей. Эта рекомендация была принята во внимание, и долгожданная организация — Британская торговая корпорация — получила в апреле 1917 г. право разработать устав.



§ 7. Банкиры могут способствовать направлению ресурсов в производственные каналы, выступая не только в качестве учредителей компаний. Верно, что обычно банкиры, ссудив деньги торговцам (непосредственно или через вексельных маклеров), заботятся только лишь о сохранности своих средств. Составляя свое представление о способности потенциальных заемщиков выполнять свои долговые обязательства (при условии, что предоставлено приемлемое обеспечение задолженности), они и не предполагают оценивать сравнительную прибыльность предприятий, куда эти различные потенциальные заемщики поместят те деньги, росту которых содействуют банкиры. Однако, если от банков требуется ссужать деньгами лиц, неспособных гарантировать надежность банковских операций, эти банки вынуждены играть более важную роль. Банк не в состоянии дать ссуду под простое обещание вернуть долг, а обязан в своих собственных интересах тщательно навести справки о платежеспособности клиента и о том, как тот предполагает израсходовать деньги. Изучая положение заемщиков-крестьян в Индии, Теодор Морисон писал: «Напрасно полагать (как бы привлекательно это ни было), будто земледелец жаждет получить средства лишь для того, чтобы вложить их в развитие и улучшение своего хозяйства»<sup>9</sup>. Кроме того, как говорится в отчете (1907 г.) о деятельности бирманских кредитных кооперативных обществ, «кредитом в Бирме пользуются в основном не по необходимости, а по привычке и из-за желания прослыть предусмотрительными хозяевами; финансирование обработки почвы (о предметах роскоши речи и не идет) требует в действительности средств намного меньше, чем обычно полагают, создание же запасов легко достигающихся (от кооперативных обществ или иными путями) денег приводит, благодаря установившемуся общественному мнению, скорее к расточительности в использовании доходов, чем к бережному расходованию средств; наконец, в Бирме особого внимания заслуживает постановка дела в кооперативных обществах: необходимо, чтобы они проводили политику по предотвращению расточительности, насаждали взгляды, способствующие экономному расходованию денег и внедряли такие понятия в сознание

---

<sup>9</sup> T. Morison, *The Industrial Organisation of an Indian Province*, p. 110.

своих членов»<sup>10</sup>. Известен и механизм осуществления банками контроля — его примеры дает деятельность народных банков, таких, как банки Райффайзена в Германии, и подобных им итальянских банков. Необходимую информацию эти банки получают двояким путем. Во-первых, все лица, объединенные в качестве клиентов банка (они, следовательно, и есть его потенциальные заемщики), проживают в территориально ограниченном районе, и, таким образом, осуществляющая контроль комиссия в состоянии легко получить полные сведения личного характера, касающиеся каждого из этих лиц. Клиентами банка вправе сделаться лишь те люди, в честности и покладистости которых комиссия удостоверилась. Комиссии некоторых банков (например, «Итальян банчи пополари») *ab initio* и независимо от решения вопроса на практике составляют списки различных клиентов банка с указанием денежных сумм, которые, по их мнению, можно без всякого риска ссудить данным людям<sup>11</sup>. Затем с помощью таких списков определяют величину ссуды; точно так же во Франции списки общественных *bureaux de bienfaisance* \* используются при предоставлении пособий по бедности. Во-вторых, нередко предоставление ссуды оговаривается использованием денег в определенных целях и сохранением за займодавцем известных прав по осуществлению контроля. Итак, в то время как во многих земельных банках (которые предоставляют ссуду под залог имущества) «получение займа под залог оформляется так, как того пожелает сам заемщик: он, например, может сам погасить свой долг, может выделить сумму, причитающуюся с его сыновей, и т. п.», банки типа «Райффайзенбанк» подробно выясняют, с какой целью берется ссуда, а также выдвигают условие, согласно которому банк может потребовать погашения ссуды в том случае, если средства будут использоваться по иному назначению<sup>12</sup>. Подобная организация банковского дела способствует тому, что сокращаются вложения, осуществляемые без учета величины будущей прибыли, и тем самым она косвенно приводит к увеличению национального дивиденда.

<sup>10</sup> Report, p. 15.

<sup>11</sup> См.: Wolf, People's Banks, p. 154.

\* *Bureaux de bienfaisance* (фр.) — благотворительные организации. — Прим. ред.

<sup>12</sup> Об отчетности банка Райффайзена и подобных ему банков см.: Fa y. Co-operation at Home and Abroad, Part I.

## Глава VII

### ПОМЕХИ ВЫРАВНИВАНИЮ ДОХОДОВ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ НЕСОВЕРШЕННОЙ ДЕЛИМОСТИ (*IMPERFECT DIVISIBILITY*) ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, ЕДИНИЦЫ КОТОРЫХ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРИ ИЗМЕРЕНИИ ОБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СДЕЛОК

§ 1. Несовершенству нашего знания (этот вопрос обсуждался в предыдущей главе) сопутствует существование издержек по перемещению ресурсов. В известной мере эти издержки представляют собой расходы на выплаты различным агентам рынка капитала: учредителям акционерных обществ, финансовым синдикатам, инвестиционным компаниям, юристам, банкирам и т. п. — иными словами, тем, кто так или иначе связан с осуществлением данных капиталовложений и способствует перемещению капитала из мест его «происхождения» в места его применения. Однако существуют не столь очевидные и весьма специфические издержки по перемещению ресурсов, их-то и желательно исследовать более подробно. Трактовка экономических проблем с позиций чистой математики в любом случае предполагает, что, как только где-либо возникает благоприятная возможность прибыльно использовать данное количество нескольких факторов производства, каждый из этих факторов может быть разделен на бесконечно большое число единиц, которые невозможно совершенно отделить от единиц другого фактора. Если же подобное предположение не оправдывается, легко заметить, что действие тенденции к выравниванию доходов не приводит к полному их совпадению. С одной стороны, пусть на предприятие поступают только такие единицы какого-то фактора производства, стоимость каждой из которых составляет 1000 ф. ст.; при этом вполне может случиться, что в условиях равновесия перемещение из одного места в другое некоторого количества данного фактора производства на 1000 ф. ст. не приведет к увеличению совокупного дохода, в то время как перемещение меньшей, чем 1000 ф. ст., суммы вызовет такое увеличение. Короче говоря, когда единицы факторов производства (ис-

пользуемые при измерении участвующих в хозяйственных сделках объектов) бесконечно малы, тенденция к выравниванию доходов (при использовании ресурсов во всех формах) начинает действовать как тенденция к ограничению неравенства доходов, и это ограничение действует тем слабее, чем больше размер данной единицы факторов производства. С другой стороны, пусть на предприятие (использующее два фактора производства) поступают только такие единицы факторов, в которых объединены в определенной пропорции фактор А и фактор Б; тогда вполне может оказаться, что, хотя в условиях установившегося равновесия перемещение из одного места в другое одной из этих сложных составных единиц не может вызвать увеличения совокупного дохода, перемещение по отдельности некоторого количества одного из двух факторов в состоянии привести к такому увеличению. Следовательно, если единицы факторов производства, с помощью которых измеряются объекты хозяйственных сделок, объединяют в себе два или более факторов производства (находящихся в установленной между собой пропорции), тенденция к выравниванию доходов, получаемых от использования ресурсов во всех формах, опять начинает действовать лишь как тенденция к ограничению неравенства этих доходов. Отсюда можно сделать вывод о том, что крупный размер и сложность состава единиц, с помощью которых осуществляется измерение объектов хозяйственных сделок, есть факторы, действие которых подобно влиянию издержек по перемещению ресурсов. В общем случае они затрудняют реализацию корыстного интереса, которая направлена на выравнивание доходов, получаемых каждым отдельным фактором производства за счет использования ресурсов во всех формах.

§ 2. Возможно, в прежние времена единицы, используемые для измерения в операциях, объектом которых служит капитал, и отличались большими размерами. Однако сейчас их размеры стали заметно меньше по двум причинам. Одна из этих причин очевидна, действие второй не вполне понятно. Очевидная причина состоит в том, что уменьшается минимальный размер вклада, который банки готовы принять; например, сберегательные банки принимают вклады величиной даже менее фунта стерлингов; подобное же изменение (хотя и не столь заметное) претерпела номинальная стоимость акций компаний, находя-

щихся в личном владении<sup>1</sup>. Причина, действие которой не вполне понятно, связана с тем, что единица капитала на самом деле имеет два измерения. Всякий человек, обеспечивающий другим некоторое количество капитала, может уменьшить это количество, сократив денежную сумму, которую он ссужает на определенное время; он может, кроме того, сократить период времени, на который предоставляется ссуда. Практически сокращение срока, на который предоставляется кредит, имеет важное значение: так как предприятиям в большинстве случаев средства требуются на долгий срок, многие получатели ссуды только и стремятся к тому, чтобы за короткое время «избавиться» от принадлежащих им ресурсов. В современных условиях получили распространение два механизма, действие которых позволяет сократить срок, на который предоставляется кредит. Первый выражается в стимулировании потребности предпринимателей именно в краткосрочных ссудах; эта потребность определяется как эластичностью потребности их предприятий в средствах, так и наличием возможности перезанять где-то деньги. Появление второго механизма выразилось в создании Лондонской фондовой биржи, к услугам которой по переводу консолидированных долгов прибегают предприятия; причем этот механизм позволяет кредитору требовать от заемщика досрочного погашения ссуды. Оба механизма действуют в совершенно различных областях. Считается, что небезопасно слишком полагаться на краткосрочные займы. «Чем больше предприятия опираются на краткосрочные, а не на долгосрочные займы и собственный капитал, тем больше опасность того, что они потерпят крах в трудные времена»<sup>2</sup> и окажутся неспособными возобновить кредит. По этой причине повсеместно сформировалось неотчетливое понимание того, что краткосрочные векселя служат плохим средством привлечения денег для приобретения, например, таких благ, как оборудование, оборачиваемость которых неизбежно мала. Краткосрочные обязательства удобны только в тех случаях, когда речь идет о финансировании расходов на сырье и рабочую силу, необходимых для производства тех товаров, которые, вероятно, будут

---

<sup>1</sup> Следует, однако, помнить о том, что, как говорилось в § 5 предыдущей главы, такая тенденция благоприятна не всегда.

<sup>2</sup> Burton. Financial Crisis, p. 263.

проданы еще до того, как наступит срок погашения ссуды<sup>3</sup>. Однако различия между двумя упомянутыми механизмами не представляют интереса с точки зрения задач нашего исследования. По существу, оба они одинаковы, так как оба учитывают общую вероятность того, что целое объединение людей более постоянно в своем стремлении ссудить деньги, чем отдельный человек. Вследствие этого, с одной стороны, учитывая векселя в банке, часть средств компания одалживает у самых разных людей, каждый из которых тем самым получает возможность ссудить деньги только на несколько месяцев, с другой — всякий человек, который осуществляет сбережения «ради удовольствия» или «на всякий случай», вместо того чтобы создавать запасы нужных ему благ, вкладывает средства в ценные бумаги, выпускаемые на длительный срок; он надеется на то, что фондовая биржа в случае необходимости поможет ему реализовать накопленные средства. Методы, о которых идет речь, далеки от совершенства. В тяжелые для экономики времена учет новых векселей может оказаться делом очень трудным и дорогим, а высвобождение капитала путем продажи акций становится возможным только ценой больших потерь. Однако благодаря данным методам значительно сократилась (и это важно) «протяженность во времени» (*time-extension*) единиц, используемых для измерения в операциях, объектом которых служит капитал. Что же касается операций, объектом которых служит труд, совершенно ясно, что соответствующие единицы и так весьма невелики. Следовательно, только изучение предпринимательской власти (*employing power*) представляет собой единственную в современных условиях область экономических исследований (если не считать особых проблем, связанных с передачей земли, обсуждение которых здесь нецелесообразно), разработка которой предполагает, что размер единиц, используемых при измерении хозяйственных сделок, затрудняет действие корыстного интереса, направленное на выравнивание доходов в различных сферах деятельности. Среднего обладателя предпринимательской власти невозможно считать величиной бесконечно малой в сравнении с совокупным количеством этой власти, используемым так или иначе. Из сказанного становится понятным, что полное выравнивание доходов

---

<sup>3</sup> См.: M e a d e. Corporation Finance, p. 231.

от применения предпринимательской власти в тех или иных сферах деятельности затруднено; следовательно, национальный дивиденд становится меньше, чем он мог бы быть при условии, что предпринимательская власть характеризуется более совершенной делимостью.

§ 3. Обратимся теперь к вопросу о том, что единицы факторов производства, используемые при измерении объектов хозяйственных сделок, характеризуются сложностью своего состава. В данном случае, как и прежде, больше всего вопросов возникает при исследовании капитала. Ведь капитал, как обычно полагают в кругах предпринимателей, — это не только простейший фактор производства. В действительности он, конечно же, представляет собой как основные производственные средства и оборудование, так и систему деловых связей фирмы, получающих денежную оценку (*goodwill*). Однако этот конкретный капитал состоит из двух соединенных в различной пропорции факторов, а именно из ожидания (*waiting*) и бремени неопределенности (*uncertainty-bearing*)<sup>4</sup>. Если в прежнее

---

<sup>4</sup> Далеко не всегда природа услуги, предоставляемой ожиданием, понимается правильно. Иногда полагают, будто ожидание выражается в резервировании денег, иногда считают, будто оно заключается в резервировании времени; если исходить из одного или из другого предположения, можно показать, что ожидание не ведет ни к какому изменению величины дивиденда. Обе эти посылки неверны. Ожидание просто-напросто означает отсрочку видением потребления благ, немедленно потребить которые в его власти; тем самым он обеспечивает возможность ресурсам, которые были бы уничтожены потреблением, превратиться в производственные орудия и действовать наподобие упряжи, с помощью которой люди обуздывают силы природы, чтобы содействовать достижению своих целей (см.: Flux. Principles of Economics, p. 89). Таким образом, единица ожидания представляет собой использование данного количества ресурсов (например, труда или машинного оборудования) в течение данного отрезка времени. Так, воспользуемся примером, который приводил проф. Карвер. Пусть предприниматель ежедневно в течение года покупает по 1 т угля, причем закупки он всякий раз делает на день вперед; тогда об ожидании, «ассигнованном» им за данный год, будет свидетельствовать закупка 1 т угля за 1 год; оно составит год, выраженный в 1 т угля (*a year-ton of coal*. — Distribution of Wealth, p. 253). Используя более общее выражение, мы можем сказать, что единица ожидания — это год, оцениваемый в денежной стоимости (*a year-value-unit*), или, если говорить, как д-р Кассель, проще, но не столь корректно, это год, оцениваемый в фунтах стерлингов (*a year-pound*). Разработка концепции, касающейся бремени неопределенности, сопряжена с еще более серьезными трудностями

времени предприятие принадлежало не одному человеку, а нескольким, то *каждый* из них в действительности должен был «доставлять» ожидание и бремя неопределенности в такой пропорции, в какой данные факторы требовались всему предприятию. По существу, эти люди, по-видимому, объединяли свои средства, беря на себя за каждый одолженный фунт стерлингов соответствующее количество бремени неопределенности. Они были, вероятно, партнерами или (если мы предположим, что они предпочитают ограниченную ответственность) акционерами компании, капитал которой состоял исключительно из обычных акций. В современных же условиях такого не наблюдается. Предприятие, которому требуется, скажем,  $x$  единиц ожидания плюс  $y$  единиц бремени неопределенности, уже не будет получать от каждого внесшего свою долю в виде 1 единицы ожидания еще и  $\frac{y}{x}$  единиц бре-

мени неопределенности. Благодаря предоставлению гарантий спрос данного предприятия на деньги в действительности можно разделить на два потока таким образом, что ожидание обеспечивается одними людьми, а бремя неопределенности — другими. Предоставление гарантий может принимать самые разнообразные формы. Промышленники получают гарантии от страховых компаний, которые за определенное вознаграждение страхуют их имущество от пожара или от несчастного случая. Промышленники получают гарантии от банков, осуществляющих операции по обмену валюты (например, в Индии до 1893 г. такие банки учитывали за особую плату векселя импортеров и экспортеров во время заключения ими соответствующих тор-

---

(они рассмотрены в Приложении I). Следует, кроме того, предостеречь читателя от распространенной точки зрения, согласно которой количество накопленного за тот или иной год капитала якобы обязательно равно объему сбережений, сделанных в том же году. Подобная точка зрения неправомерна даже в том случае, если под сбережением подразумевается чистое накопление и тем самым сбережения, сделанные каким-либо одним человеком и одолженные другому с целью увеличить потребление последнего, не принимаются во внимание (кроме того, в расчет не берется накопленный банковский капитал, не используемый в течение определенного времени); подобная точка зрения неправомерна и потому, что во многих случаях сбережения, которые, как предполагают, превратятся в капитал, на деле капиталом не становятся, а расточительно расходуются для достижения каких-нибудь бесполезных целей.



говых сделок); таким образом клиенты банка страхуют себя от колебаний рыночного курса ценных бумаг, возможных в период между заключением сделки и погашением векселей. Промышленники, связанные с производством сырьевой продукции определенных видов, для которой можно предсказать формирование в будущем рынков сбыта, получают подобные гарантии (в обмен на увеличение в целом делового риска) от спекулянтов. Ведь хозяин мельницы или торговец хлопком, получая заказ на поставку муки или хлопчатобумажной ткани, может «купить» у спекулянта обещание, согласно которому они в будущем получат необходимое сырье за обусловленную цену независимо от того, какая цена установится на рынке. Гарантии получает и банкир, готовящийся учесть вексель промышленника, когда другой банкир или вексельный маклер (или какое-то независимое лицо) соглашается акцептовать или индоссировать вексель либо (как в случае практикуемого в Шотландии «кредита в наличной форме» — *cash credits*) поручиться за первичного заемщика<sup>5</sup>. Гарантии получает, далее, Центральный банк от Народного банка, если последний, практикуя принцип неограниченной ответственности или используя выпущенный по подписке капитал человека, которому дается гарантия, на деле сам занимает деньги от лица своих местных клиентов<sup>6</sup>. Нако-

<sup>5</sup> Гарантия в форме подписи акцептанта, по существу, остается действительной, выписан ли вексель по получении товаров или дружеский вексель выписан акцептной конторой, которая за вознаграждение ставит соответствующую подпись. Если выписывается дружеский вексель под названием *pig-on-bacon*, предполагается, что акцептант представляет собой филиал выписывающей вексель конторы, действующий под *вымышленным именем*. Это векселя совсем другого рода, поскольку на них в действительности стоит подпись только одного человека. Точно так же нельзя говорить о гарантиях в тех случаях, когда контора, индоссирующая вексель, и первичный заемщик настолько тесно связаны между собой, что крах одного почти неизбежно вызывает крах другого.

<sup>6</sup> Временами спор между сторонниками ограниченной и неограниченной ответственности принимает острый характер. Обычные банки (а также народные банки Шульце—Делитч) неизменно практикуют ограниченную ответственность. В то же время народные банки в Италии, а также банки Райффайзена в Германии (до их поглощения имперской федерацией), хотя и настаивают на *небольшой* долях участия, приняли метод неограниченной ответственности по той причине, что небогатые люди (для которых эти банки и создавались) при попытке стать держателями сколько-нибудь значительного пакета акций могут столкнуться с известными трудностями.

нец, гарантии получает банкир или другой кредитор, когда заемщик берет у него ссуду, депонируя в качестве обеспечения ценные бумаги. Гораздо более эффективной формой обеспечения служат акционерные сертификаты промышленных предприятий; ведь их депонирование (в отличие от сдачи на хранение в банк ценных бумаг под залог ценного имущества) не грозит в настоящем владельцу потерями банковского счета, а кроме того, окончательное признание соответствующего долга (в то время как право на выкуп заложенного имущества теряется) освобождает того, в чью пользу был сделан вклад, от многих трудностей. Более того, «непрерывность» рынка (*conditio market*), которую обеспечивают для ценных бумаг фондовые биржи в различных стенах, позволяет держателям этих бумаг не опасаться такого внезапного и значительного падения курса, которому могут подвергнуться находящиеся в их владении бумаги, служащие обеспечением, или документы, удостоверяющие право владения небольшими участками земли<sup>7</sup>. Теперь же в результате вытеснения товариществ акционерными компаниями<sup>8</sup> значительно возросла доля национального богатства, представленная акциями и облигациями, которые могут служить обеспечением. Сто лет назад, по сделанным перед войной оценкам Шмоллера, лишь очень небольшая часть богатства всех стран существовала в такой форме; ныне же 17% национального богатства в Германии<sup>9</sup> (по мнению Райссера — 33%) и 40% в Англии представлено ценными бумагами<sup>9</sup>. Как показали проведенные г-ном Уоткинсом исследования, 77% средств (с которых в 1902—1903 гг. взимался налог на наследство), принадлежащих жителям Соединенного Королевства, составляли личные сбережения, а 70% последних представляли собой собственность в форме ценных бумаг<sup>10</sup>. Естественно, что в результате подобных изменений значительно расширилась сфера действия механизма гарантий, позволяющего разграничить такие факторы, как ожидание и бремя неопределенности.

§ 4. Рассмотренные методы представляют собой не единственный плод изобретательности современных людей, позволившей разделить сложную единицу капитала на со-

<sup>7</sup> См.: Bracе. The Value of Organized Speculation, p. 142.

<sup>8</sup> См.: Fisher. The Rate of Interest, p. 208.

<sup>9</sup> См.: Watkins. The Growth of Large Fortunes, p. 42.

<sup>10</sup> Ibid., p. 48—49.

ставные части. В итоге появилась возможность отделить ожидание от бремени неопределенности. Однако бремя неопределенности само по себе не такая уж простая вещь. Ведь обеспечить 1 ф. ст. возможность превратиться в 21 шиллинг или в 19 шиллингов — совсем не то, что обеспечить ему возможность стать суммой 39 шиллингов 10 пенсов. Короче говоря, существует множество вариантов бремени неопределенности, которые готовы нести различные люди. Вдобавок существует значительное число различных вариантов бремени неопределенности, которые предполагает сама деятельность промышленных предприятий. Когда предприятия, средства для деятельности которых обеспечивались несколькими индивидами, функционировали на основе партнерства, инвестирование ресурсов осуществлялось в условиях одинаковой неопределенности. В результате приходилось надолго откладывать организацию прибыльных предприятий, если только не находилось достаточно много лиц, «согласных» с данным вариантом бремени неопределенности. Ныне же подобные трудности удалось в значительной степени преодолеть благодаря постоянному использованию акционерными компаниями методов мобилизации капитала посредством выпуска различных видов ценных бумаг. Вместо того чтобы инвестировать каждый фунт в условиях одинаковой неопределенности, мы пользуемся различными способами превращения средств в капитал: облигации акционерных компаний, различного рода привилегированные акции, обычные акции и т. п. Обращение всех этих ценных бумаг отражает существование различных вариантов, или видов, бремени неопределенности. Разделение акций на несколько различных видов имеет такие же последствия, как и более простое их разделение на две группы — соответствующее инвестирование средств в условиях неопределенности и в условиях отсутствия неопределенности.

§ 5. Есть еще одна форма «специализации». До сих пор мы исходили из неявного допущения, будто формы финансирования той или иной компании остаются неизменными со времени образования этой компании. Но дело обстоит не так. В современных условиях система промышленных финансов такова, что приходится учитывать следующее: при основании компании акциями владеют главным образом одни лица, когда же компания разворачивает свою деятельность, акционерами становятся уже другие

лица. Так, выпуск первых акций первоначально осуществляется учредительным консорциумом или его гарантирует синдикат, размещающий акции на условиях «андеррайтинга». Последний объединяет лиц, готовых идти на большой риск в надежде затем добиться значительного выигрыша, но не собирающихся надолго «запирать» свой капитал. На первом этапе своей деятельности синдикат может с успехом сбыть многие акции спекулянтам на разнице в курсах ценных бумаг или другим лицам, которые «согласны» на бремя неопределенности, но не на ожидание; последние же после короткого периода риска могут в свою очередь продать эти акции третьим лицам, как когда-то продали им. Позднее, когда синдикат проявит себя на деле (и тем самым влияние элемента неопределенности, связанное с приобретением его акций, уменьшится), на сцене появится инвестирующая публика, готовая «поставлять» только ожидание, и приобретет акции. Таким образом, «поставщики» как бремени неопределенности, так и ожидания получают возможность сыграть те роли, для которых они предназначены.

§ 6. Основным, к чему привело использование соответствующих современных методов, стало удобное разделение на простые составляющие сложных единиц, всегда используемых прежде при измерении сделок, объектом которых служит капитал. Если же речь идет о сделках, объектами которых служат труд или земля (здесь не рассматривается случай, когда семья может рассматриваться в качестве единицы миграции), как этот вопрос исследуется в ч. III, соответствующие единицы не характеризуются сколько-нибудь сложным составом. В области же промышленного предпринимательства они остаются сложными, пока обладатель предпринимательской власти не привлечет к делу лиц с известным количеством капитала. Появление оплачиваемых менеджеров, которые трудятся на благо акционерных компаний, также сослужило немалую службу разделению сложных единиц. Итак, мы можем вывести следующее общее заключение. В современных условиях сложность состава тех единиц, которые используются при измерении объектов хозяйственных сделок, не служит существенной помехой при стремлении выровнять доходы, получаемые в различных сферах деятельности.

## *Глава VIII*

### **РАСХОЖДЕНИЯ В ВЕЛИЧИНАХ ОБЩЕСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ**

§ 1. Вернемся теперь к вопросу, затронутому в § 1 гл. IV. Доход, полученный благодаря использованию единицы ресурсов в определенной форме, отличен по стоимости от предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью этих ресурсов. В таком случае действие известных факторов, обеспечивающих выравнивание доходов, может обусловить неравенство по стоимости предельных общественных чистых продуктов; следовательно, как можно предположить, будет осуществляться определенное вмешательство в обычные экономические процессы; и это вмешательство будет направлено не на уменьшение, а на увеличение национального дивиденда. Задача дальнейшего исследования предполагает, что прежде всего необходимо провести различие между общественным чистым продуктом, созданным благодаря единице капиталовложений, и частным чистым продуктом. Под общественным чистым продуктом подразумевается совокупный прирост национального дивиденда, а под частным чистым продуктом — прирост благ (он может быть больше или меньше первого), которые можно продать, а также прирост доходов того индивида, который обеспечивает капиталовложения. Предпринимателей, как очевидно, интересует в целом не общественный, а только частный чистый продукт, обеспечиваемый их деятельностью. Тем самым становится понятно, что действие корыстного интереса не приводит к выравниванию стоимостей предельных общественных чистых продуктов, созданных в различных отраслях за счет осуществления капиталовложений, если в этих отраслях общественный и частный чистые продукты разнятся по стоимости. Однако, памятуя о рассуждениях относительно издержек по перемещению ресурсов (речь об этом шла в гл. IV), можно утверждать, что действие корыстного интереса будет приводить к выравниванию стоимостей пре-

дельных частных чистых продуктов, ведь стоимость предельного частного чистого продукта, созданного благодаря использованию ресурсов в той или иной отрасли, должна равняться получаемому в этой отрасли доходу в расчете на единицу ресурсов. Следовательно, мы можем заключить, что стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного в той или иной произвольно выбранной отрасли, будет настолько больше (меньше) стоимости предельного общественного чистого продукта, созданного во всех отраслях в целом, насколько она больше (меньше) стоимости предельного частного чистого продукта, созданного в данной, произвольно выбранной отрасли. Поэтому теперь я остановлюсь на вопросе о том, в каких условиях общественный и частный чистые продукты, созданные благодаря некоторому данному  $r$ -му приращению ресурсов в какой-либо отрасли, так или иначе различаются по стоимости. Можно говорить об определенных общих видах подобных расхождений относительно условий простой конкуренции, о некоторых других их видах — применительно к условиям монополистической конкуренции — и, наконец, о видах расхождений, характерных для условий двусторонней монополии.

§ 2. Расхождения общего вида между двумя типами продукта в условиях простой конкуренции коренятся в том, что продукт, созданный с помощью единицы ресурсов в ряде отраслей, состоит из тех благ, которые инвестор передает другим людям (с пользой или без пользы для них), вместо того чтобы продавать. Таких людей можно разделить на три основные группы: 1) собственники орудий производства длительного пользования, арендуемых инвестором; 2) представители широкой общественности, не считая людей, приобретающих товары, которые вынужден продавать инвестор; 3) люди, которые покупают то, что вынужден продавать инвестор. О расхождениях по стоимости общественного и частного чистого продуктов, обыкновенно возникающих в связи с деятельностью людей последней группы, речь особо пойдет в гл. X. В настоящей же главе мы привлечем внимание читателя к соответствующим расхождениям двух других видов.

§ 3. Прежде всего рассмотрим такие расхождения, которые обусловлены различием между собственностью и владением на правах аренды определенными орудиями производства длительного пользования. Насколько факти-

ческие собственники предоставляют временно нанятым лицам трудиться по поддержанию этих орудий в рабочем состоянии и их совершенствованию, зависит, разумеется, от того, о какой отрасли идет речь, и от соображений технической выгоды. Помимо сказанного, это в известной мере зависит от сложившихся на данном производстве традиций и привычек, а также от того, каким богатством владеют собственники и арендаторы оборудования на различных предприятиях. К примеру, оказалось, что в Ирландии гораздо больше крупных землевладельцев, чем в Англии, по причине своей бедности перекладывают на плечи арендаторов бремя расходов по культивированию земель. Не вдаваясь в подробности, можно в целом считать несомненным, что во многих сферах деятельности инвестиции, направленные на совершенствование орудий производства длительного пользования, зачастую осуществляются людьми, не являющимися собственниками этих орудий. Поскольку же это происходит, между общественным и частным чистыми продуктами, создаваемыми благодаря данным инвестициям, неизбежны расхождения, которые могут быть больше или меньше в зависимости от условий договора, заключаемого между арендодателем и арендатором. Эти условия мы сейчас и рассмотрим.

§ 4. Если условия таковы, что собственник орудий производства просто получает по истечении срока аренды определенный доход за использование этих орудий (независимо от того, в каком состоянии они находятся), и если задана величина общественного чистого продукта, созданного за счет инвестиций установленного объема, то можно утверждать, что частный чистый продукт окажется намного меньше соответствующего общественного продукта. При подобных условиях частный чистый продукт, созданный благодаря  $r$ -му приращению инвестиций, оказывается меньше соответствующего общественного продукта почти на величину предполагаемой в будущем прибыли от этих инвестиций. Продукты и не должны различаться на величину всей будущей прибыли, ведь арендатору, который имеет обыкновение оставлять взятые внаем орудия производства в хорошем состоянии, они всегда доступнее и достаются на сравнительно хороших условиях, чем арендатору, относящемуся к оборудованию небрежно. Итак, бережное использование арендуемого оборудования увеличивает как частный, так и общественный чистый продукт.

Поскольку же специальные договоры об аренде заключаются нередко через продолжительные промежутки времени, данное соображение не представляет особой важности. Заметим все-таки, что частный чистый продукт в первые годы длительного договора об аренде будет, вероятно, не намного меньше (при условии, что речь идет о только что рассмотренном владении на правах аренды) соответствующего общественного продукта, поскольку эффект от вложения средств в совершенствование оборудования и его поддержание в рабочем состоянии уменьшается лишь по истечении определенного периода времени. И действительно, нередко случается, что к концу срока аренды фермер в своем естественном и непритворном стремлении получить от вложенного капитала как можно больше, настолько истощает землю, что даже спустя годы она дает небогатые урожан<sup>1</sup>.

§ 5. Владение на правах аренды, описанное выше, подразумевает заключение между арендатором и землевладельцем простейшего договора, в котором ничего не говорится о состоянии земли к концу срока аренды. Однако подобное владение землей ни в коей мере не ограничивается заключением договоров этого вида. Очень важной сферой, где можно столкнуться с владением на правах аренды, является предоставление «концессий» компаниям по газоснабжению, электрическим компаниям и т. п. Соглашение, согласно которому предприятие компании-концессионера в конечном счете переходит (без всякой компенсации) городским властям, получившим на это соответствующее право, в точности соответствует порядку сдачи в аренду земли, при котором не предусматривается компенсации расходов арендатора на всякого рода улучшения. Такого рода соглашение заключено берлинским Управлением трамвайного сообщения. В уставе компании предусматривается, что «к концу срока действия договора вся собственность компании, размещенная на городских улицах (включая провода, столбы, оборудованные стоянки, находящиеся в черте города, а также патент на деятельность), переходит без всякой оплаты в ведение городских властей»<sup>2</sup>. Теперь мы можем утверждать, что эта система подобна организации дела, связанной с принятием в

---

<sup>1</sup> См.: Nicholson. Principles of Economics, vol. i, p. 418.

<sup>2</sup> Bea mish. Municipal Problems, p. 565.



1870 г. Британского закона о трамвайном сообщении, а в 1881 г. — Закона об электрическом освещении; согласно последнему, государство приняло на себя руководство предприятием компании «на условиях оплаты по цене, не предусматривающей каких-либо скидок на получение (в прошлом или в будущем) соответствующей прибыли от эксплуатации оборудования и без какой-либо компенсации за принудительную продажу». Впрочем, можно предположить, что «затраты на воспроизводство» (отраженные в подобной цене) фирмы, давно образовавшейся, очень сильно отличаются от цены, по которой эта фирма продается. Следовательно, если принята (как в Германии или Англии) система, предусматривающая получение какой-либо стороной особых прав к концу срока аренды (при условии, что не принимаются меры, направленные на предотвращение подобного исхода<sup>3</sup>), то частный чистый про-

<sup>3</sup> В Англии, само собой разумеется, нет таких, как в Германии, строгостей в отношении возможностей осуществлять на данном предприятии инвестиции в оборудование в конце срока аренды, поскольку, согласно принятому предположению, в течение непроизводительного периода расходы по изготовлению такого оборудования остаются в известной мере постоянными. Что касается расходов на неосозаемые активы (*goodwill*), а следовательно, на обеспечение firme будущей прибыльности, дело обстоит аналогичным образом. Так, после заключения в 1905 г. соглашения, по которому в 1911 г. Почтовое ведомство выкупило по цене возмещения у Национальной телефонной компании оборудование, оказавшееся в соответствующем состоянии, президент компании отметил: «Компания и не стала бы начинать дела, требовавшего большого внимания и долгого времени для развития; она посвятила бы себя деятельности, которая с самого начала позволяла бы осуществлять процентные и прочие соответствующие выплаты» (Meuser H. *Public Ownership and the Telephones*, p. 309). Становится понятно, каким способом можно избежать трудностей, которые упоминаются в тексте, если ознакомиться с договором, предусматривающим продление до 1919 г. срока действия специальных привилегий Берлинской компании трамвайного сообщения. В договоре *inter alia* говорилось: «Если городские власти в течение срока действия договора потребуют увеличения протяженности трамвайных путей в черте города и если такое увеличение не оговорено в договоре специально, то компания должна построить двухколейные трамвайные пути общей протяженностью 93 мили. Однако городские власти обязуются тогда возместить компании  $\frac{1}{3}$  расходов на строительство всех путей, заказанных ей в период между 1 января 1902 г. и 1 января 1907 г., а также  $\frac{1}{2}$  расходов на строительство всех путей, заказанных компании в период между 1 января 1908 г. и 1 января 1914 г. Если же городские власти пожелают заказать строительство трамвайных путей после 1 января 1914 г., они долж-

дукт, созданный благодаря инвестициям в данное предприятие (как первоначальным, так и осуществляемым в процессе его функционирования), становится меньше соответствующего общественного продукта; поэтому и средств вкладывается недостаточно с точки зрения интересов увеличения национального дивиденда. Особенно заметным подобное уменьшение частного продукта будет к концу срока, на который предоставляются ценовые скидки. Понимая это, М. Колсон рекомендует фирмам проводить такую политику, которая бы делала возможными переговоры о возобновлении «концессии» за 15—20 лет до того, как истечен срок действия привилегий<sup>4</sup>.

§ 6. Частный чистый продукт, который меньше (в условиях, когда заключаются простейшие, как я назвал их, договоры об аренде) соответствующего общественного продукта, созданного благодаря  $r$ -му приращению ресурсов, можно, так или иначе, увеличить путем принятия компенсационных мер. Принятие подобных мер иллюстрируется наглядными примерами из сферы современного землепользования. Их использование разумно тогда, когда арендатор передает арендодателю участок земли, который нанесен ущерб или, напротив, использование которой было выгодно. Условия договора об аренде практически всегда предусматривают возмещение арендатором нанесенных им убытков. В простейшем случае оно принимает форму выплаты арендатором денежных штрафов, если он не сумел вернуть владельцу землю «восстановленной» и вновь пригодной для сдачи в аренду. Подобные штрафы могут взиматься непосредственно, т. е. на основе заключения установленного законом договора; далее, могут они взиматься и косвенным образом — если действуют правила, запре-

---

ны полностью возместить компании расходы на это строительство. Компания готова обеспечить прежде всего трамвайное сообщение, если власти не потребуют развития иных видов общественного транспорта; в том же случае, когда городские власти сочтут иные виды общественного транспорта более удобными и это окажется действительно так, компания обеспечит их развитие; компания также удовлетворит соответствующую просьбу городских властей. В случае же, если компании в связи с внедрением новых транспортных систем придется понести дополнительные расходы и ее прибыль окажется меньше ожидаемой, городские власти обязаны возместить компании эти расходы» (см.: Bea mis h. Municipal Problems, p. 563).

<sup>4</sup> Colson. Cours d'économie politique, vol. VI, p. 419.

щающие арендатору отступать от принятых методов ведения хозяйства; наконец, они взимаются тогда, когда данные правила приспособлены к местным условиям земледелия и арендаторы свободны от необходимости исключительно детального соблюдения этих правил. Так, согласно закону об аренде сельскохозяйственных земель (1906 г.), арендатор может отступить от принятых местных правил ведения хозяйства — он может не соблюдать даже условий договора в том, что касается посева на обработанной земле, при условии, что он «принял надлежащие и достаточные меры, чтобы уберечь арендуемую землю от ухудшения и от повреждения» (речь не идет в данном случае лишь о последнем годе действия договора об аренде). И если арендатор все же нанесет землевладельцу убытки, последний вправе определить их размер, а в случае необходимости в приказном порядке прекратить пользование арендатора землей. Практика же вознаграждения арендатора имеет не столь долгую историю развития. Соответствующими установлениями такое вознаграждение прежде рассматривалось как дело добровольное с точки зрения землевладельцев, заключавших договоры об аренде. Г-н Тейлор ссылается на один заключенный в Йоркшире договор об аренде, согласно которому землевладелец берет на себя по договору обязательство платить арендатору за вложение капитала в обработку земли в течение двух последних лет срока действия договора об аренде<sup>5</sup>. Со временем методы вознаграждения арендатора были законодательно закреплены. В Ирландии было сделано в этом направлении кое-что благодаря принятию в 1870 г. соответствующего закона; потребность в таком законе оказалась особенно большой, так как в Ирландии редко применялись принятые в Англии методы, в соответствии с которыми землевладельцы осуществляли строительство и вводили постоянные усовершенствования<sup>6</sup>. В 1875 г. в Англии и Уэльсе был принят закон, предусматривающий вознаграждение арендаторов, которые несут соответствующие издержки, однако землевладельцу разрешалось снимать с себя обязательства по договору. В 1883 г. был принят новый закон — закон об аренде сельскохозяйствен-

---

<sup>5</sup> См.: Taylor. Agricultural Economics, p. 305.

<sup>6</sup> См.: Smith-Gordon, Staples. Rural Reconstruction in Ireland, p. 20.

ных земель; согласно этому закону, землевладелец уже не мог освобождать себя от обязательств по договору. Законом также проводилось различие между усовершенствованиями, на осуществление которых требовалось согласие землевладельца, и усовершенствованиями, на осуществление которых согласия не было нужно<sup>7</sup>. Ныне подобный закон действует и в Шотландии. Благодаря ему прежние договоры практически аннулированы<sup>8</sup>. В отношении подробного содержания формулировок, приведенных в подобных законах, можно отметить, что какие-либо «усовершенствования» не увеличивают стоимости имущества эквивалентно соответствующим издержкам производства, и это составляет известную трудность. В том случае, если вознаграждение арендатора за осуществленные им усовершенствования основано на величине его расходов, частный чистый продукт становится больше общественного чистого продукта. На практике подобной опасности можно в значительной степени избежать, если отказаться от использования первоначальных расходов арендатора в качестве базы для выплаты ему вознаграждения, а кроме того, испрашивать у землевладельца согласия на осуществление определенных усовершенствований. Например, согласно принятому в Ирландии закону об арендаторах (1906 г.), желающий осуществить какие-либо усовершенствования арендатор обязан сообщить об этом землевладельцу; в случае же, когда у последнего есть возражения, вопрос о необходимости соответствующих усовершенствований и о возможности посредством этих усовершенствований повысить стоимость данного земельного владения решается окружным судом. Впрочем, даже подобные меры не позволяют заметно снизить стоимость частного чистого продукта. Добиться соответствия частного и общественного продуктов можно, если при определении размера вознаграждения арендатору пропорционально ценности осуществленных им усовершенствований учитывать, что во время смены арендаторов земля может некоторое время оставаться не сданной в аренду и в этот период невозможно выяснить, какова же в целом польза от данных усовершенствований. Если же этого не учитывать, то арендатору будет выгодно несколько ускорить инвестирование

---

<sup>7</sup> См.: T a y l o r. *Agricultural Economics*, p. 313 et seq.

<sup>8</sup> Ibid., p. 320.

средств, хотя с точки зрения землевладельца (или общества в целом) такое инвестирование не представляется целесообразным; следовательно, в тех случаях, когда усовершенствования осуществляются без согласия на них землевладельца (например, при аренде земли для выращивания овощей на продажу), последний может не сдавать землю в аренду. Таким образом, закон об аренде сельскохозяйственных земель (1906 г.) допускает с теоретической точки зрения ошибку, когда размер вознаграждения, которое может потребовать арендатор по окончании срока аренды за сделанные усовершенствования, определяется как «сумма денег, отражающая ценность данных усовершенствований с точки зрения нового арендатора». А надо бы сказать: «С точки зрения нового землевладельца». Впрочем, плоды усовершенствований исчезают обычно уже через несколько лет после осуществления самих усовершенствований, поэтому в действительности подобные ошибки не ведут к каким-либо заметным последствиям и не служат фактором, вызывающим существенные расхождения между частным и общественным продуктами, созданными благодаря 7-му приращению инвестиций.

§ 7. Рассмотренные компенсационные меры имеют явные недостатки, что, в общем, препятствует установлению соответствия между частным и общественным чистыми продуктами. Верно, арендатор вправе по окончании срока аренды потребовать вознаграждения за сделанные им усовершенствования. Однако он понимает, что подобные усовершенствования обусловят повышение арендной платы, и выдвигает свои требования только в том случае, когда решается на крайность — отказ от земли. Итак, частный чистый продукт, созданный благодаря инвестированию средств, все-таки остается меньше соответствующего общественного продукта. Известный выход из подобного положения предлагает закон об аренде сельскохозяйственных земель (1906 г.), когда предусматривает следующее: «В случае, если землевладелец, не имея на то серьезных и достаточных оснований, по причинам, которые несовместимы с умелым управлением имением, объявляет владение на правах аренды недействительным либо если арендатор в ответ на повышение арендной платы в связи с осуществлением им усовершенствований отказывается от аренды, он может потребовать не только вознаграждения за усовершенствования, но также «компенсации убытков и

расходов, которые он вынужден нести в связи с отказом от аренды и которые связаны с продажей или перевозкой арендатором предметов хозяйственного обихода, сельскохозяйственных орудий и т. п.». Однако названные способы преодоления различий между двумя продуктами несовершенны во многих отношениях. Прежде всего, вынужденный покинуть ферму арендатор не получает, как можно предположить, компенсации за потерю доброжелательного отношения к себе или за хлопоты, связанные с переменой места жительства (и не зависящие от того, есть у него деньги или нет); он все-таки сохранит сильное желание остаться на арендуемом участке, а землевладелец по-прежнему будет располагать мощным оружием против него — повышением арендной платы. Далее, предупреждение о расторжении договора по причине продажи данного участка земли не считается «несовместимым с умелым ведением хозяйства». Следовательно, когда на земле хозяйничает тот или иной арендатор и один землевладелец продает ее другому, арендатор, покидая землю, не получает какой-либо компенсации того вида, о которой мы только что говорили. И арендатору еще больше не захочется покидать землю. Пожелай он, однако, выплачивать арендную плату другому землевладельцу, он будет обязан «платить за все осуществленные им же усовершенствования, не получая за это никакого вознаграждения»<sup>9</sup>. Быть может, именно осознание подобной опасности обусловило расширение среди фермеров заинтересованности в таком законодательстве, которое позволяло бы им выкупать арендуемый участок (когда землевладелец желает его продать), засчитывая прежние арендные платежи. Ирландский закон о владении на правах аренды (1906 г.) предусматривает дополнительную компенсацию арендаторам за воспрепятствование использованию права. Закон также указывает на возможность компенсации арендатору (в особых условиях) за недоброжелательность по отношению к нему<sup>10</sup>. Однако даже эти оговорки не помогают установлению соответствия между частным и общественным чистыми продуктами.

§ 8. С несовершенством компенсационных мер нередко связаны утверждения, будто для установления соответ-

---

<sup>9</sup> Report of the Committee on Tenant Farmers [Cd. 6030], p. 6.

<sup>10</sup> См.: Rowntree. Land and Labour, p. 129.

вия между продуктами требуется не просто компенсация арендаторам, покидающим свои участки, а законодательное обеспечение временного владения, а также запрещение (на основании закона) взимания арендной платы за осуществление арендаторами усовершенствований. Разумеется, бывают обстоятельства, когда желаемой цели можно достичь без применения законодательных мер. Например, в Бельгии этому помогает сила обычаев; несомненно также, что многие английские землевладельцы управляют своими имениями в подобном же духе. Однако ясно, что невозможно во всех случаях полагаться на готовность землевладельцев ради их собственной же пользы воздерживаться от применения своей экономической власти, пока эта власть дарована им законом; ведь если бы на такую готовность можно было полагаться, оказались бы ненужными все тщательно разработанные законы, связанные с вопросами компенсации арендаторам. Итак, мы подошли к вопросу о политике, направленной на законодательное обеспечение временного владения, а также к вопросу о «справедливой» арендной плате. При этом возникают две основные трудности. Во-первых, законодательное обеспечение временного владения не может быть совершенным, ведь если бы это было так, мы иногда наблюдали бы значительные экономические потери. Тем самым представляется, что обеспечение временного владения должно иметь силу, если хозяйство ведется умело. Более того, оно должно иметь силу «при условии, что на данный участок земли нет спроса со стороны общества, т. е. он не нужен для размещения здесь небольших владений, наделов, жилых домов рабочих, городских построек, для добычи полезных ископаемых, строительства каналов, дорог, деятельности учреждений санитарного надзора. Если же данный участок земли потребуется для подобных целей, Земельный суд вправе расторгнуть договор о владении на правах аренды, в то же время гарантируя землепользователю соответствующую компенсацию»<sup>11</sup>. Во-вторых, совершенно очевидно, что обеспечение временного владения останется нереальным до тех пор, пока землевладелец может, пользуясь своей властью, сделать арендатору предупреждение о произвольном повышении арендной платы; поэтому необходимо каким-то способом принудительно

---

<sup>11</sup> Land Enquiry Report, p. 378.

установить справедливый уровень арендной платы. Это невозможно сделать путем простого запрещения всякого повышения арендной платы, поскольку в некоторых условиях такое повышение окажется справедливым. Было бы, например, противозаконно лишать землевладельца выгоды от повышения стоимости земли, связанного с общим изменением динамики цен на сельскохозяйственную продукцию (не связанной с деятельностью арендатора), и приписывать эти выгоды заслугам арендатора. Итак, представляется, что проведение соответствующей политики предполагает определение величины арендной платы в судебном порядке или, во всяком случае, судебное урегулирование конфликтов, которые могут возникнуть в связи с уровнем арендной платы. Если бы мог существовать премудрый и всеведущий Земельный суд (или какое-то иное подобное учреждение), никаких возражений бы не возникло. Но поскольку все созданные людьми институты в принципе несовершенны, есть известная опасность того, что всякий арендатор будет склонен умышленно снижать стоимость своего владения, надеясь таким путем уменьшить арендную плату. В Ирландии принята система установления арендной платы в судебном порядке, и, поскольку суд вправе отказать в пересмотре величины арендной платы, появляется своего рода защита против подобных злоупотреблений. Однако на практике это средство не используется. Очень часто при пересмотре уровня арендной платы «не производительность, а объем выпускаемой продукции (и в особенности объем продукции, выпускаемой фермой на 15-м году ее существования) служит решающим фактором»<sup>12</sup>. Проф. Бонн пишет об этом следующим образом: «Два брата разделили ферму на две одинаковые по стоимости части, и умелому фермеру по суду арендная плата была снижена на 7,5%, а неумелому — на 17,5%»<sup>13</sup>. Таким образом, в любом случае очевидно, что политика, направленная на придание временному владению известной устойчивости и на устроение арендной платы в судебном порядке, в большей степени, чем обычные компенсационные меры, способствует более тесному сближению частного и общественного предельных чистых про-

---

<sup>12</sup> Smith-Gordon, Staples. Rural Reconstruction in Ireland, p. 24.

<sup>13</sup> Bonn. Modern Ireland, p. 113.



дуктов. Разрыва между этими продуктами вообще не будет при условии, что землевладелец и инвестор — одно и то же лицо. Однако в этом случае можно говорить о неэкономичности системы в ином отношении. Ведь если взглянуть на положение мелких фермеров, становится понятно, что они испытывают, вероятно, большие затруднения, стараясь привлечь для осуществления значительных усовершенствований (таких, какие обычно осуществляют английские землевладельцы в условиях принятой в стране системы землепользования) требуемый капитал. Подробное исследование возникающих в связи с этим спорных вопросов входит за рамки настоящей работы. Сказанного все-таки достаточно, чтобы описать один из видов расхождений, возникающих между предельным частным чистым продуктом и предельным общественным чистым продуктом, — расхождений, которые можно наблюдать в тех сферах деятельности, где ресурсы должны инвестироваться в орудия производства длительного пользования лицами, не владеющими этими орудиями.

§ 9. Теперь мы обратимся к расхождениям, возникающим между общественным и частным чистыми продуктами, второго вида, — расхождениям, о которых упоминалось в § 2. В данном случае суть дела состоит в следующем. Индивид А, предоставляя индивиду В определенную услугу (которая оплачивается), случайно предоставляет также побочные услуги (причем эти услуги могут наносить ущерб) индивидам В, Г, Д; в последнем случае стороны, получающие выгоды от услуг, не имеют возможности оплатить их, а стороны, терпящие убытки, не могут получить компенсации. Если бы мы были педантичными приверженцами определения национального дивиденда, приведенного в ч. I, гл. III, оказалось бы невозможным провести различие между отраслями, в которых предприниматели бесплатно получают выгоды или (не получая возмещения) несут убытки, и отраслями, в отношении которых вполне возможно вести соответствующие измерения с помощью денег. Впрочем, такое различие оставалось бы различием скорее по форме, чем по существу и могло бы только запутать все дело, а не прояснить его. Поэтому в примерах, которые я сейчас приведу, такое различие умышленно не принимается во внимание.

Прежде всего я приведу ряд примеров, когда предельный частный чистый продукт меньше соответствующего

общественного продукта по той причине, что побочные услуги получает некая третья сторона, которой технически трудно оплатить данные услуги. Так, согласно Сиджуику, «может случиться, что услугами удобно расположенного маяка в основном пользуются суда, которые нельзя заставить каким-либо образом оплачивать эти услуги»<sup>14</sup>. Точно так же предоставление услуги не сопровождается вознаграждением, когда речь идет об инвестировании средств в устройство частных городских парков; хотя публика в них и не допускается, благодаря зелени воздух в окрестностях парков становится чище. Сказанное справедливо также (пусть при этом необходимо учитывать и возможный в данном случае ущерб) в отношении инвестирования ресурсов в строительство дорог или трамвайных путей, благодаря которому повышаются цены на расположенные по соседству земельные участки (исключение, впрочем, составляют те случаи, когда владельцы соответствующих участков обязаны оплачивать повышение ценности своей собственности за счет расходования средств государством на строительство дорог). То же самое можно сказать и о вложении средств в лесонасаждения (ведь благотворное влияние лесов на климат не ограничивается именными тех людей, которые сажают деревья), и об установке фонарей возле дверей частных домов (поскольку эти фонари освещают и улицы)<sup>15</sup>, и об инвестировании ресурсов, направленном на очистку выбросов из заводских труб (известно, что в больших городах дым и копоть наносят огромный вред людям, зданиям и растениям, заставляют людей увеличивать расходы на стирку одежды и уборку помещений, на установку источников искусственного освещения и т. д.). Наконец, и это самое важное, предоставление услуги не сопровождается вознаграждением, когда речь идет о вложении ресурсов в решение фундаментальных научных проблем, без которого нередко невозможны открытия огромной практической важности, а также во внедрение изобретений и усовершенствований в промышленные процессы. Зачастую подобные изобретения и технологические усовершенствования носят такой характер, что на них нельзя получить патент или сохранить их в тайне; все дополнительное

---

<sup>14</sup> Principles of Political Economy, p. 406.

<sup>15</sup> S m a r t. Studies in Economics, p. 314.

вознаграждение, которое сразу достается на долю изобретателя, очень быстро превращается в выгоды для широкой публики, имеющие форму снижения цен. На деле патентное право нацелено на установление более полного соответствия между общественным и частным предельными чистыми продуктами. Обеспечивая вознаграждение за определенные изобретения, патентный закон все-таки не стимулирует изобретательской активности (которая в большинстве случаев носит спонтанный характер), а направляет эту активность таким образом, что она способствует достижению всеобщей выгоды<sup>16</sup>.

Выше приводились случаи, когда предельный частный чистый продукт оказывался меньше предельного общественного чистого продукта. Обратимся теперь к соответствующим примерам того, как из-за технических затруднений в обеспечении компенсации ущерба, нанесенного определенной деятельностью, предельный частный чистый продукт становится больше предельного общественного чистого продукта. Так, о побочном некомпенсируемом ущербе для третьих лиц можно говорить в том случае, когда один человек занят тем, что выпускает кроликов, опустошающих растительность, в угоду, принадлежащие другому (если только эти люди не являются арендатором и землевладельцем, так что соответствующая компенсация выплачивается в форме арендных платежей). Ущерб обществу наносится также и в том случае, когда владелец участка, расположенного в жилом квартале, строит там фабрику, тем самым разрушая красоту пейзажа, когда он возводит на своем участке здание, затеняющее расположенные рядом дома<sup>17</sup> или (если здание возводится в густонаселенном районе) не оставляющее людям места для отдыха, что вредит их здоровью и снижает производительность их труда. Третьим лицам (в данном случае всему обществу) наносится невосполнимый ущерб в результате инвестирования ресурсов в развитие производства легковых автомобилей, что приводит к быстрому изнашиванию дорожных покрытий. Подобный же ущерб наносится обществу в результате помещения средств в производство и продажу крепких напитков. Чтобы общественный чистый продукт, созданный в данной отрасли, мог соот-

---

<sup>16</sup> См.: T a u s s i g. *Investors and Money Makers*, p. 51.

<sup>17</sup> См.: H o w e. *European Cities at Work*, p. 46, 95, 346.

ветствовать частному чистому продукту, эта отрасль должна, как заметил г-н Бернارد Шоу<sup>18</sup>, нести дополнительные расходы на обучение полицейских и содержание тюрем, которые она косвенно делает необходимыми. Наконец, наше рассмотрение примеров, свидетельствующих о превышении частного чистого продукта над общественным чистым продуктом, завершим изучением вопроса о женском труде в промышленности, особенно о труде женщин, которые готовятся стать матерями, или женщин, имеющих грудных детей. Впрочем, не может быть никакого сомнения в том, что зачастую подобная работа (хотя она и обеспечивает самим женщинам денежный доход) наносит огромный вред здоровью их детей<sup>19</sup>. О том, что это зло существует в действительности, не могут не свидетельствовать низкие (иногда даже отрицательные) коэффициенты корреляции, которые обнаруживаются между численностью работающих на промышленных предприятиях женщин и уровнем детской смертности. Да и те жилые районы, в которых женщины заняты подобным трудом, — это районы бедняков (что, впрочем, и служит одной из причин, заставляющих женщин работать). Очевидно, что нищета наносит огромный вред здоровью детей, и в то же время семьи, где матери не работают, при прочих равных условиях еще беднее других семей; может стать-ся, что несчастья, связанные с бедностью, еще больше, чем несчастья, вызванные женским трудом. Сказанное здесь объясняет нам известные статистические факты. Однако эти факты никоим образом не противоречат той точке зрения, что, *при прочих равных условиях* труд женщин-матерей в промышленности губительно сказывается на их детях. Эти факты свидетельствуют лишь о том, что запрещать таким женщинам трудиться следует лишь **при условии**, что семьям, находящимся в крайне стесненном материальном положении, будет оказываться помощь.

§ 10. Теперь мне хотелось бы предостеречь читателя от одной кажущейся ошибки. Некоторые авторы, знакомые с математическими методами анализа, вообразили, что если в производстве определенных товаров применить усовершенствованные методы, то стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря

---

<sup>18</sup> The Common Sense of Municipal Trading, p. 19—20.

<sup>19</sup> См.: Hutchins. — *Economic Journal*, 1908, p. 227.

вложению ресурсов в разработку подобных методов, окажется меньше, чем стоимость предельного частного чистого продукта, поскольку при определении последней не учитывается скидка на моральный износ, которому подвержено (благодаря введению усовершенствований) существующее оборудование; вот эти авторы и полагают, что величину такого износа следует учитывать в стоимости частного продукта<sup>20</sup>. Будь эта точка зрения верной, можно было бы найти объяснение стремлению поставить деятельность железных дорог в зависимость от железнодорожных компаний, отказать в официальном разрешении на функционирование омнибусов в интересах муниципальных трамвайных парков, возводить препоны на пути электроосветительных компаний, чтобы подчиненные муниципалитету газовые компании по-прежнему платили налоги. В действительности эта точка зрения неверна. Предельный общественный чистый продукт, созданный благодаря вложению ресурсов в усовершенствование методов производства данного товара, в общем не отличается от предельного частного чистого продукта. Дело в том, что потери давних производителей этой продукции, связанные со снижением цен на нее, уравниваются соответствующим выигрышем потребителей. Это очевидно в том случае, если после осуществления новых вложений на старых станках производится та же продукция, только по сниженным ценам. Если же объем продукции, выпускаемой при помощи этих станков, уменьшится, наше предположение на первый взгляд представляется несколько сомнительным. Однако по размышлении становится ясно, что продукция, выпускаемая на новых станках, вытеснит с рынка продукцию, выпускаемую на старых станках, только в том случае, когда *валовые издержки* на производство новых товаров будут меньше *себестоимости* старых, когда, иными словами, цена продукции, выпускаемой

---

<sup>20</sup> См., например: J. A. Hobson. — Sociological Review, July 1911; Gold. Prices and Wages, p. 107—108. Даже Сиджунка можно заподозрить в приверженности упомянутой в тексте точке зрения (Principles of Political Economy, p. 408). Думается, не нужно говорить о том, что если бы подобное суждение оказалось справедливым, можно было бы оправдать действия правительства, запрещающего применение новых машин, которые позволяют обходиться без квалифицированных рабочих, пока все эти рабочие не умрут от старости.

на новых станках, будет настолько низкой, что производство ее на старых окажется убыточным. Тем самым получается, что каждая единица продукции, производимой на новых станках вместо старых, продается потребителю по цене, *сниженной* на величину чистой выручки (образующейся после возмещения себестоимости), которую можно было бы получить, производя единицу данной продукции на старых станках. Таким образом, мы доказали, что владельцы старого оборудования не несут убытков, которые не уравнивались бы эквивалентной выгодой для потребителя. Отсюда следует вывод, согласно которому представляется некорректным относить подобные убытки на счет «общественных» издержек производства продукции, выпускаемой на новых станках.

И все-таки можно попытаться опровергнуть выведенное нами заключение. Допустимо согласиться с тем, что, пока речь идет о прямых последствиях промышленной политики, в соответствии с которой предприниматель, вкладывая средства в технологические усовершенствования, не принимает во внимание уровень прибыли, обеспечиваемой уже функционирующим оборудованием других предпринимателей, такая политика представляется оправданной. Однако она может иметь и косвенные последствия. Если известно, что прибыль предприятия, использующего дорогостоящее оборудование, через короткое время в результате появления каких-либо изобретений сократится, нужно ли препятствовать строительству такого предприятия? Разве усовершенствованные технологические процессы не получили бы развития, если бы была снижена угроза устаревания при появлении еще более совершенной технологии? На этот вопрос можно без колебаний ответить: получили бы. В то же время необходимо отметить, что если принять предлагаемую нами политику, то окажется возможным по-прежнему использовать сравнительно устаревшие методы производства, даже если появятся новые. На вопрос о том, выиграет при этом общество или понесет убытки, нельзя ответить с определенностью. Однако на таком «беспомощном» выводе останавливаться не следует. До сих пор мы исходили из того предположения, что быстрота появления усовершенствованных процессов не зависит от темпов их практического внедрения; на основе именно этого предположения наше сравнение вариантов промышленной политики не позволило сделать

определенные выводы. Кстати, внедрение усовершенствованных процессов более вероятно в тех условиях, когда появившиеся более совершенные методы фактически используются в производстве, чем тогда, когда эти методы не находят применения в интересах сохранения действующего оборудования. Следовательно, «грабительская» политика косвенным образом способствует задержке не только внедрения усовершенствований, но и появления новых усовершенствованных процессов. Это обстоятельство меняет дело. Политика обычной конкурентоспособной отрасли, таким образом, в целом более выгодна с точки зрения общества, чем политика соперничества. Интересы общества требуют, чтобы бизнесмены, намеревающиеся применить усовершенствованную технологию, считались с возможностью потерь, грозящих в связи с их продвижением вперед другим бизнесменам. Деятельность некоторых муниципалитетов, предпочитающих не поощрять развитие электроосветительных компаний, а дожидаться, пока газовые компании изживут себя, вряд ли должна служить образцом; ее не следует также считать правомерной в свете существующего различия между общественным и частным чистыми продуктами. О признании в нашей стране опасности того, что приносящее пользу продвижение вперед может быть приостановлено сопротивлением заинтересованных совсем в другом муниципальных властей, свидетельствует порядок, в соответствии с которым центральная администрация наделена властью отвергать все запреты местных властей, касающиеся частных электроосветительных фирм. То, какую политику в этом отношении проводит министерство торговли, можно понять, если прочесть отрывок из доклада министерства, связанного с распоряжением по электроосветительным компаниям (1910 г.): «Политика министерства была направлена на то, чтобы сохранить конкуренцию между электроосветительными и газовыми компаниями (даже компаниями, подчиняющимися управлению местных властей), но это еще не служит достаточной причиной того, чтобы оправдывать отказ газовых компаний пойти на уступки электроосветительным компаниям, поэтому министерство приняло решение обойтись без согласия компании «Ардроссан»<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> См.: Known. Principles and Methods of Municipal Trading, p. 35.

§ 11. До сих пор мы рассматривали только те расхождения между частым и общественным чистыми продуктами, которые обусловлены невозможностью вознаграждения за предоставление услуг и невозможностью компенсации за нанесенный ущерб; при этом мы неявно подразумевали, что вкусы и предпочтения потребителей остаются неизменными. Все это соответствовало определению общественного чистого продукта, приведенному в § 3, гл. II, где говорилось, между прочим, что при обсуждении некоторых вопросов желательно принять более широкое соответствующее определение. При этом условии можно утверждать, что между общественным и частным чистыми продуктами могут возникать особого рода расхождения, которые представляют интерес с точки зрения исследования экономического благосостояния (а не с точки зрения состава национального дивиденда); эти расхождения выражаются в невозможности оплатить услугу или компенсировать убытки в связи с тем, что *удовлетворение, которое покупатель испытывает от потребления определенных благ, может не совпадать с непосредственно испытываемым удовлетворением*. Когда одни люди оказываются способными потреблять некий новый товар, у других на это может возникнуть определенная психологическая реакция, приводящая непосредственно к тому, что удовлетворение, которое они получают от потребления соответствующего «старого» товара, тотчас же изменяется. Вполне возможно, что подобная реакция будет выражаться в *росте* удовлетворения, связанного с потреблением «старого» товара — покупателям будет приятно, что они пользуются тем или иным товаром постольку, поскольку он вытеснен с рынка и, так или иначе, устарел. В общем же случае реакция будет *иной*. Дело в том, что склонность человека иметь в своем распоряжении товары высшего качества объясняется именно этим высшим качеством; и когда появляется наилучший новый товар, превосходящий по качеству наилучший «старый», ценность последнего уменьшается. К примеру, появление улучшенной модели легкового автомобиля ведет к тому, что вряд ли заядлый автомобилист, желающий *иметь* все «самое последнее», будет испытывать хоть какое-нибудь удовлетворение от обладания своим автомобилем, доставлявшим ему до появления новой модели столько радости. В подобных условиях предельный общественный чистый продукт, созданный благодаря вложению ре-



сурсов в производство улучшенных видов продукции, окажется несколько меньше, чем предельный частный чистый продукт<sup>22</sup>. Возможно, введение электрического освещения в том или ином городе приведет к возникновению подобной реакции в отношении газового освещения; тем самым политика муниципальных властей (о которой шла речь в предыдущем разделе), направленная на сдерживание развития системы электрического освещения, получит реальное обоснование. Это обоснование, однако, совершенно неправомерно. Доводы, выдвигаемые в поддержку той точки зрения, согласно которой муниципальным властям не следует поощрять конкуренцию электроосветительных и газовых компаний, описаны в предыдущем разделе. Вообще говоря, эти доводы не учитывают каких-либо психологических реакций, и поэтому они в корне ошибочны.

§ 12. Ясно, что рассмотренные нами выше расхождения между частным и общественным чистыми продуктами невозможно уменьшить (как, скажем, соответствующие расхождения, обусловленные владением на правах аренды), если изменить договорные отношения между двумя сторонами, поскольку расхождения данного вида связаны с предоставлением услуги (или нанесением ущерба) скорее независимым индивидам, чем заключившим договор сторонам. Впрочем, правительство в состоянии сократить

---

<sup>22</sup> Следует заметить, что приведенные здесь соображения справедливы даже в тех случаях, когда какой-либо товар совершенно вытесняется с рынка новым, конкурирующим товаром и, следовательно, когда нельзя говорить о фактическом снижении удовлетворения, связанного с потреблением «старого» товара. Может случиться, впрочем, что «старый» товар не будет вытеснен с рынка до тех пор, пока желание потребителей приобретать его не уменьшится благодаря той психологической реакции, которую мы упоминали. Более того, приведенные нами соображения позволяют считать, что появление изобретений на деле может обусловить сокращение общего экономического благосостояния: оно, возможно, приведет к оттоку рабочей силы из прежних сфер производственной деятельности и притоку ее в сферу производства новых товаров; последние вытеснят «старую» продукцию. В то же время, если бы изобретения не появлялись, «старые» товары пользовались бы спросом и приносили бы потребителям такое же экономическое удовлетворение, какое приносит новые. Сказанное справедливо (если рассуждать с широким взглядом) в отношении изобретений, связанных с новым военным снаряжением, поскольку ни одна страна не получит каких-либо преимуществ, если будет наравне со своими противниками обладать сравнительно совершенным вооружением.

разрыв между соответствующими продуктами в той или иной сфере, оказывая инвестированию средств в этой сфере «особую поддержку» или накладывая на него «особые ограничения». Самыми явными формами оказания этой поддержки и наложения ограничений служат, разумеется, субсидии и соответственно налоги. Легко привести многочисленные примеры подобного вмешательства в экономику.

В отраслях, занятых производством и продажей алкогольных напитков, частный чистый продукт, созданный благодаря единице инвестиций, непропорционально велик по сравнению с соответствующим общественным продуктом. В результате практически во всех странах производство подобных продуктов облагается специальными налогами. Д-р Маршалл предложил облагать таким же налогом строительство зданий в густонаселенных районах. Выступая в Королевской комиссии по занятости, он заявил: «От каждого человека, строящего дом в достаточно плотно заселенном районе, необходимо требовать, чтобы он содействовал строительству бесплатных спортивных площадок»<sup>23</sup>. Этот принцип может широко применяться. Он используется (хотя в довольно «усеченном» виде) в Англии при взимании сбора за бензин и лицензионного налога с владельцев автомобилей, причем поступления от этих налогов направляются на поддержание дорог в надлежащем состоянии<sup>24</sup>. Принцип, о котором идет речь, находит «благородное» применение в сфере, охватываемой влиянием закона о государственном страховании. Как только уровень заболеваемости в том или ином районе становится необычайно высоким, законом предусматривается соответствующее отчисление средств предпринимателями, местными властями, компаниями по водоснабжению (если только, конечно, можно доказать, что высокая заболеваемость населения обусловлена пренебрежением и беспечностью по

---

<sup>23</sup> Royal Commission, Q. 8665.

<sup>24</sup> Данный принцип применяется недостаточно, поскольку соответствующие налоговые поступления (контроль за которыми осуществляет Дорожный банк) должны предназначаться «не просто для поддержания дорог в рабочем состоянии, а, как бы обременительно это ни было, на внедрение в дорожное строительство новых, особых усовершенствований» (Webb, *The King's Highway*, p. 250). Таким образом, получается, что автомобилист в большинстве случаев не платит за тот вред, который он наносит дорожному покрытию, а, напротив, за плату получает дополнительную услугу, необходимую в большей степени ему, чем всему обществу.

отношению к нему этих органов). Некоторые авторы полагают, что данный принцип можно применять в форме дифференциального налогообложения доходов, связанных с заграничными капиталовложениями. Однако поскольку именно такие капиталовложения могут принести ущерб (о чем шла речь в § 9), это предложение не годится. Более того, заграничные капиталовложения осуществляются в значительной мере в условиях риска, связанного с незнанием местных условий, доход же от капиталовложений, полученный за границей, облагается налогом так же, как и в Англии.

В таких отраслях, как, например, сельское хозяйство, которое, согласно предположению, предоставляет городским жителям услугу, обеспечивая им возможность прохождения воинской службы, частный чистый продукт, созданный благодаря единице инвестиций, непропорционально мал. В известной степени и по этой причине сельское хозяйство в Германии получало неявную поддержку государства в форме предоставления субсидий. Наиболее очевидным образом государственные власти предоставляют подобные субсидии (причем обеспечиваются *все* требуемые средства), когда речь идет о таких услугах, как планирование городов, организация полицейской службы, а также расчистка трупов. К сказанному следует добавить, что нередко, когда между различными частными лицами устанавливаются сложные взаимоотношения, правительство может, кроме предоставления субсидий, счесть необходимым осуществление определенного влиятельного контроля. Так, правительство считает само собой разумеющимся, что определенные органы в каждом городе должны обладать правом устанавливать предел числу зданий, возведенных на определенной территории, ограничивать высоту строящихся домов (хотя жилища барачного типа занимают большое пространство, они не приводят к значительной перенаселенности, поскольку состоят из небольшого числа компат<sup>25</sup>) и в целом контролировать строитель-

---

<sup>25</sup> Г-н Даусон считает, что подобная перенаселенность характерна для большинства немецких городов. Он пишет: «Можно видеть чересчур широкие улицы (спланированные в результате негибкой политики городских властей таким образом, что резко возрастает стоимость жилищного строительства); в таких условиях застройщик, стремясь возместить убытки и получить в конечном счете наибольшую прибыль, начинает «расширять» свой дом вер-

ство частных жилых домов. Нет оснований предполагать, что хорошая планировка города будет обеспечена благодаря не связанным между собой действиям отдельных «мыслителей», точно так же как невозможно ожидать, что появится в целом хорошая картина, если на каждом квадратном дюйме холста будут писать разные художники. Нельзя полагаться на «невидимую руку» в деле установления общего хорошего порядка вещей, если «составлять» этот порядок из отдельных частей. Следовательно, необходимо, чтобы в дело вмешивался какой-либо «всеохватывающий» орган, способный решить общие для всех людей проблемы прекрасного, проблемы чистого воздуха и света так, как уже решены общие проблемы снабжения людей газом и водой. И у нас есть все-таки основания надеяться, что, как только все люди сами тщательно разберутся в вопросах городского планирования, поймут, каковы их интересы в качестве жителей определенных районов и к чему им надо стремиться, внешнее воздействие со стороны центрального правительства окажется излишним.

§ 13. До сих пор мы рассматривали виды расхождений между общественным и частным чистыми продуктами, которые могут наблюдаться в условиях простой конкуренции. Когда же складываются условия монополистической конкуренции<sup>26</sup> (т. е. конкуренции между несколькими продавцами, каждый из которых производит значительную долю всей выпускаемой продукции), появляются новые возможности для осуществления инвестиций. Эти возможности состоят в развитии конкурирующими фирмами рекламного дела, преследующего единственную цель: «переклечь» спрос на данный товар с одного источника предложения на другой<sup>27</sup>. В отношении товаров, качество которых по-существу остается одинаковым (например, соль, лесоматериалы, зерно) и его легко определить, подобное

---

тикально, а не горизонтально» (Municipal Life and Government in Germany, p. 163—164). Таким образом, в Германии муниципальные власти, как правило, следят за высотой зданий, разрешая строить высокие дома в центре города и понижая допустимую высоту по мере приближения строящегося дома к городской окраине.

<sup>26</sup> См. ниже, ч. II, гл. XIV.

<sup>27</sup> В условиях простой конкуренции реклама не преследует подобной цели, поскольку *ex hypothesi* рынок принимает (по рыночной цене) столько продукции, сколько ее хочет продать мелкий торговец. В действительности монополистическая конкуренция охватывает все формы несовершенной конкуренции.

«переключение» спроса практически невозможно; условия для такого «переключения» складываются тогда, когда качество товара установить нелегко и особенно когда товары продаются небольшими партиями и при отправке розничному торговцу-покупателю продукции фирмы-изготовителя ее легко упаковать в отдельные тюки<sup>28</sup>. Разумеется, далеко не всегда реклама помогает укреплению конкурентоспособности фирмы. В некоторых случаях она служит достижению целей, важных для всего общества, поскольку обеспечивает людям информацию о наличии товаров, соответствующих их вкусам. Иногда, правда, говорят, что «рекламное дело представляет собой неизбежное следствие «торговли по описанию» и ответвление той деятельности, которой прежде были заняты посредники, как демонстрировавшие, так и продававшие свои товары<sup>29</sup>. Без рекламы до сведения потенциальных покупателей никогда не дошла бы информация о многих необходимых им полезных товарах, таких как новые машины или полезные услуги (например, страхование жизни). Более того, реклама зачастую способствует формированию у известной части покупателей совершенно новых потребностей, удовлетворение которых ведет к увеличению благосостояния общества; когда же такие потребности формируются у значительной части населения, соответствующая продукция, удовлетворяющая данные потребности, начинает производиться в большем объеме, а, следовательно, становится дешевле<sup>30</sup>. В мою задачу не входит решать вопрос о том, в какой мере рекламное дело поставлено на службу укреплению конкурентоспособности фирм и в какой — просто преследует целью рекламирование товаров; в целом ежегодные расходы на рекламу определяются для Соединенного Королевства в 80 млн. ф. ст., а для всех стран — в 600 млн. ф. ст.<sup>31</sup> Ясно, что реклама в значительной степени предназначена для укрепления позиций фирм. Это справедливо в отношении ее как тривиальных форм (живописно оформленные выставки товаров, объявления в газетах и т. п.), так и форм утонченных (таких как, например, большие выставки ювелирных изделий в витрине ма-

<sup>28</sup> См.: Jenks, Clark. The Trust Problem, p. 28—27.

<sup>29</sup> См.: Shaw. — *Quarterly Journal of Economics*, 1912, p. 743.

<sup>30</sup> См. сравнение «соиздательной» и «воинственной» рекламы в: A. Marshall. Industry and Trade, p. 304—307.

<sup>31</sup> См. Goodall. Advertizing, p. 2.

газина, продажа товаров в кредит, предполагающая расходы фирмы на дополнительные бухгалтерские операции и на деятельность ее работников по взысканию непогашенных долгов, а также издержки фирмы, связанные с работой магазина в неудобное для продавцов время и т. п.). Очевидно, что до тех пор, пока подобные капиталовложения обеспечивают (и не дают потерять) инвестору его «место под солнцем», они (так же, как для какой-нибудь страны расходы на вооружения) обуславливают создание значительного по величине частного чистого продукта. Если частный чистый продукт, созданный благодаря последовательному приращению инвестиций, изобразить графически, полученная кривая окажется в области положительных значений. Насколько же она будет похожа на соответствующую кривую, отражающую изменения общественного чистого продукта, созданного благодаря последовательному приращению инвестиций? Во-первых, может случиться так, что расходование средств конкурирующими между собой фирмами в конечном счете приведет к их союзу. И если это действительно произойдет, расходование средств, обусловленное монополистической конкуренцией, вызовет к жизни условия, характеризующиеся простой монополией. Представляется, что невозможно в общем виде определить, каковы различия в объемах продукции, выпускаемой в условиях простой монополии и в условиях монополистической конкуренции. Следовательно, нельзя вывести общего заключения о том, будет ли кривая, которая изображает динамику общественного чистого продукта, созданного благодаря последовательным приращениям инвестиций, всегда находиться в области положительных значений.

Во-вторых, может случиться так, что расходы на рекламу, осуществляемые конкурирующими между собой монополистами, просто-напросто нейтрализуют друг друга, и позиция данных фирм на рынке останется такой, какой она была бы в отсутствие подобных расходов. И действительно, понятно, что если каждый из двух конкурентов будет прилагать одинаковые усилия в стремлении привлечь внимание покупателей к своим товарам, результат окажется таким, как если бы каждый из них не прилагал никаких усилий. Об этом ясно сказал г-н Буттерворт в записке, которая была представлена конференции железнодорожников, организованной министерством торговли (1908 г.).

Он отметил, что в условиях конкуренции члены правлений компаний тратят немало времени и энергии на обеспечение движения транспорта по своей линии, вместо того, чтобы придумывать, как добиться повышения экономии и эффективности труда. В постоянных условиях сравнительно высокооплачиваемые сотрудники железнодорожных компаний слишком много времени и энергии посвящают деятельности, в которой круги, связанные с торговлей, совершенно не заинтересованы, и которая осуществляется только лишь в интересах держателей акций, извлекающих пользу из острой конкуренции между компаниями<sup>32</sup>. Для таких условий кривая, изображающая движение общественного чистого продукта, созданного благодаря последовательному приращению инвестиций, будет лежать только в области отрицательных значений.

В-третьих, может случиться так, что расходы фирмы приведут только лишь к замещению на рынке продукции, производимой одной какой-нибудь фирмой, подобной же продукцией (и в таком же объеме) другой фирмы. Предположим, что функционирование как фирмы А, так и фирмы Б осуществляется в условиях постоянной доходности, а также что их издержки в расчете на единицу продукции одинаковы; тогда ясно, что с точки зрения общества совершенно безразлично, у которого из этих двух производителей покупатели будут приобретать товары. Иными словами, ресурсы, затрачиваемые каждым производителем на создание своей фирме репутации, позволяют ей произвести общественный чистый продукт (по сравнению с конкурирующей фирмой), равный лишь нулю. Если складываются такие условия, в которых передача фирмой Б фирме А определенного количества заказов приводит к уменьшению совокупных издержек производства данного товара, то использование определенного количества ресурсов, которые помогают фирме А «отнять» заказы у фирмы Б, приведет к созданию «положительного» общественного чистого продукта; в то же время использование фирмой Б определенного количества ресурсов с целью «отнять» заказы у фирмы А приведет к созданию «отрицательного» общественного чистого продукта. Если же мы предположим, что как сравнительно эффективные, так и сравнительно неэффективные фирмы расходуют свои ре-

---

<sup>32</sup> См. [Cd. 4677], p. 27.

сурсы на «ведение военных действий» в одинаковой мере, т. е. при этом их усилия взаимно перекрываются (а в результате дело складывается таким образом, будто вообще никаких усилий и не предпринимается), то создаваемый в результате общественный чистый продукт в целом равен нулю. Есть, однако, некоторые основания полагать, что фирмы, эффективность производства которых низка, как правило, позволяют себе расходовать больше средств на рекламу, чем их конкуренты со сравнительно высокой эффективностью производства. Ведь понятно, что у этих фирм больше стимулов тратить деньги на такие «приемы», как, например, особая упаковка товаров, позволяющая выделить продукцию именно данной фирмы, продаваемую по аналогичной цене. Подобные рассуждения позволяют сделать вывод, согласно которому кривая, отображающая движение общественного чистого продукта, созданного в рассмотренных условиях посредством последовательного приращения ресурсов, окажется, вероятно, в области отрицательных значений.

Благодаря исследованию, проведенному нами в предыдущих разделах, становится понятно, что в целом общественный чистый продукт, созданный  $r$ -м приращением ресурсов, затрачиваемых фирмой на рекламу в условиях конкуренции, вряд ли будет по величине таким же, как частный чистый продукт. Соответствующее бесполезное разбазаривание средств можно уменьшить, если конкуренты договорятся между собой не рекламировать свои товары (подобные отношения обычны среди барристеров, врачей, клиентов Лондонской фондовой биржи). Если же этого достичь не удастся, то государство может запретить (посредством взимания налогов) рекламную деятельность, осуществляемую в целях уничтожения конкурента (при том условии, что можно отличить это рекламирование от рекламирования, не предусматривающего подобной цели). Однако общественный чистый продукт вполне можно увеличить, если не допускать монополистической конкуренции.

§ 14. Обратимся теперь к исследованию условий формирования двусторонней монополии, или, иначе говоря, условий, при которых отношения на рынке между отдельными покупателями и торговцами не являются жестко определенными. Признание функционирования двусторонней монополии в таком понимании привносит в рассужде-



ния элемент неопределенности; следовательно, можно утверждать, что деятельность торговых агентов и их средства направлены на попытки изменить соотношение сил на рынке в свою пользу. В отношении условий неопределенности важно проводить различие между монополистами, которые представляют собой «застывшие» организации (к их числу относятся отдельные независимые производители и акционерные компании) и «типичные» организации (такие как профсоюзы или федерации предпринимателей), должностные лица которых в ходе соответствующих переговоров определяют уровень расходов фирмы, тогда как индивидуальные члены остаются свободными решать, продолжать дело или свернуть его. Это различие может оказаться важным и его не следует не принимать во внимание<sup>33</sup>. Однако оно не связано непосредственно с нашим исследованием. Ясно, что какие бы условия неопределенности не сложились, действия монополистов и использование ими ресурсов, направленные на изменение соотношения сил, могут обусловить создание «положительного» частного чистого продукта, однако «положительный» общественный чистый продукт создан не будет; в некоторых случаях, правда, возможно создание «отрицательного» общественного чистого продукта<sup>34</sup>. Действия монополистов, о которых здесь преимущественно идет речь, главным образом выражаются непосредственно в «торгах» (ведь физическое насилие в форме прямого грабежа не имеет прямого отношения к обмену товарами), а также в практике двоякого рода обмана покупателей. Последний связан либо с жульничеством в отношении физических свойств продаваемого товара, либо с введением покупателей в заблуждение относительно того, какой была бы выручка за продажу данного товара при условии, что его «сорт» был бы указан правильно.

---

<sup>33</sup> Equilibrium under Bilateral Monopoly. — *Economic Journal*, January 1908, p. 205 et seq., а также *Principles and Methods of Industrial Peace*, Appendix A.

<sup>34</sup> Следует понимать, что речь здесь идет о чистом продукте — дивиденде. Нельзя отрицать того, что если бедняк перебивает торговую сделку у богатого человека, то благодаря экономическому удовлетворению создается «положительный» чистый продукт; когда же богатый перебивает торговую сделку у бедняка, то благодаря удовлетворению создается соответственно «отрицательный» чистый продукт.

§ 15. О «торгах» самих по себе следует сказать совсем немного. Очевидно, что умственные усилия и расходование (как успешное, так и безуспешное) обоими монополистами средств для этой цели не позволяют создать для общества чистый продукт. Как считает проф. Карвер, энергия бизнесменов направлена главным образом на деятельность подобного рода; последняя обеспечивает им также основную часть доходов<sup>35</sup>. На деле же эта деятельность бесполезна, ведь она способствует возрастанию частного, а не общественного чистого продукта. И все-таки подобное заключение не дает нам права закончить на этом рассмотрение вопроса. Нередко отмечают, что, как только у предпринимателей появляется возможность притеснить в чем-то своих конкурентов заказчиков или работников, они безудержно стремятся довести это дело до конца вместо того, чтобы заниматься улучшением устройства своих предприятий. Когда они поступают таким образом, величина общественного чистого продукта (созданного благодаря пусть даже первоначальному вложению средств в ведение торгов) может оказаться не только равной нулю, но и отрицательной. И при этом не помогает никакое налогообложение. Необходимо абсолютное запрещение подобной практики. Однако оно вряд ли осуществимо, если только цены и условия торговли в частной промышленности не устанавливаются определенным органом государственной власти<sup>36</sup>.

§ 16. Обман покупателей в отношении физических свойств продаваемых благ выражается в недовесе и неправильном отмеривании, фальсификации продуктов, присваивании им ложных наименований, «нечестной» рекламе. В прежние времена глухие улочки промышленных городов были заполнены мелкими лавками, где продавались всякие бросовые товары, без учета их веса и меры<sup>37</sup>. Подобную практику можно наблюдать и сейчас, хотя в меньшей степени. Предприниматели, занятые выпуском товаров производственного назначения, практически никогда не поддаются искушению действовать таким обра-

---

<sup>35</sup> См. American Economic Association, 1909, p. 51.

<sup>36</sup> Здесь уместно упомянуть о принятом во многих странах законодательстве в отношении деятельности частных комитетов по труду. Подробнее об этом законодательстве см. в кн.: Becker, Bernhard t. Gesetzliche Regelung der Arbeitsvermittlung.

<sup>37</sup> См.: Aves. Co-operation Industry, p. 16.

зом, поскольку их продукцию покупают крупные промышленные фирмы (такие, например, как железнодорожные компании), располагающие возможностями тщательно проверить качество закупаемой продукции. Однако при продаже потребительских товаров (особенно это касается патентованных лекарств — товаров, в которых непосвященным разобраться трудно) беднякам или несведущим покупателям такое искушение у предпринимателей все еще возникает. Продавцу всегда выгодно «предлагать товары, которые кажутся (хотя на самом деле это не так) полезными, особенно если несовпадение сути и явления ускользает от внимания покупателя»<sup>38</sup>. Обман покупателя в том, что касается будущих доходов от приобретения товара в данный момент, практикуется бессовестными финансистами, продающими акции и облигации. Среди методов, которые они применяют — махинации с выплатой дивидендов, «двойные сделки», умышленное распространение ложной информации<sup>39</sup> и преднамеренное утаивание действительных фактов. Очевидно, что развитие подобной практики обмана покупателей в той или иной форме до известного момента обуславливает увеличение частного, но не общественного, чистого продукта. Более того, нередко оно ведет к расширению продаж и росту производства соответствующих товаров. Следовательно, ресурсы направляются на производство этих товаров вместо того, чтобы использоваться в целях инвестирования, обеспечивающего нормальный предельный доход. Итак, если принять во внимание косвенные последствия такого использования ресурсов, которое связано с обманом покупателей, можно утверждать, что общественный чистый продукт становится равным не нулю, а отрицательной величине. В этом случае, как и при обсуждении вопросов, связанных с «торгами», можно полагать, что налогообложение (хотя оно и может улучшить положение дел) не служит действенным «лекарством». Необходимо полное запрещение деятельности подобного рода. Попытки запретить ее выражались, с одной стороны, в разработке различных правил, позволяющих бороться с недовесом, неправильным отмеривани-

---

<sup>38</sup> Sidgwick. *Principles of Political Economy*, p. 416.

<sup>39</sup> См.: Lawson. *Trenzied Finance*; Schuster. *The Promotion of Companies and the Valution of their Assets according to German Law*. — *Economic Journal*, 1900, p. 1 et seq.

ем и фальсификацией продуктов, а с другой стороны, в разработке различных законов (которые на практике должны доказать свою эффективность), применяемых не потерпевшими ущерб, а государственными инспекторами и уполномоченными<sup>40</sup>, законов, призванных контролировать и регулировать практику образования новых компаний. С данным злом можно в ряде случаев бороться и более «прямыми» способами, а именно, путем учреждения ассоциаций покупателей, организация которых предполагает, что интересы продавцов и покупателей совпадают<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup> См.: Van Hise. Concentration and Control, p. 76—78.

<sup>41</sup> См. ниже, ч. II, гл. XVIII.

## Глава IX

### СООТНОШЕНИЕ ЧАСТНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО ПРЕДЕЛЬНЫХ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

§ 1. Предыдущая глава была посвящена исследованию расхождений между общественным и частным предельным чистыми продуктами, — расхождений, возникающих в результате использования ресурсов в различных сферах деятельности и в разных отраслях промышленности. Теперь необходимо подобным же образом исследовать, каковы эти расхождения в зависимости от конкретных организационных форм использования ресурсов в отдельных отраслях промышленности или сферах деятельности. Д-р Маршалл заметил, что, «как правило, закон замещения, который представляет собой лишь особую и ограниченную разновидность закона выживания наиболее приспособленного, вызывает смену одного метода промышленной организации другим, когда основная и непосредственная услуга предоставляется за меньшую цену. Косвенные и промежуточные услуги, которые также будут предоставляться, имеют, как правило, небольшое значение или вообще не имеют значения»<sup>1</sup>. Подобные косвенные услуги и формируют различие между общественным и частным чистыми продуктами, созданными с помощью единицы ресурсов, которые используются на предприятии в условиях конкретной экономической организации производства. Итак, наша задача состоит в том, чтобы рассмотреть вопрос о том, в каких основных областях подобного рода услуги играют существенную роль.

§ 2. К наиболее важному виду косвенных услуг можно отнести услуги, предоставляемые общей организацией экономики страны; эта организация, обеспечивая функционирование орудий производства, в той или иной мере формирует базу для развития деловых способностей работников. Для того чтобы ее влияние в этом направлении

---

<sup>1</sup> A. Marshall. Principles of Economics, p. 597.

было эффективным, размеры предприятий в сфере бизнеса должны соотноситься между собой таким образом, чтобы люди, наделенные соответствующими природными способностями, могли постигать основы предпринимательской деятельности, занимаясь простой работой в небольших фирмах, но затем по мере совершенствования своих практических навыков двигались бы постепенно вверх от простых административных постов к более ответственным и сложным. Сказанное можно пояснить следующим образом. Когда «расстояние» между соседними ступеньками карьеры в сфере промышленности или сельского хозяйства велико, то для человека, всю жизнь готовившегося занять какой-то пост и случайно оказавшегося на другом посту, весьма сложно продвинуться на место, отвечающее его устремлениям. Рассмотрим условный пример: если в области сельского хозяйства или промышленности функционируют исключительно фирмы, включающие одного-двух владельцев и множество помогающих им простых работников, то способности к организации и управлению, которые, быть может, заложены в характере многих рядовых работников, не могли бы проявиться и развиваться. Многие люди, наделенные от природы способностями, были бы вынуждены поэтому оставаться простыми наблюдателями, а не созидателями. Но, как правильно писал Джевонс, учит только работа, а не созерцание. «Тщательное исследование нескольких образцов, — пишет он, — приносит пользы больше, чем знакомство с тысячами застекленных экспонатов. Поэтому весь Британский музей не даст молодому человеку того, что он может обрести в процессе поиска и сбора каких-нибудь окаменелостей или минералов, когда он по возможности *in situ*\*, возвратясь домой со своими находками, исследует, изучит их и поразмышляет над ними»<sup>2</sup>. Эта точка зрения еще более энергично отстаивалась д-ром Маршаллом в его послании Кооперативному обществу в 1885 г.: «Для того чтобы научиться искусству мореплавания, лучше плавать на рыбацкой лодке, чем наблюдать за одиноким трехмачтовым судном, верхушки мачт которого мелькают на горизонте»<sup>3</sup>. Таким образом, понятно, что при отсутствии над-

---

\* *In situ* (лат.) — в месте нахождения. — *Прим. ред.*

<sup>2</sup> Jevons. *Methods of Social Reform*, p. 61.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 17.

лежащих возможностей для служебного продвижения огромная энергия, зародившаяся в недрах трудящихся масс, неизбежно окажется растроченной впустую. Если, однако, в промышленности или сельском хозяйстве дело ведется так, что существует множество производственных единиц различных размеров, то работник, обладающий умственными способностями выше среднего для его слоя уровня, способен без особого труда стать владельцем маленького предприятия и со временем продвинуться (постепенно совершенствуя свои навыки) вверх в той сфере деятельности, где он решил действовать.

§ 3. Подобные рассуждения основаны на том предположении, что если общество организовано в целом по образу и подобию современного индустриального государства, то ассоциации рабочих, объединенных для совместного труда в небольших мастерских на условиях партнерства, создают такие формы организации промышленности, благодаря которым предельный общественный чистый продукт будет, вероятно, значительно больше предельного частного чистого продукта. Ведь подобные мастерские представляют собой такую первую ступень организационной иерархии, какая нужна для активизации огромных запасов организаторских талантов, навверняка имеющихся в массе трудящихся, занятых неквалифицированным трудом. Они представляют собой, скажем, начальную школу, в которой такие способности могут быть развиты и тем самым могут способствовать удовлетворению потребностей общества не только в туфлях и ботинках, но также в прекрасно подготовленных компетентных людях, деятельность которых приведет впоследствии к увеличению национального дивиденда. Это справедливо также и в отношении постановки дела в сельском хозяйстве. Сады и маленькие огороды вокруг коттеджей, принадлежащих рабочим, которые имеют постоянную работу на стороне, большие наделы для рабочих, время от времени устраивающихся на стороне на случайную работу, небольшие имения для тех, кто полностью посвящает себя труду в них, — все это в совокупности обеспечивает полную организационную вертикаль, начиная от наемного работника и кончая независимым фермером. Продукцией такой организации может служить человеческий талант, получаемый в добавление к снимаемому с полей урожаю. Однако данный элемент общественного чистого продукта не достается лицам, ко-

торые регулируют размеры сельскохозяйственных владений, и не включается в состав предельного частного чистого продукта, получаемого от использования ресурсов, вложенных в эти владения. Сказанного достаточно, чтобы *prima facie* сформулировать доводы в поддержку «искусственного поощрения» (с помощью государства или мер филантропического характера) организации ассоциаций рабочих, а также их деятельности на различных по размерам участках и в небольших имениях. В Англии деятельность подобных ассоциаций рабочих поощряется благодаря поддержке со стороны кооперативных обществ в сфере розничной торговли, а во Франции и Италии — с помощью дотаций, специально облегчающих получение подряда на правительственные заказы. Движение в поддержку развития системы наделов и небольших имений получает также помощь со стороны правительства.

§ 4. Если рассуждать таким же образом, но посмотреть на дело с другой стороны, то можно прийти к выводу о том, что предельный общественный чистый продукт, созданный в тех сферах, где осуществляется широкомаштабное «трестирование» промышленности, должен быть, по-видимому, меньше, чем предельный частный чистый продукт. Что касается крупных объединений (речь здесь не идет о тех картелях, которые состоят из фирм, остающихся самостоятельными и независимыми в решении производственных вопросов), уменьшение для занятых в соответствующих компаниях работников возможностей совершенствовать свои управленческие навыки ведет к тому, что развитие деловых способностей людей становится невозможным. Формирование выдающегося предпринимательского гения нескольких человек должно, по-видимому, зависеть от богатого предпринимательского опыта многих. Если промышленность будет представлена в основном объединениями с многомиллионным оборотом, то иерархическая вертикаль, связывающая различные ступени предпринимательской квалификации, окажется серьезно подорванной. Причем работники взамен не получают благоприятной возможности занять руководящие места в одном из филиалов крупного концерна, ведь кроме того, что управление подобным филиалом неизбежно (в отличие от руководства всем объединением) ограничивает возможности проявления самостоятельной инициативы работников, филиалы крупного концерна не столь разнятся своими раз-



мерами или масштабами управления, как небольшие частные фирмы. В своем послании Королевскому экономическому обществу (1908 г.) д-р Маршалл обратил внимание на «обучающий» характер мелкого предпринимательства, иллюстрируя свой тезис современной организацией молочной промышленности. Он указывал, что, пока деятельность государственных отраслей (то же справедливо и применительно к функционированию больших коммерческих объединений) не обеспечивает возможностей для подобного «обучения», простых ссылок на то, что такая деятельность непосредственно в данный момент экономически выгоднее по сравнению с частным бизнесом, было бы недостаточно для доказательства ее экономичности в целом<sup>4</sup>. А это все равно что утверждать: предельный общественный чистый продукт меньше предельного частного чистого продукта. И коль скоро принять подобное предположение, практический вывод представляется очевидным. В чрезвычайных условиях Великой войны, когда любой ценой требовалось в кратчайший срок обеспечить выпуск продукции, государство вправе было (даже если это грозило убытками) вмешиваться в экономику, чтобы *принудительно* образовать объединения различных форм, которые без такого вмешательства не возникли бы. В обычное же мирное время государство всегда колеблется, прежде чем осуществить подобное вмешательство, возможно, в отдельных случаях оно должно препятствовать чрезмерно опасному разрастанию гигантских предприятий независимо от того, государственные они или частные. Впрочем, то, о чем говорилось выше, заведомо не исчерпывает связанных с данной проблемой соображений. Вопрос будет обсуждаться также в гл. XIII и XX.

§ 5. Столь же общие рассуждения можно провести и в связи с рассмотрением методов и практики стандартизации продукции<sup>5</sup>. Давно известно, что специализация на

---

<sup>4</sup> Можно заметить, что в такой, например, стране, как Индия, узость рынка и действие других факторов затруднило создание крупного производства, и тем самым «верхние ступени» управленческой карьеры оказались «отсеченными». Это породило трудности (аналогичные тем, что обсуждались выше), связанные с невозможностью обеспечить адекватную основу для подготовки управляющих высшего уровня (см.: Morison. The Industrial Organization of an Indian Province, p. 186).

<sup>5</sup> A. Marshall. Industry and Trade. bk. II, ch. II, III. Д-р Маршалл, различая стандарт, используемый *отдельным* производителем

производстве ограниченных видов стандартизированной продукции позволяет обеспечить заметный рост производительности и значительную экономию. Эту экономию, между прочим, обеспечивает себе не только тот участок производства, где она была первоначально получена; ведь, коль скоро продукцию какой-либо отрасли решено стандартизировать, те отрасли, которые поставляют для изготовления данной продукции инструменты и оборудование, в свою очередь получают возможность стандартизировать свою продукцию. Комитет стандартов машиностроительной промышленности страны провел большую работу по созданию для болтов, гаек, отдельных частей двигателей и других различных деталей стандартных спецификаций, которые стали использоваться в этой отрасли по всей стране. Опыт Великой войны, свидетельствующий о том, что военное снаряжение и боевая техника обязательно должны быть унифицированными, как никогда раньше, выявил существование той обширной области, непосредственно в которой можно достичь экономии (в известной мере эта экономия обусловлена возможностью использования сравнительно малоквалифицированной рабочей силы), связанной со стандартизацией продукции. Необходимость в неотложном обеспечении выпуска значительного объема продукции при минимальных издержках вела к стандартизации даже такой продукции (находящейся в ведении правительства), как корабли и обувь. Суть дела состоит в том, что стандартизация определенной продукции в рамках целой отрасли (давая возможность фирмам, которые эту продукцию изготавливают, а также фирмам, которые выпускают необходимое для этого оборудование, осуществлять более узкую специализацию) немедленно вызывает резкий рост выпуска соответствующей продукции. Прирост выпуска продукции мы можем назвать, если захотим, частным чистым продуктом, «созданным» стандартизацией. Если же рассмотреть вопрос более глубоко, то окажется, что выгода, связанная со стандартизацией, зачастую весьма преувеличена. В самом деле, стандартизация почти неизбежно препятствует созданию новых образцов продукции, внедрению новых процессов и новых идей. Все

---

лем, и стандарт, принятый многими фирмами отдельной отрасли, проводит в этой своей работе весьма интересное исследование, касающееся современного состояния дел в области стандартизации.

это не может не влиять существенным образом на выработку правил, предусматривающих периодически пересмотр системы стандартов. Однако подобных мер недостаточно, поскольку истинная «опасность» стандартизации заключается не в том, что она препятствует внедрению в производство новой продукции (в тех случаях, когда достоинства этой продукции себя зарекомендовали), а в том, что она ведет к значительному уменьшению у производителей побудительных стимулов к созданию и опробованию новой продукции. Ведь предприниматель, действующий в обычной отрасли промышленности, получает благодаря тому или иному усовершенствованию известную прибыль только тогда, когда он находится впереди своих конкурентов, иными словами, до тех пор, пока его усовершенствование не станет использоваться повсеместно. В условиях жесткой системы стандартизации ни один предприниматель не смог бы опередить других или внедрить новый образец продукции, пока этого не сделает вся отрасль. Короче говоря, вся технологическая «цепочка» должна совершенствоваться одновременно; отсюда следует, что ни в одном из ее звеньев не будет стимулов к какому бы то ни было прогрессу. При прочих равных условиях предельный общественный чистый продукт, созданный благодаря деятельности, направленной на стандартизацию производственных процессов, уступает по величине соответствующему частному продукту, поскольку при его создании формируются косвенные препятствия изобретениям и нововведениям, что уменьшает производительность. Очевидно, что разрыв между двумя продуктами неодинаков в отношении производства различных товаров. Трудно, например, предположить, что введение стандартных размеров для болтов и гаек способно помешать сколько-нибудь серьезному их усовершенствованию. Для подобных простых изделий возможности их улучшения уже практически исчерпаны. Но в отношении сложных изделий дело обстоит совершенно иначе. Так, даже в период Великой войны, когда обеспечение значительного роста производства продукции составляло задачу первостепенной важности, было бы безумием стандартизировать продукцию авиационной промышленности, поскольку в этой области постоянно совершались новые открытия и создавались новые, лучшие модели. Что касается многих других наименований конечной продукции, трудно сохранять уверен-

ность в том, что поиск «законченного» вида этой продукции завершен. Поэтому всегда существует опасность того, что стандартизация, позволяя существенно увеличить производство товаров, закрывает нам путь к их совершенствованию. Правительство, осуществляя любые меры, направленные на создание благоприятных для стандартизации условий и стремясь к немедленному и непосредственному увеличению выпуска продукции, должно помнить об этой опасности.

§ 6. Далее, принятый нами подход к проблеме можно использовать и при исследовании определенных аспектов организации промышленности, которая получила известность как «научное управление». В общих чертах эта система хорошо известна. Высококвалифицированные эксперты привлекаются для тщательного изучения различных производственных операций; они проводят поэлементный анализ этих операций, а на данной основе (ведя в то же время наблюдения за приемами работы многих опытных рабочих) разрабатывают «идеальный» метод, более совершенный, чем все те, что используются. Какие усовершенствования возможны в результате подобной работы, можно проиллюстрировать с помощью исследования г-на Джилбрейта, занимавшегося вопросами кладки кирпича. Он «выяснил, какова должна быть в идеальном случае высота ящика с раствором и высота кирпичного штабеля, затем он сконструировал подмости, на которых располагались все материалы, причем располагались таким образом, что кирпич, раствор, работник и стена занимали идеальное положение. Специально проинструктированный чернорабочий регулировал подмости для всех каменщиков по мере «роста» стены, таким путем экономились усилия каменщика, наклонявшегося прежде до уровня ног (за каждым кирпичом и за каждой захватываемой мастерком порцией раствора) и затем выпрямлявшегося до обычного положения. Подумайте только об усилиях, долгие годы затрачивавшихся на кладку стены, и учтите при этом, что каждый каменщик (весом, скажем, 150 фунтов) наклоняется на 2 фута вниз, а распрямляясь, держит заодно еще и кирпич (весом примерно в 5 фунтов)! И эту операцию каждый каменщик ежедневно проделывал почти тысячу раз»<sup>6</sup>. Это лишь частный пример задач, на реше-

---

<sup>6</sup> Taylor. The Principles of Scientific Management, p. 78.

ние которых направлены методы научного управления в целом. Его основная идея заключается в том, чтобы передать квалифицированным экспертам разработку соответствующих технологических процессов, а затем обеспечить разъяснение — до мельчайших подробностей — рабочим, что входит в их обязанности, вплоть до указания о том, когда делать перерывы в работе и сколько времени отдыхать между следующими одна за другой операциями и движениями. «Деятельность каждого рабочего полностью распланирована администрацией по крайней мере на день вперед, каждый рабочий получает в большинстве случаев исчерпывающие письменные инструкции, содержащие детальное описание тех процессов, которые он должен выполнить, и тех средств, которыми он должен для этого пользоваться. Заблаговременное планирование работы позволяет формировать задачу, которую необходимо решать, как говорилось, не только силами рабочих, но и в большинстве случаев совместными усилиями рабочих и администрации. Постановка задачи предполагает определение не только того, что должно быть сделано, но и того, как это необходимо делать, какое в точности время отводится на исполнение работы»<sup>7</sup>. Обучение рабочих методике выполнения задания и проверка правильности понимания и выполнения ими инструкций поручены новой категории должностных лиц, известных как «функциональные мастера». Работая вместе с учетчиками, они сразу могут выяснить, насколько издержки производства выпускаемой отдельным рабочим продукции превышают определенные заранее нормативные издержки, а затем могут сконцентрировать внимание (и дать необходимые руководящие указания) на тех моментах работы, где *prima facie* есть основание надеяться на улучшение состояния дел<sup>8</sup>. В настоящее время стало совершенно ясно, что с помощью подобной организации производства можно в короткий срок обеспечить немалую экономию и что соответствующие методы обучения рабочих в перспективе должны на порядок увеличить выгоды, получаемые фирмой. Парадокс

---

<sup>7</sup> Ibid., p. 39.

<sup>8</sup> См.: Emerson. Efficiency, ch. VII. Г-н Дикси проводит сравнение различий между методами инструктирования рабочих и муштровкой солдат (см.: Dicksee. Business Methods and the War, Lecture 2).

сально, что «в мире спорта есть инструкторы, обучающие боксеров владеть своим телом и передвигаться по рингу; есть профессионалы в области крикета, постоянно занятые тем, как усовершенствовать эффективность действий подающих и отбивающих крикетные мячи; есть тренеры, которым вменяется в обязанность обучение лодочных экипажей коллективным и индивидуальным действиям, связанным с работой тела и рук; и в то же время в мире промышленности важность обучения рабочих-станочников искусству заработать средства к существованию осознается весьма слабо»<sup>9</sup>. И все же существует реальная опасность того, как бы эту только что открытую науку не слишком разрекламировали. Ведь если в этой области вести учет мельчайших подробностей, то с точки зрения долгосрочной перспективы *могут* быть поставлены под сомнение те самые цели, которым призвана служить данная наука. Во-первых, представляется неверным то допущение, согласно которому возможен лишь один верный метод исполнения какой-либо работы, не определяющийся психологическими и физическими качествами субъекта данной деятельности. Можно найти ряд наилучших методов, и одни из них будут больше подходить для достижения самых высоких результатов одним человеком, другие будут удобнее для другого человека<sup>10</sup>. Во-вторых, коль скоро операции, выполняемые отдельным рабочим, сводятся к простому набору механических движений, материал, на основе которого персонал управляющих разрабатывает стандартные методы работы (а именно пытается объединить *наивысшие* показатели, которые характеризуют *различные* индивидуальные методы работы разных рабочих), оказывается непригодным. В таких условиях вряд ли работники выдвигали бы добровольно предложения, направленные на совершенствование методов работы. Несомненно, этот недостаток можно было бы так или иначе компенсировать путем привлечения к работе научных экспертов, специализирующихся в области экспериментирования с новыми методами. Но в конечном счете подобный выход из положения возможен и в условиях обычной организации работ и поэтому не может рассматриваться в качестве исключительного достоинства системы Тейлора, уравни-

---

<sup>9</sup> Health of Munition Workers Committee, Interim Reports, p. 77.

<sup>10</sup> См.: Miers. Mind and Work, p. 192.

вающего ее специфические недостатки. Недостатки системы Тейлора могут быть связаны не только с реализацией рационализаторских предложений и введением усовершенствований; применение этой системы порождает и другие проблемы. Есть веские основания опасаться, как бы общая инициатива и самостоятельная активность работников не оказалась подорванной их абсолютным подчинением мелочному контролю «функциональных мастеров», подобно тому как *общая* инициатива солдат перемалывается жерновами сверхжесткой и бездушной военной машины. А если не останется возможностей для проявления инициативы работников, может быть уничтожена и сама способность человека к проявлению инициативы; качество же рабочей силы вследствие таких мер искусственно понизится. Когда подобное происходит, предельный общественный чистый продукт, созданный благодаря использованию ресурсов, которые вкладываются в применение и совершенствование методов научной организации труда, становится меньше предельного частного чистого продукта. И пока в этот процесс не вмешивается государство или общественность, существует опасность того, что такой метод промышленной организации может внедряться и использоваться более широко, чем того требуют интересы увеличения национального дивиденда, не говоря уже (если брать проблему в целом) об интересах всего общества.

## Глава X

### УБЫВАЮЩАЯ И ВОЗРАСТАЮЩАЯ ДОХОДНОСТЬ

§ 1. В § 2 гл. VII, кроме двух исследовавшихся в той главе видов расхождений между частным и общественным чистым продуктами, рассматривался еще один вид таких расхождений. О них может идти речь, когда часть результата от использования единицы ресурса в какой-либо сфере деятельности, не затрагивая интересов инвестора, безвозмездно передается лицам, принося им пользу или нанося ущерб приобретающим продукцию этого инвестора. Чтобы упростить исследование подобных различий, я предположу, что существует некая условная отрасль, в которой стоимость предельного частного чистого продукта и предельного общественного чистого продукта, создаваемого благодаря инвестированию, как равны между собой, так и типичны для всех отраслей в целом<sup>1</sup>. В той или иной отрасли, действующей в условиях простой конкуренции (т. е. в таких условиях, когда каждый производитель в собственных интересах стремится выпустить столько продукции, сколько возможно, по господствующей на рынке цене, а не ограничивает выпуск продукции в надежде вызвать рост этой цены), инвестиции и выпуск продукции должны осуществляться до такого момента, когда стоимость предельного частного чистого продукта, создаваемого благодаря этим вложениям, будет соответствовать среднему уровню. Отсюда вытекает, что стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого в результате инвестирования средств в эту отрасль, может постольку и до тех пор отли-

---

<sup>1</sup> Не обязательно предполагать, что подобная средняя стоимость действительно создается во всех отраслях; ее скорее следует рассматривать как уровень стоимости, создаваемый в условиях простой конкуренции в отрасли с постоянной доходностью, или же как уровень стоимости, который представляет собой среднюю величину стоимостей, которые могли бы быть созданы во всех отраслях при подобных условиях, если отклонения этих стоимостей от величины постоянной доходности взаимно погашаются.



чатся от средней стоимости, поскольку и пока она отличается от стоимости предельного частного чистого продукта. В настоящей главе предполагаются исключительно условия простой конкуренции.

§ 2. Давайте перенесемся мысленно в некую страну, где поток ресурсов, вовлекаемых ежегодно в хозяйственный оборот, должен неизменно распределяться между отдельными сферами деятельности. Предполагается, что, когда любой данный объем ресурсов направляется в ту или иную сферу деятельности, конкретное использование этих ресурсов (например, их распределение между большим или малым количеством отдельных фирм и т. п.) осуществляется в наиболее экономичной для данного объема новых ресурсов форме (при этом в расчет берется такой период времени, который требуется для реализации всего процесса); предполагается, кроме того, что, когда небольшое добавочное количество ресурсов направляется в данную сферу деятельности, они используются на практике в наиболее экономичной для этого количества форме (также принимается во внимание достаточный для реализации этого процесса период времени). Подобные предположения четко показывают, что если к потоку ресурсов, обычно направляемому в некую известную сферу деятельности, добавляется еще одна единица ресурсов, то она обеспечит производство чистого продукта точно в таком же объеме, как и каждая единица ресурсов из всего потока. В указанном смысле все такие единицы равнозначны. Но тем не менее наличие добавочной единицы ресурсов может изменить объем продукции, выпускаемой с помощью других единиц, таким образом, что увеличение совокупного объема продукции не будет пропорционально соответствующему изменению объема инвестируемых ресурсов. Поскольку вызванное таким образом изменение объема продукции, выпускаемого с помощью остальных единиц ресурсов, затрагивает интересы инвесторов, то оно включается в стоимость как частного чистого продукта, так и общественного чистого продукта, создаваемого с помощью добавочной единицы ресурсов. Но коль скоро это изменение затрагивает интересы покупателя продукции инвестора (причем норма прибыли, получаемая инвестором, остается прежней), оно сказывается на стоимости общественного чистого продукта, но не на стоимости частного чистого продукта, создаваемого с помощью добавочной единицы ресурсов.

Суть сказанного можно пояснить также следующим образом. Когда расширение масштабов производства некоторого блага, связанное с увеличением удельных затрат ресурсов, приводит к увеличению или уменьшению (в денежном выражении) средних издержек производства, то (при условии, что инвесторы берут на себя тяготы, связанные с увеличением затрат, или извлекают выгоду, связанную с их уменьшением) стоимость частного чистого продукта будет равна стоимости общественного чистого продукта, который создается благодаря добавочной (предельной) единице инвестируемых ресурсов; однако если инвесторы перекладывают увеличение или уменьшение затрат на потребителей, стоимость частного чистого продукта будет больше или меньше стоимости общественного чистого продукта в зависимости от того, что заставят оплачивать потребителя — увеличение или соответственно уменьшение издержек. Из данного анализа (как свидетельствуют полученные в ходе его выводы) с очевидностью следует, что в отраслях, функционирующих на основе закона постоянной доходности, стоимость предельного частного чистого продукта должна равняться стоимости предельного общественного чистого продукта. Теперь нам следует проделать такой же анализ по отношению к отраслям, которые функционируют на основе закона возрастающей и убывающей доходности.

§ 3. Говоря (при проведении анализа с точки зрения долгосрочной перспективы), что функционирование отрасли подчиняется закону возрастающей доходности, мы подразумеваем следующее: при условии, что перестройка производства на выпуск требуемого количества продукции занимает определенное время (если вообще занимает)<sup>2</sup>, расширение выпуска продукции должно привести к экономии за счет внутренних или внешних источников, а возможно, того и другого одновременно; следовательно, средние удельные затраты на производство продукции будут меньше, чем прежде (или чем они могли бы быть при меньшем объеме выпуска). Необходимо четко осознавать, что мы в данном случае размышляем о перспективах и вы-

---

<sup>2</sup> В особом случае, когда один и тот же объем оборудования будет вполне достаточным для производства как  $x$ , так и  $x+n$  единиц продукции, не требуется никаких перестроек производства, а следовательно, никаких затрат времени.

ясняем, действительно ли расширение масштабов производства в той или иной отрасли (или же предпринимаемое с особой целью расширение производства в той части отрасли, развитие которой характерно для данной страны) само по себе вызовет повышение или уменьшение реальных издержек производства в расчете на единицу продукции. Поэтому изобретения, появляющиеся не в результате изменения масштабов производства, не имеют отношения к увеличению доходности в понимаемом здесь смысле. С точки зрения логики это рассуждение непротиворечиво. И все-таки следует признать, что провести четкое разграничение между изобретением, которое обязано своим появлением изменением в масштабах производства, и изобретением, не связанным с таким изменением, в общем случае практически нельзя. Однако мы не касаемся здесь этого спорного вопроса и можем продолжать наш анализ. Главное состоит в том, что в условиях простой конкуренции выгода, связанная с экономией, которая делает возможным возрастание доходности (независимо от того, связано это с действием внутренних или внешних факторов), не может достаться производителям; ибо, случись это, производители получили бы необычайно высокую прибыль, что привлекло бы в данную отрасль новые ресурсы. Следовательно, вся выгода передается покупателям этой продукции посредством снижения цен. Тем самым стоимость общественного чистого продукта, обеспечиваемого единицей соответствующего ресурса, превышает стоимость частного чистого продукта на величину, равную количественному выражению этой выгоды.

§ 4. На первый взгляд представляется, что точно так же можно рассуждать и в противоположном случае — при исследовании убывающей доходности. Прежде рассматривая эту проблему, я попал впросак и поначалу не осознал всей важности той критики, которой подверг мои аргументы проф. Аллин Янг<sup>3</sup>. Однако дальнейшая работа привела меня к мысли, что эта критика (по крайней мере по отношению к рассмотрению проблемы в долгосрочной перспективе) обоснованна; приводимые ниже рассуждения учитывают ее. Суть дела состоит в том, что в отраслях сельскохозяйственного производства, которые, как обычно полагали, подчиняются закону убывающей доходности, расширение

---

<sup>3</sup> См.: *Quarterly Journal of Economics*, August 1913, p. 683.

производства накладывает на потребителей известное бремя, не наносящее какого-либо ущерба инвесторам, ибо оно уравнивается соответствующим равным по величине выигрышем, который получают лендлорды. В отраслях с возрастающей доходностью расширение производства влечет за собой *в конечном счете* изменение объема богатства у всех членов общества, кроме тех, кто вкладывает средства. В отраслях с убывающей доходностью расширение производства обуславливает передачу дохода от одних общественных групп другим (в этом не участвуют те, кто инвестирует ресурсы), но *в конечном счете* не предполагает никакого изменения богатства общества в целом (не считая инвесторов). Другими словами, если в условиях возрастающей доходности при расширении производства снижение потребительских расходов не компенсируется ничем, то в условиях убывающей доходности рост потребительских расходов возмещается увеличением рентных платежей<sup>4</sup>. Отсюда следует, что в отраслях с убывающей доходностью стоимость общественного чистого продукта, создаваемого благодаря любой единице инвестируемых ресурсов, не меньше (как это может показаться на первый взгляд) стоимости частного чистого продукта, а равна ей.

§ 5. Получается, что, если мы ведем исследование с весьма широких позиций, необходимо сделать следующий вывод: отрасли с убывающей и отрасли с постоянной доходностью ничем не различаются между собой. Однако, рассматривая отдельно взятую страну, следует иметь в виду, что выгоды, извлекаемые лендлордами и уравниваемые ущербом, причиняемым потребителям повышением цен, могут доставаться иностранцам. Представим себе, например, что какая-либо отрасль британской промышленности (например, мукомольная или сахарорафинадная) целиком импортирует используемое сырье. Если в Великобритании спрос на хлеб или сахар-рафинад возрастает, потребительские цены внутри страны (а также, разумеется, и за рубежом) повышаются; норма прибыли, получаемой британскими мукомольщиками и производителями сахара-рафинада, как только они приспособятся к возросшему спросу, становится такой же, как и раньше; вла-

<sup>4</sup> Можно заметить, что при этом подразумевается изменение относительных цен на те несколько видов ресурсов, которые входят в состав единицы ресурсов в целом (т. е. цены в фунтах стерлингов). См. выше ч. II, гл. I, § 1.

дельцы же нив и плантаций сахарной свеклы за рубежом получают ренту, возросшую на величину, равную той дополнительной цене, которую оплачивают британские потребители. С точки зрения исследования британской экономики эта компенсационная выгода, достигаемая иностранцам, не относится к делу, и ее можно оставить в стороне. Следовательно, с этой точки зрения будет правильнее сказать, что стоимость общественного чистого продукта, создаваемого благодаря любой единице ресурсов, инвестируемых в (британскую) мукомольную или сахарорафинадную отрасли промышленности, меньше, чем стоимость частного чистого продукта; кажущееся соответствие между отраслями с убывающей и отраслями с возрастающей доходностью будет в то же время истинным соответствием.

§ 6. Для того чтобы завершить наш анализ, необходимо указать еще на одну сложность. На практике легко может случиться так, что в отрасли одновременно протекают такие процессы, при которых, с одной стороны, расширение производства влечет за собой падение издержек на единицу продукции, а с другой — при этом используется сырье, произведенное в условиях убывающей доходности. Предположим, что в какой-либо из подобных отраслей преобладает тенденция к уменьшению доходности, поэтому такая отрасль выглядит как отрасль с убывающей доходностью. Если импортируется все сырье, то при рассмотрении вопроса с точки зрения отдельно взятой страны (как в предыдущем параграфе) можно сделать вывод, что стоимость общественного чистого продукта, создаваемого благодаря любой  $r$ -й единице ресурсов, инвестированной в эту отрасль, больше (или, напротив, меньше), чем стоимость частного чистого продукта, на величину, зависящую от того, насколько тенденция к возрастанию доходности действует сильнее (или наоборот) тенденции к убыванию доходности независимо от того, насколько сильно сами по себе действуют обе эти тенденции. При том предположении, что сырье производится внутри страны, или в том случае, когда мы придерживаемся космополитической точки зрения, необходимо сделать следующий вывод: стоимость общественного чистого продукта, созданного благодаря произвольной  $r$ -й единице инвестируемых ресурсов, больше (в этом случае не может быть иначе) стоимости частного чистого продукта на величину, которая опреде-

ляется абсолютной силой тенденции к возрастанию доходности, независимо от абсолютной или относительной силы тенденции к убыванию доходности.

§ 7. Когда объем инвестиций, осуществляемых в какой-то отрасли, становится таким, что стоимость предельного общественного чистого продукта равняется средней стоимости предельного общественного чистого продукта или в более общем случае — стоимости предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью всех ресурсов, назовем осуществляемые в этой отрасли инвестиции идеальными инвестициями, а выпуск продукции — идеальным выпуском. Таким образом, если в некоторой отрасли, действующей в условиях простой конкуренции, стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря инвестициям, больше стоимости предельного частного чистого продукта, это означает, что достигнутый объем производства не обеспечивает идеального выпуска; если же стоимость предельного общественного чистого продукта меньше стоимости предельного частного чистого продукта, то достигнутый объем производства обеспечивает выпуск продукции больший, чем идеальный. Отсюда следует, что для каждой отрасли, в которой стоимость предельного общественного чистого продукта превышает стоимость предельного частного чистого продукта, существуют определенные размеры правительственных дотаций, предоставляя которые государство может изменять выпуск с таким расчетом, чтобы сделать стоимость предельного общественного чистого продукта в данной отрасли приблизительно равной стоимости предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря всем ресурсам в целом, увеличивая тем самым национальный дивиденд и повышая экономическое благосостояние. При этом будет также существовать единственное значение объема правительственных дотаций, предоставление которых оказало бы в этой связи *оптимальное* воздействие. Точно так же для любой отрасли, в которой стоимость предельного общественного чистого продукта меньше стоимости предельного частного чистого продукта, будут существовать определенные ставки налога, взимание которого позволило бы государству увеличить национальный дивиденд и повысить экономическое благосостояние; это единственная налоговая ставка, которая оказывала бы в данном отношении *оптимальное* влияние. Этот вывод, как и ска-

занное в предыдущем параграфе, свидетельствует в пользу государственных дотаций тем отраслям, где устойчиво действует закон возрастающей доходности, а также в пользу введения государственных налогов в тех отраслях, где устойчиво действует закон убывающей доходности и где условия таковы, что влияние налогообложения на рентные платежи может не учитываться<sup>5</sup>.

§ 8. На первый взгляд может показаться, что сделанные нами выводы не допускают каких-либо разночтений. Это, однако, не так. Впредь следует отличать случаи, когда на основании наших аргументов можно предположить для условий возрастающей доходности существование необходимости во временных дотациях, от случаев, когда необходимы постоянные дотации. Если доходность возрастает благодаря тому обстоятельству, что расширение производства ведет к совершенствованию его организации и управления (причем, однажды введенные, такая организация и управление должны поддерживаться даже в том случае, если масштабы производства впоследствии сократятся), то наше исследование предполагает необходимость временных дотаций. Когда же обстоятельства таковы, что повторное свертывание производства вызовет (в течение продолжительного времени) новое повышение издержек производства единицы продукции, тогда требуются постоянные дотации. Некоторые отрасли (особенно хороший пример такой отрасли представляет собой железнодорожный транспорт) должны нести определенный значительный минимум расходов на оборудование и т. п., чтобы иметь возможность предоставлять хоть какие-то услуги; и этих минимальных затрат должно быть достаточно, чтобы отрасль смогла предоставить множество услуг. Хотя спрос на продукцию подобной отрасли и достаточен, чтобы обеспечить ее функционирование, он недостаточен для полного обеспечения того выпуска продукции, на который рассчитаны ее минимальные производственные мощности. В таком случае, несомненно, требуются постоянные дотации или же (что еще лучше) такие дотации, которые предоставляются до тех пор, пока расширившийся спрос не окажется в состоянии обеспечить использование минимально возможных для отрасли производственных мощностей<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> См.: A. Marshall. Principles of Economics, bk V, ch. XIII.

<sup>6</sup> См. ниже: ч. II, гл. XVII, § 11.

§ 9. Теперь можно заняться рассмотрением действия факторов, подобных тем, что обсуждались в § 11, гл. VIII. Рост объема ресурсов, инвестируемых в какую-то отрасль, увеличивая производство продукции для покупателей и приводя к изменению издержек производства (хотя прибыль инвестора при этом не затрагивается), может порождать определенный добавочный продукт в том смысле, что изменяется степень удовлетворения покупателей от покупок товаров в данном количестве. Подобное неявное производство может способствовать увеличению или уменьшению удовлетворения покупателей. В отношении товаров, стремление к приобретению которых в известной степени отражает желание человека обладать тем, что есть и у других людей, создание 1000-й единицы товара увеличивает совокупное удовлетворение потребности в товаре на большую величину, чем несет сама эта единица, поскольку каждая единица товара становится тем самым более распространенной. Примером служат мужские цилиндры. В отношении же товаров, стремление к обладанию которыми отчасти отражает желание иметь то, чего нет у других, создание 1000-й единицы увеличивает совокупное удовлетворение потребности на величину меньшую, чем заключено в самой этой единице, потому что каждая единица становится более распространенной. Примером являются бриллианты<sup>7</sup>. В отношении отраслей, продукцию которых покупают ради нее самой, а не для того, чтобы хоть как-то выделиться, производство 1000-й единицы увеличивает совокупное удовлетворение потребности в этой продукции ровно настолько, насколько его обеспечивает сама единица этой продукции. Этот анализ позволяет легко получить выводы, соответствующие рассуждениям, приведенным в § 7. Производство любой отрасли, продук-

---

<sup>7</sup> Необходимо добавить, что, хотя распространенность или редкость какой-либо вещи являются элементом престижа для индивида, владеющего ей, о таком случае речь идет, как правило, не о всеобщей распространенности или о всеобщей редкости; во многих случаях о распространенности вещи можно говорить в связи с одной группой людей, о редкости — в связи с другой группой. Г-н Макдугал пишет о последователях моды: «Каждая жертва моды подвижна не только престижем тех, кому она подражает, но также жаждой выделиться из той массы, которая пока не приспособилась к моде» (*Social Psychology*, p. 336). Этот аспект проблемы, однако, не может служить предметом исследования данного раздела.



цию которой стремятся все больше приобретать, поскольку она становится все менее распространенной, должно облагаться определенным налогом, что увеличило бы экономическое благосостояние; производство же каждой отрасли, продукцию которой покупают все больше по мере ее распространения, необходимо стимулировать определенными дотациями, предоставление которых оказало бы точно такой же эффект. Однако есть основания полагать, что в огромном большинстве товары широкого спроса, потребляемые большинством населения, приобретаются исключительно ради себя самих, а не как средство во что бы то ни стало выделиться из общей массы. Возможность с пользой применить описанный фискальный механизм, даже при условии, что у руля находится совершенное, мудрое и добродетельное правительство, вероятно, не столь велика, как это могло бы показаться на первый взгляд.

§ 10. Эти выводы, равно как и соответствующие, которые будут сделаны ниже в связи с исследованием монополии, являются итогом разработок в области чистой теории. Попытки развить эти рассуждения и распространить их на более широкий круг явлений встречаются порой неодобрительно на том основании, что их нельзя применить на практике. Так, утверждают, что хотя мы и можем считать, будто величина национального дивиденда и уровень экономического благосостояния повысились бы благодаря предоставлению субсидий тем отраслям, которые относятся к одной категории, и благодаря обложению налогом тех отраслей, которые относятся к другой категории, мы не в состоянии сказать, к какой из двух категорий в реальной жизни отнести конкретные отрасли. Другими словами, утверждается, что экономические ящики и ящички с этикетками «Сильно возрастающая доходность», «Слабо возрастающая доходность», «Постоянная доходность» и «Убывающая в различной степени доходность» *пусты*, а следовательно, бесполезны, если только не использовать их как игрушки. Это заключение, однако, не выглядит убедительно. Даже если бы мы никогда не смогли «заполнить» эти ящики и ящички, работа, связанная с их изучением, не оказалась бы проделанной напрасно. Благодаря ей мы имеем возможность понять, какие условия явно необходимы, например, когда утверждается, что обложение налогом или проведение монополистической политики должны привести к таким-то и таким-то последствиям. Итак, получается,

что мы в состоянии обнаружить и разоблачить устоявшиеся ошибочные представления. Лучше четко осознавать, какие факты требуются для того, чтобы ответ на вопрос стал возможен (даже если этих фактов недостаточно), чем оставаться в тумане неопределенного и легковверного мнения. Но это не все. Как бы трудно ни было разделить все отрасли на предполагаемые анализом группы, нам нет необходимости делать пока вывод о том, что это невозможно. Статистический инструментарий сам по себе (несмотря на рост количества и улучшение качества имеющихся данных) не поможет нам справиться с этой задачей, ибо статистика имеет дело только с прошлыми событиями. В то же время способные бизнесмены, обладающие детальным знанием конкретных условий деятельности некоторых своих отраслей, могут обеспечить экономистов первичными данными, позволяющими выносить нестрогие правдоподобные суждения. Без посторонней помощи экономисты не могут заполнить свои пустые ящики, поскольку им не хватает необходимых конкретных знаний; бизнесмены же, лишенные помощи, не могут заполнить эти ящики, так как не знают, где и какие ящики существуют. Однако при условии сотрудничества между теми и другими надежда на то, что постепенно можно будет достичь определенного успеха, не беспочвенна. В конечном счете попытка ценна действием, отказываться от теории из-за недостатка данных значило бы выплескивать вместе с водой и ребенка. Гораздо лучше направить усилия исследователей на поиск этих данных<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> См. статью д-ра Клакхэма и мой ответ в декабрьском номере того же журнала (*Empty Economics Boxes*. — *Economic Journal*, September 1922).

## *Глава XI*

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ЦЕН

§ 1. Проведенное выше обсуждение, как может показаться, доказывает, что государственное вмешательство, направленное на изменение любым путем механизма свободной конкуренции, не только приводит к возникновению различий между частным и общественным чистыми продуктами, но и влечет за собой сокращение национального дивиденда; эта ведь конкуренция, оставленная без внимания, постепенно будет способствовать вытеснению ресурсов из сфер производства со сравнительно низкой производительностью (в смысле соответствия удовлетворению экономических потребностей, выраженных в деньгах) в сферы со сравнительно высокой производительностью, т. е. всегда будет наблюдаться движение от сравнительно менее благоприятного к сравнительно более благоприятному размещению ресурсов общества. Далее, необходимо сопоставить эти общие рассуждения с широкомасштабной политикой регулирования цен, которая проводилась британским правительством (равно как правительствами других стран) в ходе Великой европейской войны. Я предполагаю вначале изложить эту политику в общих чертах, а затем исследовать, насколько изменятся (если вообще изменятся) в результате выводы, полученные в предыдущей главе.

§ 2. В широком плане положение дел было следующим. Война породила огромный дефицит некоторых благ по двум основным причинам. С одной стороны, на армейское снаряжение, воинское обмундирование и прочую продукцию подобного рода сформировался огромный спрос со стороны правительства, значительно превышавший обычное предложение. С другой стороны, предложение различных товаров обычного гражданского использования в результате сокращения транспортных возможностей, оттока рабочей силы в армию и на оборонные работы сократилось до уровня, намного ниже обычного. Дефицит, обус-

ловленный действием одной из этих причин, укрепил позиции лиц, которым случилось хранить запасы данных товаров или которые имели возможность быстро наладить их производство, что позволило им установить на эти товары цены, значительно выше обычных. Когда дефицит был обусловлен увеличением правительственного спроса, масштабы коммерческой деятельности, осуществляемой такими лицами, оставались неизменными или расширялись; высокие же цены, которые они имели возможность назначать, неизбежно приносили необычайно высокие прибыли. Когда же дефицит был связан с сокращением предложения (например, в результате оттока рабочей силы или же действия других причин, препятствующих развитию производства), выигрыш от установления высоких цен мог сводиться на нет из-за ущерба, наносимого предпринимателям сокращением сбыта; в таких условиях получать необычайно высокие прибыли они не могли. Однако в отношении огромного большинства товаров условия спроса таковы, что сокращение предложения, скажем, на 10% вызывает повышение предлагаемых покупателями цен значительно больше 10%. И продавцы подобных дефицитных товаров (даже в условиях, когда дефицит был вызван ограничением предложения) получали, как правило, необычайно высокие прибыли. Разумеется, зачастую эти высокие прибыли имели скорее иллюзорный, чем реальный характер, ибо если цены всех товаров удваиваются, то увеличение прибыли вдвое в денежной форме даст возможность купить то же самое количество товаров, что и до повышения цен. Однако довольно часто денежные прибыли возрастали сильнее, чем цены. И везде, где это происходило, отдельные особо удачливые личности смогли сколотить в результате войны огромные состояния. Такое положение дел вызывало, естественно, негодование, что предполагало вмешательство государства.

§ 3. Можно выделить два главных направления подобного вмешательства. С одной стороны, торговцам, занимающим благоприятное положение, можно позволить назначать такие цены на продукцию, которые соответствовали бы рыночным, и они получали бы тем самым поначалу необычайно высокие прибыли; затем, однако, их нужно лишить крупных прибылей путем введения чрезвычайно высокого налога на прибыли в пользу казны. С другой — цены, которые было бы позволено назначать торговцам,

власти могут ограничивать таким образом, чтобы необычайно высокие прибыли этим торговцам не доставались. Оставляя в стороне технические и организационные вопросы, укажем, что выбор между двумя этими вариантами, с точки зрения удачливого торговца, безразличен. Но этот выбор не безразличен с точки зрения людей, которые могут нуждаться в отдельных товарах или услугах, продаваемых торговцем. Ибо если вариант, связанный с ограничением верхнего уровня цен, их не затрагивает, то вариант, связанный с налогообложением сверхприбылей, перекладывает на этих людей, по существу, специальный налог с плеч тех, на кого он в действительности нацелен. Понятно, что там, где налогоплательщики сами, через правительство, являются основными покупателями, или там, где общество приобретает товары пропорционально уплачиваемым им налогам, не имеет большого значения, какой из двух указанных вариантов выбран. Но там, где неимущие люди, представляя основную массу покупателей (как в случае с приобретением основных продовольственных товаров), несут в качестве налогоплательщиков большие расходы, чем они несут в качестве покупателей, имеет огромное значение, какой из двух вариантов выбирается. Так, если бы государство предпочло вариант, связанный с налогообложением сверхприбылей, пожертвовав вариантом, ограничивающим верхний уровень цен, оно значительно облегчило бы налоговое бремя зажиточных слоев, взвалив его хитроумным способом на плечи неимущих. Что бы ни говорилось о желательности более широкого участия неимущих в оплате военных расходов, очевидно, что подобного рода налоговый механизм не может быть терпим. В результате на практике почти во всех сферах деятельности вариант, связанный с налогообложением сверхприбылей, не мог сделаться главным препятствием на пути ловких дельцов, стремящихся наживаться на войне. Поэтому приходилось поневоле обращаться к варианту, связанному с ограничением верхнего уровня цен.

§ 4. В ходе практического осуществления государством мероприятий подобного рода возникало немало трудностей, которые будет правильным изложить по порядку. Первой из них оказалась трудность, связанная с определением. Ведь одно и то же название часто обозначает множество различных свойств предмета, которые, может быть, чрезвычайно трудно распознать каким-либо формальным

способом. В таких условиях невозможно осуществлять контроль над ценами, руководствуясь общими правилами, поэтому приходится прибегать к громоздкому механизму ценообразования, основанному на индивидуальных оценках. Так, в соответствии с постановлением относительно использования какао-сырца, принятым в марте 1918 г., было решено, что какао-сырец можно продавать только по «справедливой» цене, которая должна устанавливаться лицом, уполномоченным продовольственным инспектором для выявления сорта какао в различных партиях. Аналогичные меры были приняты в конце 1917 г. для контроля над ценами крупного рогатого скота и овец, продаваемых в живом весе на рынке. Очевидно, однако, что подобные меры не могут осуществляться в широких масштабах, поскольку для этого необходимы значительные затраты труда. В результате ряд мероприятий, в общем, принес пользу, а некоторые обобщенные классификации потребительских свойств, несмотря на наличие недостатков, создающих лазейки для уклонения от этих мероприятий, должны были вызывать доверие.

Когда проблема *определения* градаций качества потребительских свойств товаров была решена, из того простого факта, что этих градаций было довольно много, возникла вторая трудность. Задача *установления* твердых цен непосредственно на все это огромное множество товаров (во всяком случае, на начальных этапах своего решения) превышала тогдашние возможности любого правительства. Когда имелось всего несколько градаций потребительских свойств товара, было сравнительно легко с помощью рекомендаций экспертов найти ее решение; когда же этих градаций стало очень много, решили, что лучше не полагаться на установление верхней границы цен, а руководствоваться общим порядком, определяющим зависимости между ценами, которые могли быть установлены в будущем, и ценами, которые назначались в прошлом. Примером подобного мероприятия было распоряжение министерства военного снабжения, изданное в августе 1916 г.; в соответствии с ним торговцам машинным оборудованием было запрещено впредь без санкции министра устанавливать цены выше их значения в июле 1915 г.

С аналогичной трудностью пришлось столкнуться, когда товары, оценка потребительских свойств которых, возможно, и не вызывала проблем, производились в неордина-

ковых условиях и на многих предприятиях, так что установление на них единой максимальной цены было бы несправедливостью с точки зрения различных производителей. И в этом случае невозможность разработать систему цен, учитывающую разнообразие конкретных условий производства, вынудила власти вернуться к разработке, но не самих будущих цен, а мероприятий по установлению твердых цен, построенных на привязке будущих цен к прошлым. Так, в мае 1917 г. было издано распоряжение, по которому никакая импортная мягкая древесина не могла продаваться по ценам выше тех, что действовали в каждом из районов в течение недели, закончившейся 31 января 1917 г. Впоследствии это распоряжение было изменено на основе учета импорта из Скандинавии; это, однако, не входит в круг рассматриваемых вопросов.

До сих пор неявно подразумевалось, что верхний уровень цены, установленный на тот или иной товар данного качества, есть единственная цена. Однако для некоторых товаров, если учесть условия их производства и сбыта, нельзя подобрать какой-либо единой цены, действующей на протяжении всего года; в данном случае нужно несколько цен верхнего уровня. Понятно, что верно определить уровень нескольких таких цен труднее, чем одной цены. В результате органы, осуществлявшие контроль за ценами, опять были вынуждены обратиться к методу регулирования соотношения будущих и прошлых цен. Так, в июле 1917 г. был принят декрет, в соответствии с которым оптовая цена за один английский галлон \* молока не должна впредь превышать где бы то ни было больше чем на 6,5 дайма цену, установленную в соответствующий месяц предыдущего года, а розничная цена за английскую квартиру \*\* не должна превышать соответствующую цену больше чем на 2 дайма. Точно такого же вида мер придерживались при подготовке (ограничительного) акта о ценах на уголь, который требовал, чтобы ни одна каменноугольная компания не устанавливала цены, превышающие больше чем на 4 шиллинга (впоследствии эту цифру подняли до 6 шиллингов и 6 даймов) цены на однотипные сделки на ту же дату в 1913—1914 гг.

---

\* Английский галлон — мера жидких и сыпучих тел, равная 4,54 л. — *Прим. ред.*

\*\* Квартра равна 0,25 галлона. — *Прим. ред.*

Ясно, что все эти косвенные, «окольные» методы контроля над ценами оставляли возможность уклоняться от закона, да и было, вероятно, нелегко провести их в жизнь. Впоследствии, когда органы, занятые регулированием цен, приобрели больше опыта и знаний о положении дел в различных отраслях, они попытались разработать метод более точного определения системы максимальных цен. Он начал использоваться все чаще. Цены производителей и оптовиков на большинство из важнейших продовольственных товаров, равно как и цены на большинство товаров, контролируемых министерством военного снабжения, были непосредственно включены в списки цен, подлежащих регулированию. На большинство товаров было признано необходимым установить единые цены. Но порой в разных районах страны устанавливались различные цены производителей. Так, например, за сено в Шотландии платили по одной цене, а в Англии — по другой. Иногда для разных времен года устанавливались свои системы цен. Согласно распоряжению от февраля 1917 г., картофель до 31 марта продавался по единой цене, которая впоследствии была повышена; а на горох и бобы распоряжением от мая 1917 г. устанавливались три цены, последовательно понижавшиеся в июне, июле и последующих месяцах. Точно так же на пшеницу, овес и ячмень, выращиваемые в Соединенном Королевстве, продовольственный инспектор установил последовательный ряд цен, которые с ноября 1917 г. до июня 1918 г. постепенно повышались через каждые два последующих месяца. Более позднее распоряжение, устанавливавшее верхний уровень цен на молоко, обусловило аналогичную дифференциацию цен по различным временам года. Ясно, что прямое назначение верхнего уровня цен (если соответствующие цены можно сразу установить на должном уровне), по-видимому, намного эффективнее, чем любая система окольных мер.

До сих пор мы рассматривали только отрасли с достаточно простой организацией, где производители сбывают готовую продукцию непосредственно конечным потребителям, без всяких посредников. Производство большинства отраслей, однако, включает несколько стадий между приобретением исходных материалов (или оказанием услуг) и доведением готовой продукции до потребителя. В связи с этим возникают следующие проблемы. Пусть условия спроса на какой-либо готовый продукт заданы, тогда если



на какой-то ресурс или услугу, используемые в ходе ее изготовления и сбыта, устанавливается искусственная цена и цена готовой продукции не обязательно соответствующим образом снижается, то во власти лиц, включенных в «цепочку» между поставщиком сырья (или услуги) и готовой продукцией, увеличить назначаемую ими цену на величину, равную той произвольной скидке с цены, которую первоначально сделал торговец, назначив искусственную цену. Так, если бы цена на уголь, добываемый в устье шахты по воле государства, уменьшилась и не принимались бы какие-либо иные меры, единственное, что могло бы случиться, — это то, что торговцы углем смогли бы покупать его дешевле при сохранении на рынке прежних цен. Опять-таки, если цена рогатого скота была бы принудительно снижена (без всяких иных мер), розничные цены могли бы остаться неизменными, в то время как мясники и торговцы мясом извлекли бы огромную выгоду. Кроме того, при искусственном поддержании цен на импортируемые материалы на низком уровне благодаря действиям правительства вся выгода может достаться тем, кто использует эти материалы в своих отраслях. Подобное могло бы случиться, и это не просто возможность. В общем, это *неизбежность*, хотя в данном случае речь идет не о тех, кто наделен способностью к вымогательству, а о тех, кто умышленно, из патриотических соображений или опасаясь негодования общественности, решил воздержаться от получения выгод. Для того чтобы помешать попыткам подобного обогащения при установлении верхнего уровня цен продукции на ранних стадиях ее производства, необходимо контролировать уровень прибылей, которые фабриканты и торговцы могут получать на последующих стадиях производства за счет дальнейшего увеличения установленных цен. Один из способов осуществления такого контроля заключался в ограничении *доли надбавки* к цене, которую мог бы сделать всякий торговец данной продукцией. В мае 1917 г., например, было декретировано, что цена строевого леса из России ни в коем случае не должна превышать покупную цену более чем на 10%; в сентябре же 1917 г. была установлена система цен на рыбу, согласно которой как заготовителям рыбы и оптовым торговцам, так и прочим торговцам (за исключением розничных) запрещалось повышать установленные цены более чем на 10%. Гораздо чаще ограничивалась не доля, а

абсолютный размер надбавки к цене. Так, в соответствии с указом о сыре (август 1917 г.) исходная цена для различных сортов изготовленного в Великобритании сыра устанавливалась на уровне цены производителя; при этом предполагалось, что все торговцы (не считая производителя) могли повысить цену не больше, чем того требовали действительные транспортные издержки, но в сумме не больше 6 шиллингов за английский центнер сыра\*. В октябре было поставлено новое условие, гласившее, что розничные торговцы не должны увеличивать действительно уплаченную ими цену больше чем на 2 даймы за фунт. Тогда же в соответствии с той же системой мероприятий были упорядочены цены на различные сорта кожи. Точно так же в ноябре 1917 г. была взята под контроль цена на мясо домашней птицы и конину в соответствии с указом, запрещавшим производителям назначать цену, которая превышала бы стоимость их продукции больше чем на 1 фунт и 10 шиллингов за тонну; величина же надбавки, возможной для остальных торговцев, составляла: 1 шиллинг за английский центнер при объеме сделки 6 центнеров или больше, 3 шиллинга за центнер при объеме сделки от 3 до 6 центнеров и т. д. В мясной торговле были приняты несколько иные меры, что было связано прежде всего с трудностями, обусловленными привычкой розничных торговцев получать неодинаковую прибыль от продажи отдельных частей разделанной туши. Указ от сентября 1917 г. устанавливал, что розничным торговцам запрещается в течение любых двух предстоящих недель продавать мясо по цене, превышающей их собственные издержки на это мясо, больше, чем на предписанный процент (20%, или 2 даймы за фунт), какой бы низкой эта цена ни была. В августе 1917 г. аналогичное правило было принято для розничных торговцев беконом и ветчиной.

Очевидно, что подобные меры регулирования цен, охватывающие последующие стадии движения товаров к потребителю, страдают теми же самыми недостатками, что и косвенные попытки воздействовать на процесс установления цен производителем. Они оставляют лазейки для уклонения от правил, предписываемых мерами регулирования. В результате ответственные за регулирование цен,

---

\* Центнер в Великобритании в то время равнялся 50,8 кг. — *Прим. ред.*

став более искусными в своей работе, стремились разработать удовлетворительную систему ценообразования. Один из этапов этой эволюции иллюстрируется указом о ценах на масло, принятым в августе 1917 г.; согласно этому указу, розничные торговцы не должны были увеличивать цену продаваемого масла больше чем на 2,5 даймы за фунт (по сравнению с их собственными затратами на его производство); вместе с тем предусматривалось, что местные продовольственные контролирующие комитеты могут устанавливать верхний уровень изменения розничных цен в соответствии с общими требованиями указа (включая требования к ценам производителя, к импортным ценам и к оптовым ценам), хотя соответствие этому уровню не должно было освобождать розничных торговцев от обязанности не увеличивать цену больше чем на 2,5 даймы за фунт. Незначительный прогресс, достигнутый на следующем этапе, характеризуется мерами по упорядочению цен на уголь. При этом руководствовались прежде всего тем, чтобы розничные торговцы не делали надбавки к своим закупочным издержкам больше 1 шиллинга за тонну в добавление к стоимости перевозки угля и оплаты сделки (включая, кроме жалования торговца, канцелярские расходы). Этот принцип не остался, как бывало, незамеченным. Предусматривалось, что местные власти после консультации и изучения вопроса должны на этой основе разработать такой список розничных цен, которые приемлемы для данного района. На следующем этапе органы, осуществляющие регулирование цен, сами установили перечень, указывающий верхнюю границу цены не для одной, а для нескольких стадий последовательной обработки продукции и ее движения от производства к потреблению. К этому типу указов относится картофельный указ, изданный в сентябре 1917 г. Для продукции фермеров была установлена верхняя граница цены; оптовым торговцам было запрещено торговать в течение недели по ценам, которые бы приносили им больше 7 шиллингов 6 даймов за тонну из общей стоимости покупаемого ими картофеля, т. е. той стоимости, которая изменялась в зависимости от величины транспортных издержек для различных районов. Была также разработана и принята система розничных цен, которая устанавливала отношение допустимой цены за фунт картофеля к цене за центнер (включая транспортные расценки), которую розничный торговец фактически платил

за покупку различных сортов картофеля. Последний этап регулирования цен был достигнут тогда, когда была установлена четкая система цен для продукции на всех стадиях производства — для производителя, оптового торговца и розничного торговца в равной мере — самими органами, ответственными за регулирование цен. Это была та самая система ценообразования, к которой упорно стремилось министерство продовольствия. Она охватила прежде всего торговлю луком, большинством сортов рыбы, говядиной, бараниной, фруктами для джема и самим джемом, бобами и горохом, сеном, овсом и пшеничной соломой. Поскольку из-за неполноты знаний невозможно полностью учесть специфику производства и торговли в отдельных районах, была гарантирована возможность местным продовольственным комитетам с санкции инспектора по продовольствию повышать верхнюю границу цены в своем районе. Такое положение дел нашло отражение в указе, появившемся в январе 1918 г. и установившем верхнюю границу цены на кроликов. Точно так же в соответствующем указе (сентябрь 1917 г.) предусматривалось, что там, где продовольственный инспектор или местный продовольственный комитет считают, что ввиду особых обстоятельств мука или хлеб не могут быть проданы розничным торговцем по официально утвержденной максимальной цене, «поскольку она не способна обеспечить разумную прибыль», должна быть выдана лицензия, действующая во всем подведомственном данному комитету районе или в какой-либо его части и дающая право устанавливать более высокую цену. Указ от января 1918 г., определяя систему цен для большинства сортов рыбы, создал повод для проведения аналогичной местной ревизии *розничных* цен. То же самое произошло и с указом о ценах на молоко в марте 1918 г. Сходные полномочия по изменению местных розничных цен с санкции продовольственного инспектора были предоставлены продовольственным комитетам в соответствии с указом о ценах на картофель в сентябре 1917 г.

До сих пор наше внимание было сосредоточено на исследовании таких благ, которые попадают к потребителю почти в том же самом виде, в каком они покидают руки производителя. Новые трудности возникают, когда мы **вынуждены** иметь дело с материалами, используемыми для получения сложной конечной продукции. В такой ситуации, поскольку сырые материалы, используемые для про-

изводства готовых товаров различного вида и качества, выполняют множество функций, как правило, невозможно определить систему цен на том этапе, когда продукция перестает быть сырьем. Поэтому для двух важных товаров — одежды и обуви — была применена основанная на косвенном воздействии простая система ценообразования. Была сделана попытка побудить фабрикантов или заставить их предоставлять значительную часть оборудования для производства «стандартных предметов», чтобы продавать их по ценам, в основу которых положена стоимость обработки продукции, в надежде, что конкуренция этих товаров на рынке косвенно вызовет понижение цен на сходные товары, которые не были стандартизованы. Что касается производства обуви, фабрикантов вынудили выделить  $\frac{1}{3}$  той части их оборудования для изготовления «стандартной обуви», которая была занята производством гражданской продукции. Относительно же производства одежды в принудительном порядке никаких долей для производства стандартной продукции выделять не требовалось, однако фабриканты были заинтересованы в развертывании связанных с этим работ из-за сравнительно благоприятных условий переработки продукции, суливших им крупную долю сырой шерсти. Что касается производства изделий из хлопка (хотя цена на хлопок-сырец искусственно поддерживалась на определенном уровне), никаких попыток соответствующего контроля за готовой продукцией не предпринималось по той причине, что фабриканты хлопка оказались сильно обремененными необходимостью платить специальный налог в пользу рабочих, уволенных из-за сокращения числа пригодных для использования веретен и ткацких станков.

§ 5. Проведенный выше обзор встречававшихся трудностей и связанных с этим средств, использовавшихся для регулирования цен, ставит перед нами вопрос, представляющий определенный теоретический интерес. Достаточно очевидно, что на раннем этапе регулирования цен практические соображения интересовывали в его осуществлении скорее производителя, чем розничного торговца, поскольку местные различия в условиях производства, требовавшие разработки соответствующей системы розничных цен, как правило, весьма значительны и требуют гораздо больших знаний, чтобы эти цены могли быть построены на справедливой основе. Однако, как было показано, по мере

повышения квалификации лиц, которые служат в органах, ответственных за регулирование цен, по мере приобретения ими большего умения контролировать положение дел в своих отраслях они все больше стремились к разработке системы цен, охватывающей продукцию по всей цепочке — от производителя до розничного торговца. Поэтому в итоге часто устанавливалась верхняя граница розничной цены. Вопрос, вызывающий сомнения, состоит в следующем: теперь, когда проделана вся эта работа, стоит ли по-прежнему осуществлять контроль за ценами на начальных стадиях производства? Не будет ли верхняя граница розничной цены отражать в себе цены продукции на всех последовательных стадиях производства и поэтому автоматически предотвращать возможность «спекуляции» на начальных стадиях производства? По-видимому, именно такого мнения придерживались при разработке системы цен в инспекции министерства продовольствия. Например, цены на репу и брюкву определялись правилом, по которому *никто* не мог продавать их дороже 1,5 даймы за фунт, а цены на шоколад и сладости регулировались правилом, согласно которому *никто* не мог продавать их дороже 3 даймов и 2 даймов за унцию соответственно. Как правило, считалось, что лучше утверждать системы цен для начальных этапов производства отдельно от установления верхней границы розничных цен, приспособляя их к последним. То, что это действительно необходимо, совсем не очевидно в мире чистой конкуренции. Если бы максимальная розничная цена была установлена правильно, все участники производства на его различных стадиях были бы вынуждены автоматически назначать такие цены, чтобы приблизительно обеспечить себе обычную норму прибыли. Искусственное ограничение розничной цены действовало бы точно так же, как и падение общественного спроса на такие товары, производство которых существенно с точки зрения противодействия недостатку предложения. Вполне вероятно, однако, что осуществление подобного регулирования в реальной жизни вызвало бы определенные трудности и что некоторые из затронутых им торговцев могли бы оказаться в положении квазимонополистов, поскольку эти торговцы были бы в состоянии осуществлять давление на некоторых лавочников и прочих продавцов, очутившихся в сильной зависимости от них. Поэтому, когда для начальных стадий производства установлена верхняя граница

цены, было бы разумно отбросить ее в надежде на то, что с помощью соответствующей системы розничных цен окажется возможным достичь поставленной цели.

§ 6. Теперь нам предстоит затронуть большую аналитическую проблему, которая связана с описанными выше мерами военного времени. Что же определенного может быть сказано о взаимосвязи предпринимавшихся мероприятий по регулированию цен с размером национального дивиденда? Гигантские сдвиги в производстве, вызванные войной, повлекли за собой такое распределение ресурсов, которое было неэкономичным в том смысле, что стоимость предельного чистого продукта (как частного, так и общественного), созданного с помощью этих ресурсов, для ряда определенных, весьма немногочисленных товаров была чрезвычайно высокой. Если отвлечься от внешнего вмешательства в экономику, то необычайно высокая стоимость предельного чистого продукта означает, что инвесторы получили необычайно высокие доходы; это в свою очередь ведет к оттоку ресурсов из сфер деятельности, где производительность труда относительно низка, и приливу их в те сферы, где она сравнительно высока. Когда цены понижаются с помощью законодательных мер, стоимость предельного чистого продукта, получаемого благодаря использованию любого данного количества ресурсов в какой-либо сфере деятельности, также неизбежно уменьшается, ведь мы определили эту стоимость как предельный физический объем чистого продукта, умноженный на существующую цену. Однако, как совершенно ясно, подобное определение неявно предполагает, что существующая цена равна цене спроса. Если же спрос и цена не ставятся в соответствие друг с другом, наше определение должно быть иным. Стоимость предельного чистого продукта, создаваемого с помощью ресурсов, которые с точки зрения увеличения национального дивиденда должны быть одинаково доступны повсюду, совпадает со стоимостью предельного физического чистого продукта, умноженной на цену спроса. Если это признать, то станет ясно, что искусственное понижение цены, вызывающее уменьшение доходности в соответствующей отрасли, оставляет истинную стоимость предельного чистого продукта, полученного в результате использования любого объема инвестируемых ресурсов, неизменной. Таким образом, с точки зрения увеличения национального дивиденда желательно по-прежнему осу-

осуществлять перераспределение ресурсов, в то время как действие основного фактора, способствующего этому перераспределению, ослабевает. Сформулируем сказанное в более общих выражениях: любое внешнее ограничение, которое накладывается на цену товара, производимого в условиях конкуренции (т. е. в условиях, отличных от условий монополии), должно уменьшить характерное для людей стремление к производству данного товара. Обычно именно установление высоких цен и получение высоких прибылей позволяют устранить дефицит каких-либо благ. Перспектива получить исключительную выгоду позволяет направлять свободные ресурсы в ту отрасль, где производится дефицитный товар. Крушение этих надежд, а также надежд на расширение предложения, которого требуют интересы возрастания национального дивиденда, будет препятствовать развитию (причем препятствовать тем сильнее, чем сильнее ограничивается «естественная» цена).

§ 7. В чрезвычайных обстоятельствах Великой войны действие подобной вредной тенденции к ограничению цен наталкивалось на сильное противодействие. В то время во многих отраслях промышленности государство само бралось за решение задачи распределения ресурсов между различными сферами деятельности. Оно развивало производство по обеспечению интересов обороны, контролировало развитие судостроения и стимулировало развитие сельскохозяйственного производства, вселяя в предпринимателей надежды на получение земли, тракторов и отозванной из армии рабочей силы. Таким образом, хотя регулирование цен и было способно ослабить прямые последствия воздействия, обычно оказываемого экономическими факторами, решение задачи по управлению хозяйством осуществлялось другими, более сильными средствами. Не вызывает сомнения, что если бы цены в какой-либо сфере деятельности были настолько искусственно занижены, что денежные прибыли «репрезентативной» фирмы упали бы ниже обычного уровня, то капитал и труд переместились бы куда-нибудь в другие сферы, несмотря на давление правительства. Однако цены не были, конечно, искусственным образом занижены до такой степени ни в одной из отраслей. Напротив, высказывалось недовольство, что они оставались достаточно высокими, и это позволяло получать необычайно большие прибыли не только тем фирмам, ко-



торые могли справедливо рассматриваться как «репрезентативные» в таких сферах деятельности, где цены искусственно занижались, но даже и тем очень слабым и неэффективным фирмам, которые в нормальных условиях терпели бы убытки и, скорее всего, розорались<sup>1</sup>. Поэтому в целом мы можем заключить, что при существовавшем тогда порядке вещей в результате необычной деятельности государства (и, следовало бы добавить, результативности призывов к патриотизму) регулирование цен в специфических условиях войны причинило, по-видимому, незначительный ущерб национальному дивиденду.

§ 8. Однако было бы громадной ошибкой делать из сказанного вывод, что общепринятая и неизменная политика регулирования цен, выработанная с целью помешать группам производителей извлекать неоправданно высокую прибыль (в случаях, когда условия рынка им такую возможность предоставляют), была бы столь же безобидной. Люди, принимая решения относительно направления своих инвестиций, учитывают связанные с этим выгоды и издержки, и, коль скоро их решение правильно, стремятся использовать свои ресурсы таким образом, чтобы в сред-

---

<sup>1</sup> Высказывалось предположение, что верхняя граница цены могла устанавливаться на значительно более низком уровне, если бы хорошие и плохие фирмы объединились в некоторую разновидность пула. При этом военные прибыли сравнительно хороших фирм использовались бы для погашения превышения издержек производства, которое могло иметь место в худших фирмах, над: продажной ценой их продукции. Проф. Тауссиг указывал, что, прежде чем могла бы быть создана организация подобного рода, потребовалось бы преодолеть очень серьезные организационные трудности и тщательно проработать детали системы стоимостных оценок (см.: *Quarterly Journal of Economics*, February 1919). По этой причине (а также ввиду того, что эффективное управление при отсутствии должной системы стимулирования, будет в значительной мере подорвано) возникает принципиальное возражение. Некоторые из потребителей товаров, произведенных в подобных условиях, приобретали бы их по цене, которая ниже стоимости производства. Порожденная войной необычайно высокая прибыль, получаемая фирмами вследствие благоприятных обстоятельств, а также получаемая более совершенными в организационном отношении концернами, использовалась бы, как правило, не для нужд государства (как в случае взимания налога на необычайно высокую прибыль), а на обеспечение исключительных привилегий. Впрочем, когда государство нуждалось во всех возможных ресурсах, требовалось специальное оправдание для расходования этих ресурсов подобным образом.

чем (и в целом) их предельная отдача была приблизительно одинаковой в различных сферах деятельности. При этом очевидно, что общая политика государства, направленная на доведение цен в какой-либо отрасли до уровня, который ниже конкурентного (в ситуации, когда условия спроса и предложения дают возможность данной отрасли получать исключительную прибыль), должна, по существу, ставить эту отрасль в невыгодное положение по сравнению с отраслями, не являющимися объектом такой политики. Так, например, если в холмистой местности, где средняя высота над уровнем моря та же самая, что и на равнине, взять да и уничтожить вершины холмов, тогда, разумеется, средняя высота над уровнем моря станет здесь ниже, чем на равнине. Государство не может компенсировать пагубные последствия подобных мероприятий каким-либо вмешательством в производство продукции. Ибо в данном случае мы имеем дело отнюдь не с тенденцией свободного перемещения ресурсов в произвольную сферу деятельности (предполагается, что осуществляется контроль над ценами), но с тенденцией, действующей постоянно и препятствующей общему потоку ресурсов, которые в противном случае можно было бы вложить в оснащение отрасли, находящейся под угрозой. Если бы, например, государство приняло всеобщую политику, запрещающую фермерам (когда они имеют подобную возможность) ввиду плохого мирового урожая назначать высокие цены, это послужило бы препятствием для осуществления инвестиций в сельское хозяйство, потому что люди (ожидая время от времени снижения мирового урожая) рассматривают высокие цены в неурожайный год в качестве компенсации низких цен в год урожайный. Итак, хотя, с одной стороны, наш анализ и не подразумевал, что политика ограничения цен (принимаемая в чрезвычайных обстоятельствах военного времени) наносит ущерб национальному дивиденду, с другой — опыт войны не дает оснований для сомнения в том, что всеобщая долгосрочная политика ограничения цен в монополизированных отраслях должна породить подобный эффект. Этот вывод, несомненно, согласуется с результатами, полученными в предыдущей главе. Он согласуется также и со следующим замечанием: если верхняя граница цены столь высока, что ее не затрагивают все обычные продажи и что тем самым обеспечивается простая защита отдельных «слабых» покупателей

от эксплуатации беспринципных торговцев, она не будет влиять на варианты возможного использования ресурсов и, следовательно, не причинит национальному дивиденду ущерба. Более того, если государственное вмешательство, направленное на предотвращение получения любой группой производителей чрезмерных доходов в хорошие времена, балансировалось бы вмешательством, направленным на предотвращение получения ими ненормально низких доходов в плохие времена, в конечном счете (хотя при этом и не обязательно предполагается, что объем производства в хорошие и плохие времена различен) ограничение совокупного объема производства не окажется неизбежным<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Вопрос о том, желательно ли подобное вмешательство (желательность последнего отстает, например, г-н Ллойд в своей книге "Stabilization"), будет исследован в моей работе "Industrial Fluctuation".

## Глава XII

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

§ 1. Регулирование цен служит не единственным появившимся в условиях войны примером государственного вмешательства в промышленность, основанную на конкуренции. Интенсивное вмешательство осуществлялось государством также в области свободного распределения сырьевой продукции между различными отраслями, различными фирмами в рамках этих отраслей и различными конечными потребителями. Это вмешательство было необходимо, чтобы преодолеть трудности, возникавшие в условиях регулирования цен, о чем говорилось в предыдущей главе. Так, когда цены в конкурирующих отраслях искусственно понижаются по сравнению с тем уровнем, на котором они оставались бы в обычных условиях, в действии известных факторов, регулирующих на рынке распределение предметов потребления между различными покупателями, начинают наблюдаться перебои. Когда ценовых ограничений нет, каждый покупает по данной цене для себя столько таких-то товаров, сколько ему нужно (при этой цене), и тем самым все товары распродаются. Когда же в *конкурирующих между собой отраслях* рост цен искусственно сдерживается, суммарный спрос покупателей на все товары превышает, и притом значительно, предложение. Соединенные Штаты, например, обеспечиваются на весь год пшеницей за счет национального урожая; ограничение цен (без рационарования) здесь привело к тому, что каждый получал столько, сколько и желал в начале уборочного сезона, а в преддверии новой страды вынужден был переходить на суррогаты<sup>1</sup>. Короче говоря, в этой стране зерно плохо распределялось во времени. Производство же большинства сырьевых товаров, однако, как и потребление,

---

<sup>1</sup> См.: Supplement to American Economic Review, March 1919, p. 20.

носит непрерывный характер. Поэтому в каждый момент никто не может получить все, что желает, и постоянно не хватает товаров. Если не предпринять меры, то распределение благ становится игрой случая, результатом влиятельности человека и его проницательности, позволяющих вынести бесконечные стояния в очередях без обморока. Нет оснований полагать, что распределение благ, осуществляемое подобным образом, будет в известном смысле хорошим. Поэтому когда в ходе войны была принята политика регулирования цен, то признали необходимым контролировать также распределение и с этой целью установили некоторые критерии для определения квоты предметов потребления для различных покупателей. На деле же состояние предложения контролировалось не только в тех случаях, когда регулировались цены. Есть примеры, когда цены не регулировались, но состояние предложения контролировалось, чтобы предотвратить накопление частными лицами чрезмерного количества товаров для личного пользования, поскольку эти товары были необходимы правительству в военных целях. Тем самым подобный контроль приводил к ограничению совокупного частного потребления, а не просто давал возможность регулировать распределение уже ограниченного количества благ. Возникающие при его осуществлении «технические» проблемы оставались, однако, прежними независимо от того, устанавливалась при этом верхняя граница цены или нет.

§ 2. В том случае, когда тот или иной сырьевой товар можно было использовать в нескольких взаимоисключающих целях, очевидным критерием его использования, с точки зрения ведущего войну государства, служила относительная срочность в достижении этих целей. Простейший способ применить на практике такой критерий состоял в том, чтобы использовать данный ресурс (частично или полностью) для достижения самых важных целей. В качестве подобных примеров можно привести:

1) наложение казначейством ограничений вообще на вложения нового капитала за границей, а также (меньших) ограничений на его вложения в гражданские отрасли внутри страны;

2) издание постановления, согласно которому здания, стоимость строительства которых превышает 500 фунтов, и здания, на строительство которых расходуется конструк-

ционная сталь, не должны возводиться без специального разрешения;

3) сокращение железнодорожных перевозок, служащих каким бы то ни было гражданским, не связанным с военными целями;

4) запрещение использования бензина для личных целей, не связанных с жизненной необходимостью;

5) изъятие ресурсов и т. п. у не столь важных в данный момент трамвайных парков и узкоколейных железных дорог и передача этих ресурсов на другие объекты, имеющие большее с точки зрения интересов страны значение;

6) регулирование использования лошадей в городах и на фермах; общий контроль за работой дорожного транспорта;

7) запрещение использовать бумагу для печатания объявлений в газетах и (при определенных условиях) в рекламном деле; запрещение печатать данные о прибылях (*Returns*);

8) запрещение министерства лесного хозяйства использовать деревянные ящики и клетки для упаковки различных товаров;

9) запрещение использовать электричество для освещения витрин магазинов, введение порядка, при котором ограничивается время пользования искусственным освещением в отелях и столовых при ресторанах, а также время работы театров.

Подобные методы негативны со всех точек зрения: удовлетворение наименее настоятельных потребностей исключается либо введением указа, либо необходимостью получать лицензии. Их суть состоит в отказе от удовлетворения наименее настоятельных потребностей.

§ 3. Очевидно, что методы такого свойства имеют ограниченное применение. При их использовании не учитывается тот факт, что удовлетворение потребностей, которые не относятся к числу наименее настоятельных, в свою очередь не является равноценным. Поэтому если имеющихся в распоряжении труда и сырья достаточно для того, чтобы удовлетворить все потребности, оставшиеся неудовлетворенными после того, как «отброшены» наименее настоятельные, то возникает необходимость разработать некую систему приоритетов для удовлетворения оставшихся потребностей. Простейшим из использовавшихся мето-

дов служит следующий. Ресурсы остаются у частных фирм, однако учреждается система приоритетных удостоверений, согласно которой продажа предполагаемому покупателю, обладающему соответствующим удостоверением на право удовлетворения менее насущной потребности, разрешается только тогда, когда уже удовлетворены покупатели с удостоверениями на право удовлетворения более настоятельных потребностей. На выполнение правительственных заказов выдавались наиболее приоритетные удостоверения; на следующем месте по приоритетности шли работы особой национальной важности (например, заказы, от выполнения которых зависела устойчивость международного валютного курса) и т. д. в соответствии с тем же принципом. Металлические и стальные конструкции продавались в соответствии с такой же системой приоритетов, продажа карьерного камня и других материалов для дорожного строительства осуществлялась в соответствии с аналогичными, хотя и не столь строгими принципами. Когда правительственные оборонные мероприятия или удовлетворение других особо важных нужд требуют чрезмерного количества сырья, то система приоритетных удостоверений не выручит: правительство получит меньше, чем требуется. При угрозе риска у правительства появляется соблазн реквизировать те или иные сырьевые товары в таком количестве, которое требуется для удовлетворения самых неотложных потребностей, чтобы затем передать их фирмам, выполняющим правительственные заказы или другие особо важные работы, но даже в этом случае требуется распределить излишки сырьевых товаров между другими фирмами на основе некоей системы приоритетов. Примерно такого рода мероприятия использовались при решении проблемы удовлетворения потребностей в импортной коже и льне, а также в различных металлах.

§ 4. Использование при проведении в жизнь подобных мероприятий различных критериев определения очередности удовлетворения ресурсных потребностей представляло во время войны значительные трудности. Они, однако, были значительно меньше, чем те трудности, которые могли возникнуть при использовании сходных критериев в условиях мирного времени. Ибо сравнительная важность различных мероприятий в военное время определялась тем вкладом, который каждое из них вносило в дело эффективности национальной обороны. На этой основе определялись

те принципы, в соответствии с которыми следовало действовать. Очевидно, что производство продовольствия, создание военных запасов и поддержание вооруженных сил — в силу объективных причин первоочередные мероприятия по сравнению со всеми остальными; хотя трудно (например, при формировании спроса на сталь как для снабжения армии, так и для кораблестроения) путем переговоров между представителями различных министерств выработать достаточно справедливую систему приоритетов, это дело вполне возможное. Ведь все подчинено единственной, относительно простой конечной цели. Что касается условий, когда мир установился (если не рассматривать, разумеется, те или иные «ключевые» отрасли, для которых естественным видом помощи служат дотации или введение протекционистских мер, но никак не соответствующее распределение ресурсов), такой единственной цели не существует. Нам нет больше необходимости учитывать требования правительства, ведущего войну, мы должны иметь дело с потребностями многочисленного и неоднородного населения в предметах первой необходимости, комфорте и роскоши. Ясно, что в военное время важнее иметь в стране сталь, чем бумагу, и производить походные армейские кухни, чем индивидуальные кухонные плиты. Для мирного времени утверждения подобного рода не годятся. Производить необходимо те вещи, которые больше всего нужны и которые обеспечат максимальное удовлетворение потребностей. Правительство, возможно, и не в состоянии решить, что это за вещи; если даже оно и могло бы решить это когда-то, то, прежде чем такое решение окажется реализованным, обстоятельства могут сильно измениться и потребуются нечто совсем другое. И нелегко разобраться в том, каким образом можно преодолеть подобного рода препятствие для проведения долговременной политики, направленной на рacionamento материалов по нескольким отраслям.

§ 5. Распределение ресурсов по различным видам использования в соответствии с их относительной важностью с точки зрения интересов страны не решало проблемы в военное время. За каждым видом использования ресурсов стоит желание осуществить соответствующие закупки многочисленных конкурирующих фирм, стремящихся перерабатывать эти ресурсы в готовую продукцию. Нормальная цена таких ресурсов сама установилась бы на таком уровне



не, чтобы каждая фирма получила желаемое для нее при данной цене количество благ. При условии ограничения цен необходимо найти соответствующий принцип распределения ресурсов между фирмами, равно как и по различным степеням срочности удовлетворения потребностей. Тот принцип, который выбрало британское правительство, состоял в принятии за основу уровня довоенных закупок. Его применение можно проиллюстрировать следующими примерами:

а) бюро по контролю за использованием хлопка (1918 г.) ограничило количество машин, которые та или иная фирма могла использовать при переработке американского хлопка;

б) согласно предписанию органов контроля за использованием бумаги, требовалось, чтобы импортеры бумаги снабжали своих клиентов (т. е. предпринимателей) так же, как и в 1916—1917 гг.

В отраслях с высокой организацией производства (подобных хлопковой промышленности) при проведении аналогичных регулирующих мероприятий с техническими трудностями сталкиваться не приходилось. Однако производство, связанное с обработкой металлов, потребовалось организовать по-особому. Ясно, что подобный принцип распределения ресурсов нельзя было использовать в условиях проведения такой политики, которая рассчитана на сравнительно долгий период. Ведь меры, направленные на сохранение различными фирмами, занятыми в той или иной отрасли, того положения, которое они занимали в некий произвольно выбранный год, создавали бы совершенно непреодолимые препятствия на пути повышения производительности и ускорения прогресса.

§ 6. При условии, что регулирование приводит к ограничению цен на готовую продукцию (как и цен на соответствующее сырье), возникает та же проблема, что и при распределении благ между конечными потребителями. Решить эту проблему соответствующим образом практически возможно только в отношении товаров, предназначенных для широкого, систематического и длительного пользования. В данном случае принцип ее решения состоит не в сравнении данного объема закупок с довоенным, а в оценке относительных потребностей в конкретных благах на данный момент. Что касается потребностей в угле, газе и электричестве, то была найдена объективная мера, вы-

ражающаяся в количестве и размерах комнат, а также в числе обитателей различных человеческих жилищ. Потребности солдат, матросов, работников тяжелого труда, инвалидов и детей в продуктах питания учитывались особо — они получали дополнительный рацион; узел же проблемы разрубили исходя из предположения, что потребности основной массы гражданского населения должны быть одинаковы и люди должны получать одинаковое количество продуктов. Такого рода механизм распределения в корне отличается от двух других. Переход от войны к миру не уничтожил и не сделал абсолютно неприемлемым положенный в основу распределения принцип. Ясно, однако, что в мирное время (впрочем, так же, как и в дни войны) с неизбежностью грубый и произвольный характер механизма распределения благ создает серьезные препятствия для его применения. «В семьях одинакового достатка потребляется совершенно различное количество товаров первой необходимости. В мирное время они распределяют свои доходы таким образом, который представляется им наилучшим; одни покупают больше хлеба, другие — больше муки или молока и т. д. При уравнительном рациировании все эти различия уничтожаются; каждой семье выделяется на душу одно и то же количество любого продукта, при этом заставить считаться с возрастом, полом, родом деятельности и прочими факторами можно только с большим трудом»<sup>2</sup>. Вряд ли можно сомневаться в том, что британская система рациирования продовольствия, применявшаяся во время войны (несмотря на указанный ее недостаток), привела к результатам, гораздо более благоприятным, чем те, к которым бы мы пришли при условии борьбы, — борьбы, в ходе которой состоятельные люди могли бы вследствие ограничения цен на продовольствие оказывать разного рода влияние на торговцев, тогда как распределение осталось бы стихийным. В мирное же время, когда свойственные системе рациирования неудобства и несправедливость проявились бы с большей силой, лучше воспользоваться другими альтернативами.

§ 7. Если мы согласны с тем, что определенное распределение ресурсов служит просто дополнением к согласованной политике твердых цен, необходимо признать: хотя распределение ресурсов и может влиять на размер нацио-

---

<sup>2</sup> *Economic Journal*, December 1917, p. 468.

нального дивиденда, то только, так сказать, «на втором шаге». Иными словами, когда, например, при использовании стали приоритет отдается производству машинного оборудования, а не автомобилей, распределение ресурсов не может затронуть размеры национального дивиденда прямо и существенно. Оно изменяет вид распределения отдельных элементов дивиденда, но не величины этих элементов. Последние изменяются за счет регулирования цен, о котором шла речь в предыдущей главе. Однако в дальнейшем никакие дополняющие это регулирование виды распределения ресурсов не изменяли величины дивиденда. Поэтому с точки зрения исследования, предпринятого в настоящей главе, не требуется какого-либо углубления анализа, хотя в ч. IV, где исследуются отношения по поводу распределения доходов между состоятельными и немощными, необходимо будет сделать некоторое дополнение о распределении продовольствия.

## Глава XIII

### УСЛОВИЯ МОНОПОЛИЗАЦИИ

§ 1. Теперь мы можем обратиться к главному вопросу. В гл. X мы предполагали, что стремление предпринимателей к достижению личной выгоды должно приводить к простой конкуренции. Мы показали, что в этих условиях (за исключением случаев, которые обсуждались в гл. VIII) стоимость предельного частного чистого продукта, получаемого от использования ресурсов в той или иной отрасли, имеет тенденцию к уравниванию со всеобщей средней стоимостью предельного чистого продукта вообще, и исследовали, при каких условиях стоимость предельного общественного чистого продукта, получаемого от использования ресурсов в данной отрасли, отклоняется от стоимости предельного частного чистого продукта. Теперь мы должны рассмотреть другие последствия, которые может вызвать стремление к личной выгоде. Как уже было отмечено, существенная характеристика «простой конкуренции» выражается в том, что предложение каждого продавца составляет столь малую долю совокупного предложения, что его выгода реализуется наилучшим образом, если он «принимает рыночные цены, не пытаясь умышленно их изменить»<sup>1</sup>. Когда продукция какого-либо торговца составляет существенную часть продукции отрасли, открывается простор для различного рода монополистической деятельности, а когда начинается такая деятельность, стремление к личной выгоде не обеспечивает такого развертывания производства на предприятии, которое делает стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря использованию соответствующих ресурсов, равным такому же продукту от использования ресурсов, задействованных на каком-либо другом предприятии. В следующих главах я подробно остановлюсь на монополистической

---

<sup>1</sup> Pareto. Cours d'économie politique, p. 20.

деятельности. Однако прежде из соображений удобства исследования следует изучить условия, определяющие возникновение монополистической власти.

§ 2. Во-первых, при прочих равных условиях если задан совокупный объем производства в некоторой отрасли, то обстоятельства, которые делают выгодным с точки зрения организации производства на отдельном типичном предприятии наращивание размеров выпуска, *pro tanto* увеличивают вероятность того, что отдельный *продавец* будет контролировать на рынке значительную часть продукции своей отрасли; при этих обстоятельствах неизбежно увеличивается вероятность того, что отдельное предприятие будет контролировать значительную часть всего выпуска продукции. Станут ли в действительности размеры отдельного предприятия достаточно большими (по отношению к размерам всей отрасли), чтобы оно превратилось в элемент монополистической власти, зависит от общего положения различных отвечающих этому отраслей. Вероятность такого события выше обычной для отраслей, производящих товары высшего качества, которые (благодаря развитию специализации) могут сделаться «фирменными». Ведь в подобных отраслях широкий общий рынок состоит из меньших по размеру рынков, на которых конкуренция между фирмами, так или иначе, отсутствует; когда же это так, отдельный продавец может обеспечивать значительную долю своего маленького рынка, не представляя собой при этом с точки зрения абсолютных размеров крупную фирму. В ряде особых отраслей из числа тех, которые связаны с производством основных видов товаров и услуг, вполне может случиться, что возможности отдельного предприятия экономить за счет внутренних источников приведут к такому его укрупнению, что оно сможет в значительной мере контролировать выпуск продукции во всей отрасли. Один из наиболее подходящих примеров подобного рода представляет собой железнодорожный транспорт, а точнее, какая-нибудь железная дорога. Поскольку инженерная стоимость подготовки удобных путей огромна, то очевидно, что гораздо менее накладно иметь одну железную дорогу или самое большее несколько дорог, полностью обеспечивающих транспортное обслуживание территории, расположенной между двумя произвольными пунктами, чем строить там множество железных дорог, на каждую из которых приходилась бы незначительная доля

общих услуг. Аналогичные замечания справедливы и в отношении отраслей, снабжающих город водой, газом, электричеством или обеспечивающих работу трамваев. Функционирование большого числа отдельных предприятий предполагает прокладку множества магистральных труб, проводов и рельсов. Однако полное обслуживание любого городского района может осуществляться с помощью немногочисленных средств такого рода. Следовательно, сооружение многих обособленных предприятий предполагает огромные капиталовложения в магистрали, мощность которых будет использоваться лишь в незначительной степени. Ясно также, что отказ от подобных инвестиций означает экономию средств. Такая экономия в конечном счете обусловлена тем, что в отношении как только что упомянутых отраслей, так и единичных предприятий, которые призваны обеспечивать значительную долю общего предложения, действуют определенные закономерности. Истина в данном случае завуалирована отчасти тем, что непосредственно на виду, как правило, оказывается нежелание национальных и местных властей воспользоваться правом на принудительное отчуждение частной собственности из боязни, что беспокойство людей достигнет большей степени, чем это допустимо. Для подавляющего большинства отраслей, производящих основные виды товаров и услуг, условия, характерные для деятельности железнодорожного транспорта, невоспроизводимы. Экономия за счет внутренних источников достигает наибольшего значения в различных отраслях в разное время: так, в хлопковой промышленности это происходит в одно время, в черной металлургии или сталелитейной промышленности — в другое; обычно такая экономия возможна на сравнительно более низких ступенях организации производства, где роль труда относительно велика по сравнению с ролью капитала, и на более высоких ступенях, где она мала. Однако экономия за счет внутренних источников всегда достигает наибольшей величины задолго до того момента, как отдельное предприятие разрастется до значительных размеров по сравнению с масштабами той отрасли, к которой оно принадлежит<sup>2</sup>. В подобных

<sup>2</sup> См. сообщение Ван Хайза о развитии некоторых ведущих отраслей промышленности в Соединенных Штатах (Concentration and Control, p. 42 et. seq.), а также статью проф. Чэпмена о нормальных размерах фабрик в хлопковой промышленности (*Journal of the Royal Statistical Society*, April 1914, p. 513).

случаях, очевидно, что экономия за счет внутренних источников не может способствовать формированию монополистической власти.

§ 3. Во-вторых, когда задан размер отрасли и размер отдельной типичной фирмы, обстоятельства, при которых отдельной типичной хозяйственной единице (например, несколькими предприятиям, находящимся в едином подчинении) представляется выгодным с точки зрения организации производства увеличивать свои размеры, *pro tanto* повышают вероятность того, что единственный продавец будет поставлять на рынок значительную долю продукции всей отрасли. Эти рассуждения стали в последнее время очень важными, поэтому необходимо тщательно рассмотреть различные виды экономии, связанной с организацией производства, т. е. такой экономии, которая обусловлена ростом масштабов производства.

Некоторые авторы стали придавать большое значение следующему обстоятельству: когда несколько сходных производств объединяются под единым началом, то различные предприятия могут всецело специализироваться на выполнении отдельных видов работ; далее очевидно, что всякое предприятие может разместить свои заказы на расположенном от него неподалеку другом предприятии; тем самым будет обеспечена экономия на встречных перевозках. То, что экономия, достигнутая в результате узкой специализации предприятий на производстве отдельных товаров или на осуществлении отдельных процессов, может (при определенных обстоятельствах) оказаться весьма значительной, убедительно доказано опытом британских отраслей машиностроения в годы войны. Совсем не очевидно, однако, что единое управление многими отдельными предприятиями существенно важно для обеспечения подобной экономии. Даже если бы различные предприятия управлялись независимо, можно было бы ожидать (в случае осознания важности подобной экономии), что действие промышленного механизма под влиянием обычных экономических сил приведет к такой экономии. В бумажной промышленности Соединенных Штатов, например, каждая фабрика ограничивается, как правило, производством какого-либо одного вида бумаги<sup>3</sup>; в хлопковой промышленности Ланкашира не только грубое прядение, тонкое пря-

---

<sup>3</sup> См.: Chapman. *Work and Wages*, vol. 1, p. 237.

дение и ткацкое производство отделены одно от другого, но и отдельные фирмы часто специализируются на изготовлении различных сортов номерной пряжи<sup>4</sup>. Подобная же специализация наблюдается и в отношении экономии, получаемой за счет использования побочных продуктов производства. Можно представить также, что применительно к системе сбыта (развитие которой некоторые авторы связывают с управлением крупным производством) не служит доминирующим фактором в деле комбинирования производства. Ибо «если предприниматель приобретает сырье, то, как правило, это сырье продается по рыночной цене, которую должны платить все и за которую любой может его приобрести, покупая обычное минимальное количество; в то же время если предпринимателю требуются полуфабрикаты, стоимость которых может составить сотни фунтов стерлингов в год, и он готов ее немедленно оплатить, то, как правило, товар можно купить за весьма низкую цену. Единственная выгода, получаемая самыми большими предприятиями при закупке сырья, как мне кажется, заключается в имеющейся у них возможности время от времени устанавливать на рынке сырья или полуфабрикатов равновесие между спросом и предложением, осуществляя такие закупки, которые не по силам более мелким фирмам. Такие операции, однако, по своей природе похожи на спекуляцию, и прибыль (когда ее при этом получают) едва ли соответствует уменьшению издержек производства в случаях, если возможности для осуществления подобных закупок возникают достаточно редко; когда же они возникают, вероятность потерпеть ущерб равна, по видимому, вероятности получить выгоду»<sup>5</sup>. Также следует придавать большое значение выгодам от управления крупным производством, смысл которого можно выразить такими понятиями, как «концентрация административной работы», «обеспечение складскими помещениями больших универмагов», «централизация страхового и банковского дела», «введение единой системы расчетов», облегчающей сравнение различных видов деятельности, «учреждение единой системы исчисления издержек производства и центральных сбытовых агентств»<sup>6</sup> и т. д. Но ведь подобной

<sup>4</sup> A. Marshall. *Industry and Trade*, p. 601.

<sup>5</sup> Hobson. *The Industrial System*, p. 187. W. R. Hamilton. *The Cost of Production in Relation to Increasing Output*.

<sup>6</sup> McCrosty. *Economic Journal*, September 1902, p. 359.



экономии вряд ли можно достичь в условиях, когда речь идет о низкой ступени организации производства в силу существования картелей, характеризующихся заключением соглашений о фиксированных ценах (они распространены в Германии), или даже слившихся компаний и холдинг-компаний, поскольку сразу приходится сталкиваться с огромными трудностями по подбору достаточно компетентных людей, способных управлять подобным крупномасштабным бизнесом.

Возможна, однако, определенная экономия за счет эффективной организации управления крупномасштабным производством, которая имеет совсем иной смысл и таит в себе большие возможности. Во-первых, большие размеры предприятия сами по себе дают основания предполагать, что владелец очень богат и ему выгодно расходовать больше денег на экспериментирование. Комитет по научным и промышленным исследованиям сообщает: «Накопленный к настоящему времени опыт приводит нас к выводу, что те узкие масштабы деятельности, которую могут осуществлять большинство британских промышленных фирм, выражают главное препятствие на пути организации исследований, на пути осуществления таких долгосрочных и сложных разработок, которые необходимы для решения фундаментальных проблем, стоящих перед нашими ведущими отраслями»<sup>7</sup>. Очевидно, что это очень важная проблема; и все-таки не вполне ясно, почему бы нескольким небольшим фирмам, оставаясь независимыми во всех прочих отношениях, не стремиться к сотрудничеству в осуществлении исследований. Во-вторых, если бы многие фирмы вошли в объединение, то не отдельная фирма владела бы каким-то одним открытым ею секретным процессом, а каждая фирма могла бы распоряжаться общими секретами, что при некоторых условиях обеспечило бы рост эффективности производства. В-третьих, производство, объединяющее большое число предприятий, связано со многими рынками, где колебания спроса в определенной мере не зависят от состояния производства. Следовательно, при организации подобного производства предпринимателю приходится нести меньшее бремя неопределенности, чем если бы все производственные участки были обособле-

---

<sup>7</sup> Report, p. 25; см. также A. Marshall. Industry and Trade, p. 24 (сноска).

ны. Соответствующая экономия средств может проявляться в формировании сравнительно благоприятных условий для получения займов, в более низкой цене, которую необходимо за них платить, в относительно небольшой величине резервного фонда, который предприятие должно держать для выравнивания дивидендов, или в иных формах. Существенно то, что общая экономия, как бы она ни проявлялась, непременно достигается. Чем крупнее предприятие, являющееся объектом индивидуального управления, тем выше эта экономия. Однако, как только масштабы производства достигают определенной величины, рост этой экономии замедляется. Пока же производство не достигло очень больших масштабов, экономия растет быстро и обеспечивает внушительную силу сравнительно крупным предприятиям (речь не идет, однако, о предприятиях, где выпускаются товары с широким диапазоном потребительских свойств, на которые может сформироваться спекулятивный спрос), что позволяет мелким производителям за счет хеджирования стать на один уровень с крупными производителями<sup>8</sup>. Далее, если бы даже учитывалось истинное значение колебаний деловой активности, объединения все равно бы способствовали экономии, давая возможность основной массе оборудования работать устойчиво и резервировать (по образцу фирмы «Sugar Trust») специально приспособленное предприятие, чтобы регулировать выпуск продукции в соответствии с колебаниями совокупного спроса<sup>9</sup>. Можно сделать еще одно замечание. В ряде отраслей концентрация производства не только приводит к непосредственной экономии, уменьшая бремя неопределенности, связанное с колебаниями индивидуальных капиталов различных фирм, он также обуславливает косвенную экономию, уменьшая вероятность колебаний деловой активности. Это характерно для тех отраслей, деятельность которых опирается в значительной степени на доверие общества и в которых считается, что объем капитала способен обеспечить такое доверие. Подобные условия могут сложиться и в банковском деле, по мере того как растет использование банковских счетов. Суть отличия банков в этом отношении от других предприятий состоит, кроме всего прочего, и в том, что их клиенты являются

---

<sup>8</sup> См.: Brace. The Value of Organised Speculation, p. 210.

<sup>9</sup> См.: Jenks, Clarc. The Trust Problem, p. 43.

одновременно и их кредиторами, а не должниками, как в большинстве отраслей<sup>10</sup>.

§ 4. До сих пор мы ограничивали свое исследование рассмотрением того, что я назвал экономией, обусловленной изменением организации производства. Существует и другой вид экономии, которая при определенных обстоятельствах благоприятствует дальнейшему развитию концентрации производства. До тех пор пока в отрасли функционирует множество независимых предприятий, все они, по-видимому, несут расходы по защите своего рынка от конкурентов. Значительная часть затрат на рекламу и коммивояжеров, как было показано в гл. VIII, относится к расходам этого типа. Когда в какой-либо отрасли вместо многих конкурирующих фирм появляются фирмы, управляемые из единого центра, значительную долю подобных расходов (как указывалось в той же гл. VIII) можно сэкономить. Если фирмы А и Б объединились, то ни одна из них больше не заинтересована расходовать деньги на коммивояжеров и т. п., чтобы склонить потребителей выбрать ее продукцию, а не продукцию конкурента. На заседании Совета торговой конференции в 1908 г. отмечалось: «Как хорошо известно, железнодорожные компании считают, что необходимо расходовать крупные суммы денег на то, чтобы перехватывать друг у друга заказы, и если конкуренцию устранить путем разумного объединения этих компаний, то большую часть таких денег можно было бы сберечь<sup>11</sup>. Подобная экономия, разумеется, возможна лишь у крупнейших фирм (объединения оставим в стороне), которые больше других несут расходы, «связанные с конкуренцией»; речь идет об основных отраслях, производящих не широко известные потребительские товары, а различные «модные» изделия»<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> См.: A. Marshall. Industry and Trade, bk. II, ch. III—IV.

<sup>11</sup> Railway Conference, p. 26.

<sup>12</sup> Предположение о том, что комбинирование позволяет сэкономить средства за счет сокращения численности коммивояжеров, повышения их квалификации и уменьшения прочих затрат, вполне подтверждается тем, что в некоторых случаях после объединения фирм общая годовая заработная плата коммивояжеров возрастала. Этот рост был, по-видимому, связан со стремлением объединившихся фирм расширить свой рынок в тех сферах, куда они не проникали до объединения и где деятельность отдельной фирмы была столь незначительной, что ей не имело смысла тратить на коммивояжеров.

§ 5. Далее допустим, что размер отдельной фирмы и размер самостоятельного звена управления в отрасли таков, что можно получать экономию за счет улучшения организации производства, а также экономию, обусловленную действием иных факторов. Предположим также, что подобная производственная единица недостаточно велика, чтобы обеспечить себе выгоды, связанные с монополизацией. Тогда становится ясно, что монополистическая власть не возникнет случайно как побочный продукт развития, не связанный с этим развитием. Тем не менее само ожидание выгод, связанных с монополистической властью, служит фактором, способствующим ее формированию. Когда инициаторы создания объединения имеют основания рассчитывать на то, что организуемый в спекулятивных целях союз принесет им ожидания исключительной монополии, обеспечивающей выгод больше, чем окажется в действительности, тогда те, кто входит в слившуюся компанию, могут извлечь определенную выгоду, поскольку получают возможность продать свою долю по взвинченным ценам<sup>13</sup>. Если, однако, не принимать во внимание это частное соображение, то мы можем утверждать, что величина доходов, получаемых благодаря монополизации, зависит (при данных условиях предложения) от эластичности спроса; иными словами, она будет равна дроби, числитель которой — (небольшое) изменение в процентном выражении цены

---

<sup>13</sup> В этой связи интересно привести отрывок из кн.: J. M. Clark. The Economic of Overhead Costs. «Насколько велика экономия, обусловленная объединением? Что касается горизонтального комбинирования, самое достоверное количественное свидетельство этой экономии приведено в исследовании Дьюингом 35 объединений. Все они образовались в результате слияний; в каждом случае объединялось по крайней мере 5 фирм, конкурировавших между собой и до 1914 г. функционировавших в течение 10 лет. (После чего ситуация, вызванная войной, сделала дальнейшее исследование невозможным). Он обнаружил, что инициаторы создания объединений рассчитывали на существенную экономию, благодаря которой их чистый доход должен был возрасти в среднем на 43% по сравнению с прежним уровнем. Эта средняя выводилась на основе только серьезных оценок, из числа которых исключались любые необоснованные предположения. Результат, однако, свидетельствовал о другом, ибо чистый доход спустя год после слияния был в среднем на 15% ниже, чем у членов объединения до слияния. А через 10 лет после слияния результат был еще хуже — примерно на 18% ниже, чем до слияния. При этом не принимался в расчет тот факт, что за 10 лет был инвестирован значительный по объему новый капитал». (Ibid., p. 146—147).

купленного товара, знаменатель — совокупное изменение в процентном выражении его количества<sup>14</sup>. Чем меньше эластичность спроса, тем больше *ceteris paribus* возможная прибыль. В связи с этим можно отметить такое обстоятельство (которое связано с содержанием следующего параграфа): для монополиста выгодно установить свой контроль над продукцией, конкурирующей с его собственной продукцией. Например, для «большой пятерки» экспортеров мяса из Соединенных Штатов выгодно поглотить как зарубежных производителей мяса, так и поставщиков других продовольственных товаров<sup>15</sup>. Теперь перейдем к выявлению основных причин, определяющих низкую эластичность спроса.

Первая причина состоит в том, что для данного вида товара нелегко найти подходящий товар-заменитель. Так, спрос на баранину эластичен из-за существования говядины, спрос на нефть — из-за природного газа, а спрос на трамвайное обслуживание — из-за существования омнибусов. Точно так же спрос на услуги железнодорожного транспорта в Англии сравнительно более эластичен, чем в континентальной Америке, поскольку «протяженная и изломанная береговая линия в Англии и множество портов» делают конкуренцию со стороны водного транспорта чрезвычайно сильной<sup>16</sup>. Спрос на услуги какой-либо железной дороги, как правило, весьма эластичен (даже в тех случаях, когда не существует конкуренции со стороны водного

---

<sup>14</sup> Если  $x$  есть количество приобретаемого товара, а  $\varphi(x)$  — цена, предлагаемая за единицу данного товара, то эластичность спроса выражается формулой  $\frac{\varphi(x)}{x\varphi'(x)}$ . Если она равна единице при

всех значениях  $x$ , кривая спроса представляет собой гиперболу. Словесное определение эластичности спроса практически совпадает с приведенным выше «техническим». Г-н Дальтон в своей книге (*The Inequality of Incomes*, p. 192 et seq.) предложил в случае, когда цена какого-нибудь товара изменяется на несколько процентов, понятие «обратная эластичность» (*ars elasticity*), под которым понимается отношение процента изменения цены товара к соответствующему проценту изменения приобретаемого количества этого товара. Но поскольку, как правило, могут существовать различные значения обратной эластичности для каждого из возможных отклонений цены от базового уровня, подобный новый термин мог бы в неопытных руках легко привести к конфузу.

<sup>15</sup> См.: Report of the Federal Trade Commission, 1919 on the Meat-packing Industry, p. 86, 89.

<sup>16</sup> См.: Macpherson. Transportation in Europe, p. 231.

транспорта), поскольку существует косвенная конкуренция со стороны дорог, делающих доступными другие рынки сбыта<sup>17</sup>. Другой хороший пример в этой связи приведен в книге Джевонса «The Coal Question»: «Когда правительство двух Сицилий обложило непомерным налогом торговлю серой, полагая, что Италия имеет монополию на нее, наши промышленники стали использовать процесс перегонки железного пирита или сульфида железа»<sup>18</sup>. Что же касается тех видов товаров, для которых, по всей видимости, могут быть разработаны заменители, то о них ничего интересного сказать нельзя. Однако следует отметить, что в отдельных странах и регионах при производстве продукции некоторых видов, когда упор делается на высокое качество, а не на объем производства, такие товары в меньшей мере подвержены конкуренции со стороны товаров-заменителей. Например, на первоклассную британскую говядину и баранину не влияет рост импорта аналогичной продукции из Америки и Австралии, поскольку существуют различия в качестве. Так, на международных рынках общепризнано, что английские производители намного опережают своих конкурентов в производстве высококачественных обоев, высокосортного текстиля и канатов, но сильно отстают в электрической и химической промышленности<sup>19</sup>. Итак, очевидно, что, основываясь на данной точке зрения, мы должны включить в число заменителей того или иного товара, который производится предпринимателем, занимающим монопольное положение на рынке, такой же товар, производимый остальными продавцами. По мере того как монополист увеличивает долю своей продукции в общем выпуске и расширяет свой контроль на рынке данного товара, эластичность спроса на этот товар уменьшается. Низкая эластичность спроса на монопольные товары, следовательно, поддерживается в отраслях, где возможность импорта конкурирующих с ними товаров ограничивается высокими транспортными издержками, большими таможенными пошлинами или международными соглашениями, которые призваны обеспечить разделение сфер деятельности между производителями одинако-

---

<sup>17</sup> См.: Johnson. American Railway Transportation, p. 267—268.

<sup>18</sup> The Coal Question, p. 135.

<sup>19</sup> См.: Levy. Monopole, Kartelle und Trusts, p. 227, 229, 237.

вых товаров из различных стран<sup>20</sup>. К тому же, чтобы эластичность спроса находилась под влиянием товаров-заменителей, не требуется наличия конкурентного источника их предложения. Так, в отдельных отраслях наряду с их обычной продукцией может производиться конкурентная продукция; этим заняты люди, которые обычно выступают в качестве покупателей продукции этих же отраслей. Комитет по организации работ внутри страны отмечает в связи с этим: «Пока цена, по которой данные товары (белье для детей грудного возраста, женские блузки, нижнее белье) продаются женам и дочерям высокооплачиваемых рабочих и беднейшим представителям среднего класса, является высокой, те, кто, будь цена ниже, мог бы их приобрести, купит материал и изготовит эти предметы дома». Сказанное справедливо, по-видимому, и для услуг прачечных и поденной работы. Бедная домашняя хозяйка при необходимости может выполнять такую работу самостоятельно. По этим причинам спрос на услуги представителей данных профессий исключительно эластичен<sup>21</sup>. Например, как было отмечено в Бирмингеме, «прачки относятся к числу тех, кто в первую очередь страдает в периоды депрессии, поскольку в плохие времена, когда за счет самостоятельной стирки экономят в первую очередь, мелкие прачечные, привлекающие только местную клиентуру, быстро закрываются»<sup>22</sup>.

Вторая причина низкой эластичности спроса действует тогда, когда какой-то сырьевой продукт составляет весьма незначительную долю в общей стоимости другого товара, для производства которого он может использоваться. Очевидно, что, когда эта доля мала, причина низкой эластичности спроса заключается в том, что значительное повы-

---

<sup>20</sup> После 1905 г. подобного рода международное соглашение, по-видимому, должно бы существовать в области производства стальных рельсов (Levy. Monopole, Kartell und Trust, p. 250). Аналогичное соглашение заключено и в табачной промышленности (p. 254).

<sup>21</sup> См.: Chapman. Unemployment in Lancashire, p. 87.

<sup>22</sup> См.: Cadbury. Women's Work, p. 172. Можно добавить, что в краткосрочном аспекте эластичность спроса на новую продукцию некоторых предметов длительного пользования становится выше, чем она была бы в противном случае, по той причине, что полуизношенные предметы одежды и прочие аналогичные вещи могут быть заменены новыми (см.: Chapman. The Lancashire Cotton Industry, p. 120).

шение цены исходного сырья вызывает ничтожное увеличение цены товара и, следовательно, приводит только к слабому ограничению потребления. Д-р Леви полагает, что это делает спрос на обычное сырье в промышленности весьма неэластичным<sup>23</sup>. Рассуждая подобным образом, легко понять, что эластичность спроса на товары в розничной торговле будет тем меньше, чем больше относительное значение издержек розничной торговли и транспортных издержек в стоимости потребительских товаров.

Третья причина низкой эластичности спроса связана с тем, что для товара, в производстве которого используется данное сырье, нелегко найти товар-заменитель. Так, спрос на стройматериалы должен (при прочих равных условиях) иметь эластичность меньшую, чем спрос на сырье, используемое в машиностроении, поскольку иностранным машинам гораздо легче «конкурировать» с английскими, чем иностранным домам с английскими домами<sup>24</sup>.

Четвертая причина состоит в том, что сырьевые материалы или услуги, которые используются наравне с данным промежуточным товаром в производстве конечной продукции, должны в определенной мере представлять собой «технологический комплект», или говоря более строго, иметь жесткий график поставок.

Все эти четыре причины, выделенные д-ром Маршаллом, непосредственно связаны с природой человеческого стремления к приобретению различных благ. Кроме того, есть еще одна причина; она связана с тем, что кривая спроса, полученная на основе данной кривой желательности для человека некоторого блага\*, исключительно похожа по форме на саму кривую желательности (при том условии, что доля дохода, расходуемая на приобретение данного блага, весьма мала, так что колебания в количестве приобретаемых благ не вызывают ощутимого изменения «предельной полезности» денег для покупателей). В слу-

---

<sup>23</sup> Levy. Monopole, Kartelle und Trusts, p. 280.

<sup>24</sup> Следует, однако, заметить, что, хотя дома целиком и не могут импортироваться, импорт материалов для них становится все проще. Импорт поделочного камня, мрамора и столярных изделий с 1890 по 1902 г. удвоился, причем ввоз этих вещей из провинции в Лондон возрос еще больше (см. Dearle. The London Building, p. 52).

\* Имеется в виду кривая предельной полезности некоторого блага. — *Прим. ред.*



чаях, когда это условие не выполняется, уместно провести следующие рассуждения. Предположим, что во всем мире существует только один вид товара и что деньги невозможно сберегать. Тогда независимо от вида кривой, характеризующей желательность данного блага, кривая спроса неизбежно будет аналогична кривой, характеризующей динамику суммы денег, которая будет предложена за этот товар, другими словами, эластичность спроса по отношению к потреблению в любых размерах обязательно равна единице. Отсюда мы можем сделать общий вывод: при данной эластичности, характеризующей желательность данного товара, эластичность спроса на него будет отклоняться от этой эластичности тем сильнее и тем больше приближаться к единице, чем значительнее доля дохода, обычно расходуемая на приобретение данного блага. Таким образом, спрос на товары, которые поглощают значительную часть доходов, не может быть в такой степени неэластичным (или в такой степени эластичным), как в случае с товарами, на которые должна расходоваться лишь малая доля доходов<sup>25</sup>.

§ 6. Проведенный выше анализ основывается на предположении, что обычно могут быть созданы органы управления, осуществляющие монополистическую власть, даже если необходимость этого не диктуется экономией за счет лучшей организации производства и экономией на рекламе. Стремление к созданию такой организации наталкивается на те сложности и большие издержки, которые связаны с достижением соглашения между конкурирующими сторонами. Масштабы этих сложностей и величина издержек зависят от следующих обстоятельств. Во-первых, если число поставщиков незначительно, то создать объединение легче, чем при большом числе поставщиков, поскольку для ограниченного числа поставщиков реальный процесс переговоров облегчается и уменьшается вероятность срыва переговоров одной из договаривающихся сторон. Попытка в 1883 г. создать в Германии картель по производству спичек, как сообщает Лифман, была обречена на неудачу, поскольку в переговорах должны были участвовать не менее 245 независимых производителей<sup>26</sup>. Во-вторых, когда различные производители расположены достаточно близко

---

<sup>25</sup> См.: Brick. Theory of Marginal Values, p. 133—134.

<sup>26</sup> См.: Liefmann. Unternehmerverbände, p. 57.

друг от друга и поэтому легко могут собраться вместе, создать объединение легче, чем в том случае, когда они значительно удалены друг от друга. Причина, по которой в германской, а не в английской угольной промышленности создано объединение, частично заключается в том, что в Германии производство угля сосредоточено в одном месте, а не разбросано по многочисленным районам, как в Англии<sup>27</sup>. Возможно, такой же причиной в значительной мере вызвана и большая распространенность объединений между продавцами, чем между покупателями. Заметим, что на аукционах, где покупатели, как и продавцы, собираются вместе, объединения между ними редки. В-третьих, объединение сформировать легче, когда продукция различных фирм характеризуется известным однообразием. Весьма трудно достичь соглашения об организации любого картеля, производящего товары, которые должны отвечать индивидуальным вкусам или же подвержены влиянию изменений моды. Так, Леви полагает, что меньшая распространенность объединений среди английских фирм (по сравнению с иностранными) объясняется тем, что первые, как правило, заняты не столько производством товаров массового спроса, сколько выпуском изделий более высокого качества и специализированного назначения<sup>28</sup>. Далее обращает на себя внимание также та легкость, которая сопутствовала созданию в Германии картеля по производству кокса (в отличие от угольного картеля)<sup>29</sup>. В-четвертых, когда традиции и обычаи страны благоприятствуют созданию объединений, то их, как правило, создавать легче. Теперь, когда предприниматели приобрели в Торговой палате опыт совместных действий в урегулировании вопросов о скидках и уступках в переговорах с профсоюзами, возможные трения при достижении соглашения о ценах должны быть не столь значительны, как если бы такого опыта у них не было. Например, «ассоциация (наподобие торгового союза) в Нью-Йорке на самом деле не обладает монопольной властью, но тем не менее обладает огромным авторитетом благодаря своему общественному влиянию и стремлению готовить почву для создания более сильной

---

<sup>27</sup> См.: Levy. Monopole, Kartelle und Trusts, p. 172.

<sup>28</sup> Ibid., p. 187.

<sup>29</sup> См.: Walker. Combinations in the German Coal Industry, p. 43.

организации — объединения или пула»<sup>30</sup>. Точно так же закон об арбитраже, принятый в Новой Зеландии, «вынуждает предпринимателей к образованию союзов, так как только этим путем в соответствии с законом они могут защищать свои интересы, а это, естественно, влечет за собой создание организации, ограничивающей конкуренцию»<sup>31</sup>. Итак, не может быть сомнений в том, что различные формы совместной деятельности, которые вынуждены были использовать, например, английские машиностроительные фирмы во время Великой войны, вынуждены были создать предпосылки для формирования будущего объединения. Возможно, мешающие делу разногласия отчасти уменьшаются, когда заинтересованные производители являются акционерными компаниями, а не частными фирмами, поскольку в действиях последних сильнее проявляются эгоистические интересы.

§ 7. В ходе рассуждений предыдущего параграфа подразумевалось, что, когда выгода от создания объединения будет превосходить расходы и прочие связанные с этим издержки, объединение станет реальностью. Однако гарантировать этого нельзя. Отсюда совсем не обязательно следует (поскольку возможность для соглашения, выгодного всем сторонам, существует), что соответствующее соглашение должно быть заключено. Причина состоит в том, что взаимная подозрительность может вынудить А и Б скорее отказаться от плодов общей выгоды, чем позволить партнеру получить незаконно большую, по его мнению, долю прибыли. Будет ли «участие» в прибылях пропорционально производственной мощности нескольких объединяющихся фирм, будет ли оно соответствовать их средней производительности за последние годы или объему инвестиций, которые должны быть сделаны в оборудование и в доброе имя фирмы, или будут выбраны какие-то другие критерии? «Один предприниматель имеет патенты и специализированное оборудование, которые обошлись ему в значительную сумму денег и благодаря которым его престиж высок. Он не войдет в предполагаемый союз, пока эти затраты не будут ему возмещены. Другой предприниматель может владеть значительными производственными мощностями, например 50 машинами по производству

---

<sup>30</sup> Robinson. American Economic Association, 1904, p. 126.

<sup>31</sup> Clark. United States Bulletin of Labour, № 43, p. 1251.

гвоздей. Он способен найти рынок сбыта для продукции, производимой только половиной его оборудования; тогда как в союзе с другими все его оборудование будет, по его мнению, приносить прибыль. Поэтому он и настаивает на том, что распределение прибыли должно базироваться на величине производственных мощностей. Третий предприниматель благодаря высокому качеству оборудования и эффективности применяемых им методов оказался способным вывести свое предприятие на полную мощность, в то время как его конкурент, имеющий более мощное оборудование, но не способный похвалиться удачным местоположением и толковым персоналом, загружает мощности только половину рабочего времени. Этот удачливый предприниматель требует, чтобы основой распределения прибыли был средний уровень сбыта продукции»<sup>32</sup>. Если между различными фирмами будут организованы прямые переговоры, то споры на эту тему могут легко нарушить намечающееся соглашение. Следовало бы, однако, заметить, что таких споров можно в значительной мере избежать и соответственно уменьшить трудности процесса объединения при том условии, что слияние будет осуществляться постепенно, в результате процесса поглощения (распространенного среди английских банков) или что компания — инициатор создания объединения в стремлении скупить и консолидировать многочисленные конкурирующие концерны обговаривает условия соглашения с каждым из них в отдельности, не объявляя партнеру, о каких условиях она договорилась с другими участниками переговоров.

---

<sup>32</sup> Meade. Corporation Finance, p. 36.

## Глава XIV

### МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

§ 1. Монополистическая конкуренция возникает в тех условиях, когда один из двух или более продавцов обеспечивает товарами значительную часть рынка, на который они поставляют свою продукцию. Можно показать, что при этом они не испытывают какого-либо стремления вкладывать в развитие своей отрасли средства в таком количестве, что их можно было бы назвать идеальными инвестициями, а именно в таком количестве, что стоимость предельного общественного чистого продукта равняется средней стоимости предельного общественного чистого продукта вообще<sup>1</sup>. Если не считаться с возможными расхождениями между общественным и частным чистыми продуктами (эти расхождения исследовались в гл. VIII), то выдвинутое положение можно пояснить следующим образом.

§ 2. Отбросим вначале всякие действия, цель которых состоит в том, чтобы за счет принесения жертв в настоящем получить преимущества над конкурентами в будущем. Тем самым мы неизбежно столкнемся с проблемой «множественной монополии» в чистом виде. В простейшей форме проблема возникает, когда предполагается наличие только двух монополистов; и в этой форме она многократно обсуждалась в кругах экономистов математического толка. Как известно, Курно, с одной стороны, пришел к выводу, что ресурсы, вкладываемые в производство в условиях дуополии, выражаются определенной величиной, значение последней находится между величинами ресурсов, которые вкладывались бы в производство в условиях простой конкуренции и ресурсами, которые вкладывались бы в условиях простой монополии. Проф. Эджуорт, с другой стороны, подвергая этот вывод обоснованной критике, утверждает, что данная величина неопределенна. Такая точка

---

<sup>1</sup> См.: выше, гл. X, § 7.

зрения в настоящее время признана всеми экономистами математического толка. Объем ресурсов, который в любой данный момент времени, с точки зрения предпринимателя А, выгоднее всего использовать в производстве, определяется тем, какой объем ресурсов использует предприниматель Б и *vice versa*. Следовательно, применяемое каждым предпринимателем количество ресурсов зависит от его суждений о политике другого предпринимателя, а эти суждения могут формироваться под влиянием настроения каждого из них и их надежд на успех своей политики. Это напоминает игру в шахматы, во время которой ход каждого игрока зависит от его способности постигать психологию противника и угадывать ответный ход. Следовательно, инвестиции каждого предпринимателя в отдельности и их обоих вместе представляют собой неопределенную величину. Существуют, однако, ограничения, не участь которые невозможно. С одной стороны, при любых обстоятельствах каждый предприниматель не способен инвестировать средств меньше, чем в том случае, когда вообще ничего не инвестируется. С другой стороны, каждый предприниматель, как правило, не в состоянии инвестировать средств больше, чем он инвестировал бы в том случае, когда другой предприниматель не вкладывает ничего. Следовательно, область неопределенности величины совокупных инвестиций простирается от нулевого значения в одном крайнем случае до того суммарного объема инвестиций, при котором предприниматель А получал бы максимальную монопольную прибыль при условии отсутствия предпринимателя Б, а предприниматель Б получал бы максимальную монопольную прибыль при условии отсутствия А; в другом случае эти совокупные инвестиции непременно меньше, чем удвоенная величина средств, обеспечивающих монопольную прибыль тому предпринимателю, который вкладывает больше, при условии отсутствия предпринимателя, который вкладывает меньше. При том предположении, что кривые спроса и предложения выражены прямыми линиями, величина совокупных инвестиций, очевидно, равна величине тех инвестиций, которые были бы сделаны в условиях простой конкуренции (при предположении, что на рынке не действует более «слабый» предприниматель); тем самым эта величина меньше тех инвестиций, которые были бы сделаны в условиях простой конкуренции при вложении средств обоими предпринимателями. Следова-

тельно, если кривые спроса и предложения превращаются в прямые линии, то верхняя граница области неопределенности задается меньшим объемом инвестиций по сравнению с тем их объемом, который был бы возможен в условиях простой конкуренции. Если же кривые спроса и предложения выражают нелинейную зависимость, сделанный вывод будет справедлив если не паверняка, то с определенной вероятностью. Таким образом, область неопределенности величины инвестиций лежит между нулем и некоторым определенным значением, которое различно при различных обстоятельствах, но которое, вероятно, меньше объема инвестиций, сделанных предпринимателями А и Б совместно в условиях простой конкуренции. Итак, мы выяснили в гл. X, что этот объем инвестиций не может быть меньше идеальных инвестиций; при этом не рассматриваются отрасли, которые функционируют в условиях убывающей доходности, и те отрасли, где влияние налогообложения на ренту можно оставить без внимания. Если, таким образом, исключить последние из рассмотрения, можно сделать вывод, что инвестиции, осуществляемые в условиях множественной монополии, не могут быть больше (скорее всего, они будут существенно меньше) идеальных инвестиций. В отраслях же, функционирующих в условиях убывающей доходности, и в отраслях, где влияние налогообложения на ренту можно не принимать во внимание, величина инвестиций, вероятных при предположении о множественной монополии, *может* превышать объем идеальных инвестиций, однако маловероятно, что так и случится в действительности.

§ 3. До сих пор мы не рассматривали специально последствия ценовой войны, ведущейся предпринимателями, чтобы обеспечить себе будущие прибыли за счет вытеснения конкурентов из данной отрасли или за счет лишения конкурентов возможности заключать выгодные соглашения. Обстановка неопределенности, о которой шла речь, характеризует условия монополистической конкуренции, даже если ни один из монополистов «не надеется подорвать позиции другого, устанавливая «убийственные» цены»<sup>2</sup>. Во многих случаях при монополистической конкуренции действительно наблюдается ценовая война, или борьба не на жизнь, а на смерть. Она выражается в практике пред-

---

<sup>2</sup> Edgeworth. *Giornale degli economisti*, November 1897, p. 405.

принимателей продавать свою продукцию себе в убыток, чтобы нанести ущерб конкуренту. Эту борьбу необходимо отличать от практики снижения цен до уровня себестоимости продукции, что нередко наблюдается в периоды депрессии. Подобная практика может предполагать значительное падение цен до уровня ниже «нормального», что происходит неизбежно в условиях изменяющегося спроса, когда себестоимость остается относительно меньше, чем косвенные издержки; однако эта практика не предполагает ведения торговли в убыток в прямом смысле слова. Конкурентная борьба не на жизнь, а на смерть происходит, собственно, только тогда, когда продажная цена произвольного количества того или иного товара опускается ниже краткосрочной цены предложения данного количества товара. При этом объем инвестиций уже не остается величиной неопределенной — между нулем и некоторым значением, которое меньше, чем соответствующий объем инвестиций в условиях простой конкуренции, — он непременно превысит этот уровень; размер превышения будет определяться тем, каких соображений придерживается каждый из предпринимателей относительно прочности позиций своих конкурентов, а также прочими стратегическими соображениями. Очевидно, что не наблюдается действия какой-либо тенденции к приближению объема инвестиций к идеальному уровню; но при этом мы не вправе больше утверждать (как в случае отсутствия конкурентной борьбы не на жизнь, а на смерть), что этот объем меньше объема идеальных инвестиций.



## Глава XV

### ПРОСТАЯ МОНОПОЛИЯ

§ 1. Об условиях возникновения простой монополии можно говорить тогда, когда единственный продавец располагает монополистической властью независимо от того, действуют ли на рынке другие торговцы, принимающие установленные данным продавцом цены, и когда (при допущениях относительно транспортных расходов и т. п.) эта цена полностью господствует на рынке нашего продавца. Такое положение вещей возможно в двух случаях. Во-первых, вхождение фирмы в отрасль может быть настолько ограничено, что в нее не могут быть привлечены какие-либо ресурсы, кроме тех, что в данный момент находят там применение; во-вторых, вхождение в отрасль может быть свободным. Сначала я исследую отрасли, вхождение в которые органичено.

§ 2. В гл. X было показано, что если между общественным и частным чистыми продуктами не существует расхождений (обсуждаемых в гл. VIII) и если не рассматривать сложные случаи, когда одна и та же отрасль действует в условиях как возрастающей, так и убывающей доходности, то можно утверждать следующее: простая конкуренция обеспечивает в действительности выпуск продукции меньше идеального выпуска в условиях возрастающей доходности, выпуск продукции, равный идеальному в условиях постоянной и убывающей доходности (при условии учета влияния налогообложения на ренту) и больше идеального в условиях убывающей доходности (при условии, что влияние налогообложения на ренту не учитывается). При господстве на рынке простой монополии в интересах монополиста ограничить инвестиции, чтобы повысить цену на свою продукцию; таким образом он способен регулировать объем производства, обеспечивая по возможности наибольшее превышение совокупной выручки над совокупными затратами (к ним относится заработная плата

управленческого персонала и т. п.). Отсюда следует, что при господстве на рынке простой монополии продукции (при прочих равных условиях) всегда будет выпускаться меньше, чем при господстве простой конкуренции. Таким образом, в отраслях, функционирующих в условиях возрастающей доходности, замена простой монополии простой конкуренцией вызовет еще большее сокращение производства, объем которого и так ниже идеального; в отраслях, функционирующих в условиях постоянной и убывающей доходности (при условии, что воздействие налогообложения на ренту учитывается), эта замена обусловит сокращение производства, объем которого на данный момент равен идеальному, в отраслях же, функционирующих в условиях убывающей доходности (когда влияние налогообложения на ренту не учитывается), производство, объем которого на данный момент выше идеального, сократится, причем замена простой монополии простой конкуренцией *может* привести к такому сокращению производства, что его объем делается ближе к идеальному, чем было до сих пор. Условия, при которых сказанное будет справедливо, можно описать математически, но, пока не введены специальные допущения, этого нельзя сделать обычным путем. Однако в данном случае это не важно. Ведь на практике простая монополия гораздо скорее возникнет в отраслях, функционирующих в условиях возрастающей доходности, чем в отраслях, характеризующихся убывающей доходностью; что же касается отраслей, для которых характерна возрастающая доходность, вопрос решается однозначно.

§ 3. Когда монополистическую власть осуществляет объединение продавцов, заключивших соглашение о ценах, инвестиционный процесс подвергается ограничению благодаря следующему обстоятельству. Практически невозможно заключить соглашение, в котором бы приблизительно оговаривались одна-две категории качества продукции. В результате, поскольку на эту продукцию нельзя назначить соответствующую цену, выпускалась бы продукция промежуточных категорий качества во все меньшем количестве, даже несмотря на то, что многочисленные покупатели (некоторые из них в подобных обстоятельствах ничего не покупают) покупали бы эти товары, будь они доступны, по соразмерной цене. Следовательно, ресурсы, которые при условии «совершенного» соглашения о монополии использовались бы для производства товаров опреде-

ленного качества, не используются из-за несовершенного характера соглашения между фирмами. Подобное характерно в основном для железнодорожных и корабельных компаний, которые, хотя и связаны между собой договорами о фрахтовых ценах перевозки, конкурируют в частоте движения, скорости и комфортабельности своих кораблей или поездов<sup>1</sup>. Так, первоклассные быстроходные суда могут использоваться в перевозке грузов, для которых они абсолютно не подходят, только потому, что соглашения препятствуют установлению более низких цен, если при перевозке используются менее быстроходные или более дешевые суда, и т. п.<sup>2</sup> Нерациональное использование ресурсов, характерное для подобных случаев, служит непосредственным следствием осуществления монополистической власти.

§ 4. Приведенные выводы позволяют сделать несколько замечаний относительно отраслей, в которых временное понижение цен может привести к возникновению нового спроса. Так, если возможно расширение спроса, особенно в условиях возрастающей доходности, и если преобладающая норма процента на инвестиции низка, то монополист будет склонен ради будущей выгоды на время назначать низкие цены, даже если это и повлечет за собой убыточное производство. Но поступать так невыгодно никому из многих конкурирующих между собой продавцов, поскольку лишь весьма незначительная доля будущей выгоды, получаемой в результате подобных действий, достанется каждому из них. Однако важно заметить, что создание нового спроса, которое иногда приписывают влиянию монополии, выгодно с точки зрения общества лишь в том случае, когда спрос действительно новый, чего не наблюдается, если уже существующий спрос перестает формироваться, замещаясь другим. Например, общество совсем не получает выгоды, когда железнодорожная компания, временно понижая тарифы, открывает сообщение в каком-то одном районе за счет отмены сообщения в другом, анало-

---

<sup>1</sup> При объединении компаний на короткое время соглашения между железнодорожными фирмами иногда предполагают договоренность о скорости движения; между некоторыми (но не всеми) членами корабельных ассоциаций заключаются соглашения относительно числа рейсов, разрешаемых различным членам ассоциации (Royal Commission on Shipping Rings, Report, p. 23).

<sup>2</sup> Royal Commission on Shipping Rings, Report, p. 108.

гичном по расположению. Точно так же общество не получает какой-либо выгоды, когда в результате подобной же политики некий ринг торговцев, контролирующих рынок, склоняет людей, прежде находивших определенное удовольствие от ношения кринолинов и не получавших такого удовольствия от узких юбок, к тому, чтобы они испытывали такое же удовлетворение от ношения узких юбок, а не кринолинов. Наши рассуждения наводят на мысль, что временные преимущества простой монополии, о которых упоминалось выше, как правило, весьма незначительны по сравнению с отмеченными ее недостатками, неизбежными в долгосрочном аспекте.

§ 5. До сих пор в ходе исследования мы предполагали, будто вхождение в отрасли, где утвердилось простое монополия, настолько затруднено или ограничено, что в них невозможно вовлечь какие-либо ресурсы, кроме тех, которые там уже применяются. Как правило, это условие выполняется на деле, ибо в противном случае вряд ли стоило бы тратить силы на достижение соглашения о монополии. И тем не менее порой заключаются соглашения о монополии без установления барьеров вхождения в отрасль. Легко показать, что в подобных условиях величине национального дивиденда наносится ущерб больший, нежели при той же самой монополистической политике цен, сопровождаемой ограничением вхождения в данную отрасль. Вообще говоря, происходит следующее. Величина предельного общественного чистого продукта, создаваемого за счет фактически используемых в монополизированной отрасли ресурсов, в точности такая же, какой она была бы при условии существования барьеров вхождения в отрасль. В действительности же в каком-то другом месте изымаются из использования ресурсы и передаются в данную отрасль. Эти избыточные ресурсы окажутся для отрасли бесполезными или же с их помощью произведут соответствующее количество новых ресурсов, заведомо ненужных. Таким образом, величина дивиденда опустится ниже того уровня, на котором она сохранялась бы при условии ограничений на вхождение в отрасль; это сокращение дивиденда будет обусловлено разницей в производительности тех ресурсов, которые выгодно применять в монополизированной отрасли, и производительности ресурсов, от использования которых выручка отрасли была бы достаточной для обеспечения обычного дохода. Приведенные рас-

суждения, разумеется, не доказывают, что ограничения на вхождение в отрасль, где утвердилась монополия, желательны с точки зрения общества, ведь вполне может случиться, что свободное вхождение в отрасль вынудит монополиста изменить свою политику и вести себя так, как диктуют условия конкуренции. Наши рассуждения доказывают лишь, что ограничения на вступления в отрасль полезны в тех (возможно, исключительных) случаях, когда устранение данных ограничений не в состоянии сказаться на проводимой монополией политике цен<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Обратим внимание читателя на особый случай. Предположим, что в результате одного производственного процесса появляются два, составляющие некое целое продукта; производство одного из них контролируется монополией, другого — нет. Следовательно, при условии, что вхождение в отрасль ограничено, простая монополия позволит произвести товара меньше, чем можно было бы произвести в условиях простой конкуренции. Тогда один из двух составляющих целое продуктов (производство которого не контролируется монополией) будет реализован полностью, а другой, возможно, придется частично выбросить. Если же вхождение в отрасль не ограничено, то в нее поступит новых ресурсов больше, чем было бы возможно в условиях простой конкуренции. Это означает, что выпуск и сбыт «составного» продукта (при условии, что нет монополии) увеличится по сравнению с выпуском и сбытом в условиях простой конкуренции. Возможно (но маловероятно), что в конечном счете в такой отрасли образуется больший излишек для потребителя, чем это было бы возможным в условиях простой конкуренции.

## Глава XVI

### МОНОПОЛИЯ, ПРАКТИКУЮЩАЯ ДИСКРИМИНАЦИЮ

§ 1. До сих пор мы исходили из того, что монополизация (поскольку она вообще наблюдается) приобретает простую форму, не предполагая ценовой дискриминации в отношении различных покупателей. Теперь же необходимо отметить, что это не единственно возможная разновидность монополизации. Власть осуществлять дискриминацию иногда выступает вместе с монополистической властью; когда дело обстоит именно так, применение дискриминационных мер влечет за собой определенные последствия. Поэтому важно определить, при каких обстоятельствах и в какой мере монополисты в состоянии прибегать к дискриминации и пользоваться ее выгодами.

§ 2. Условия, при которых дискриминация приписит монополисту наибольшие выгоды, складываются, когда цена спроса на любую единицу товара не зависит от продажной цены любой другой единицы этого товара. Это означает, что всякая единица товара не может заменить всякую другую единицу; тем самым можно сделать два вывода. Первое: невозможно какую-нибудь из единиц товара, проданную на одном рынке, передать на другой рынок. Второе: ни одну из единиц спроса, предъявляемого на одном рынке, нельзя перевести на другой рынок. Первый вид трансфертов в пояснениях не нуждается, второй же — вещь довольно тонкая. О таком трансферте речь идет в тех случаях, когда, скажем, на перевозку угля, добываемого в пунктах А и Б, устанавливаются различные тарифные ставки, тогда в районе, где тарифы ниже, добыча угля возрастает, а значит, возрастает и спрос на перевозки, ущерб же терпит район, где тарифы выше. Чтобы сложились условия, в наибольшей степени благоприятствующие политике дискриминации, следует исключить вероятность трансфертов того и другого рода. В реально существующей монополистической практике охарактеризованные выше

возможности «переключения» спроса либо отсутствуют, либо наблюдаются в неодинаковой степени. Ниже приведен ряд соответствующих примеров.

§ 3. Единицы товара совершенно не поддаются перераспределению, если речь идет об услугах продавца его непосредственным клиентам: услугах врачей, адвокатов, учителей, дантистов, владельцев гостиниц и т. п. Предложение врача о взимании с одних пациентов более низкой платы, чем с других, не может привести к тому, что пациенты одной группы станут посредником при предоставлении услуг, необходимых пациентам другой группы. Услуги, связанные с непосредственной обработкой товаров, предъявленных продавцу, например услуги по транспортировке различных изделий, также совершенно не поддаются перераспределению. Предложение железной дороги о применении одного тарифа за перевозку меди в расчете за тонно-милю и другого, более низкого тарифа за перевозку угля не может привести к возникновению каких-либо посреднических отношений, так как физически невозможно превратить медь в уголь, затем перевезти и совершить обратное превращение. В несколько меньшей степени сказанное относится к услугам, которые обычно предоставляются частным домовладельцам. Примерами могут служить покупаемые ими газ и вода. Здесь переуступка услуги не исключена совершенно, так как при достаточных затратах денег и при известных усилиях можно перераспределить услуги для их использования в другом месте. В меньшей мере невозможность перераспределения характерна для товаров, трансферу которых препятствует лишь высокая стоимость транспортировки или взимание таможенных пошлин. При этом, насколько возможно (или невозможно) перераспределение товара между рынками, в отношении которых предполагается практиковать дискриминацию, зависит, очевидно, от расстояния, на котором они расположены один от другого, от величины таможенных пошлин. Таким же образом передачу товара с одного рынка на другой можно, так или иначе, затруднить искусственным путем, навязав покупателям условия, предусматривающие штраф за перепродажу товара. Например, в Рурском каменноугольном бассейне в (довоенных) соглашениях синдиката с промышленными потребителями предусматривалось, что «перепродажа железным дорогам, заводам по производству газа, кирпичным заводам, пред-

приятиям по обжигу извести, а также переправка с первоначального пункта назначения штрафуются путем добавления 3 марок к продажной цене каждой тонны угля»<sup>1</sup>. Если такого рода соглашений нет, если не приходится нести расходы на перевозки и таможенные пошлины, то складываются условия, позволяющие осуществлять беспрепятственное перераспределение товаров.

§ 4. Единицы спроса на данный товар практически совершенно не поддаются перераспределению с одного рынка на другой при условии, что этот товар готов для конечного потребления, а рынки, в отношении которых практикуется дискриминация, различаются по уровню зажиточности покупателей. Очевидно, к примеру, что готовность врачей взимать с неимущих плату меньшую, чем с имущих, не приведет к тому, что богатые превратятся в бедняков, чтобы меньше платить врачам. Равным образом предоставление транспортных услуг торговцам как углем, так и медью по различному тарифу не ведет к тому, что какой-либо торговец медью станет торговать углем ради более низких транспортных издержек. Несомненно, что в обоих упомянутых случаях некоторое перераспределение спроса *возможно* в результате успешного обмана, например когда некоторые богатые люди выдают себя за неимущих, а медь перевозят под видом угля, однако такого рода явления не имеют большого практического значения. Любопытно отметить, что торговцы нередко пытаются искусственным путем затруднить перераспределение спроса, о котором речь шла выше; для этого они присваивают товарам различного качества товарные знаки, специальные марки, используют разную упаковку и т. п.; все это делается с целью помешать потенциальным покупателям товаров, цена которых значительно выше издержек производства, переключить спрос на те товары, которые продаются с более низкой прибылью<sup>2</sup>. Невысока также степень перераспределения спроса в отношении услуг, оказываемых

---

<sup>1</sup> Walker. Combination in the German Coal Industry, p. 274.

<sup>2</sup> Следует, однако, отметить, что, хотя иногда применение товарных знаков и служит простым способом установления монополистической власти, существуют веские причины, чтобы защитить их от посягательств со стороны законодательных органов, так как «тем самым создается стимул для выпуска удовлетворительных изделий». — см. *American Economic Review Supplement*, vol. VI, 1916, p. 177.



гостиницами в сезон, и услуг, оказываемых вне сезона; в то же время значительные различия в стоимости услуг побудили бы многих проводить свой отпуск в другое время. Еще меньше возможности перераспределения спроса для рынков услуг, оказываемых железнодорожным транспортом при перевозках из А в Б, когда торговцы, находящиеся в А, хотят отправить данный товар сразу в Б, а торговцы, находящиеся в В, намерены отправить этот товар в Б через А. При этом большие различия в тарифах побудили бы переместить производство из менее выгодного (где оно развивалось бы при обычных условиях) в более выгодный пункт. О возможностях полного перераспределения спроса можно говорить в тех случаях, когда рынки различаются каким-либо «символом», присвоение которого не связано с затратами, например тогда, когда железные дороги ввели бы один тариф с пассажиров, везущих карандаши, а другой — с пассажиров, не везущих карандаши. Немедленным следствием дискриминации такого рода явилось бы перераспределение *всего* спроса с менее выгодного на более выгодный рынок, и дискриминация не дала бы монополисту каких бы то ни было преимуществ.

§ 5. При условии, что перераспределение единиц товара, с одной стороны, и единиц спроса — с другой, в определенной степени невозможно, так что дискриминация становится выгодной, взаимоотношения между продавцом-монополистом и каждым покупателем приобретают, строго говоря, форму двусторонней монополии. Следовательно, условия контракта между ними (в теоретическом плане) неопределенны и зависят от исхода того «торга», социальные последствия которого рассмотрены в конце гл. VIII. При выработке железнодорожной компанией условий контракта с немногими крупными отправителями элемент неопределенности может приобрести важное значение. Обычно же подобная дискриминация представляет практический интерес в том случае, когда контракт заключает не один крупный продавец с несколькими крупными покупателями, а один крупный продавец с многими сравнительно мелкими покупателями. В последнем случае потерять заказ одного покупателя для продавца-монополиста куда менее важно, чем для всякого из многих покупателей, поэтому (если не принимать в расчет возможность объединения покупателей) все они почти обязательно согласятся

с ценой продавца-монополиста. Они поймут, что бесцельно пытаться выторговать уступки, и будут покупать то, что им предлагают, пока условия продавца позволяют им покупать любой *излишек* для потребителя. Далее я буду исходить из того, что покупатели поступают именно так. При таком предположении можно провести различие между тремя уровнями власти монополиста, позволяющей ему осуществлять дискриминацию. Первый уровень выражается в назначении различных цен на все различные единицы товара, так что цена каждой из этих единиц равна соответствующей цене спроса, и у покупателя не остается какого-либо излишка для потребителя. Второй уровень предполагает, что монополист в состоянии установить  $n$  различных цен, вот почему все единицы товара, на которые назначена цена спроса, превышающая  $x$ , продаются по цене  $x$ , а все единицы с ценой спроса меньше  $x$ , но превышающей  $y$ , продаются по цене  $y$  и т. д. Третий уровень означает, что монополист в состоянии выделить среди своих покупателей  $n$  различных групп, которые можно в большей или меньшей мере практически различать между собой, и монополист способен назначать свою монопольную цену покупателям из каждой группы. Необходимо отметить, что дискриминация этого уровня коренным образом отлична от дискриминации двух других уровней, в том отношении, что она может быть связана с отказом предпринимателя удовлетворить на одном рынке спрос, отражающийся в ценах выше тех, по которым продаются товары, удовлетворяющие спрос на другом рынке.

§ 6. Хотя в теоретическом плане возможны все три уровня власти, позволяющей проводить дискриминацию с практической точки зрения, они неравнозначны. Более того, в реальной жизни встречается лишь дискриминация третьего уровня. Несомненно, можно представить себе условия, при которых даже формируется власть, обеспечивающая дискриминацию первого уровня. Если поведение всех покупателей характеризуется совершенно одинаковыми графиками спроса<sup>3</sup>, такого рода дискриминация может

---

<sup>3</sup> График спроса индивида на любой товар — это перечень различных количеств данного товара, которые он склонен купить при различных уровнях цен (см.: A. Marshall. Principles of Economics, p. 96).

выражаться в отказе монополиста продавать товар партиями, меньшими по объему, чем то количество товаров, которое каждый покупатель запрашивает в единицу времени, а также в установлении цены партии товаров на таком уровне, что, с точки зрения покупателя, приобретение партии товара становится оправданным, но не более того. Так, хотя каждый покупатель, который уже располагает 99 единицами товара, готов заплатить 1 шиллинг за 100-ю его единицу, он предпочтет скорее отдать 300 шиллингов за 100 единиц товара, чем остаться вовсе без товара; при этом монополист может определить объем партии в 100 физических единиц товара и назначить за всю продаваемую партию 300 шиллингов. Если же покупатели не объединены, то число проданных единиц товара будет таким же, как если бы его продавали по шиллингу за физическую единицу, а в действительности физические единицы товара, удовлетворяющего спрос различной степени остроты, будут продаваться по различным ценам. Однако такого рода дискриминация (будь то полностью или частично) на практике едва ли осуществима, ведь и графически кривые индивидуального спроса, на основе которых складывается кривая рыночного спроса, как правило, далеко не одинаковы. По этой причине анализ данной формы дискриминации представляет чисто академический интерес<sup>4</sup>. Дискриминация первого уровня возможна не только в форме, описанной выше, но и путем тщательного проведения сделок с каждым отдельным покупателем. Такой метод, однако, сопряжен с огромными издержками и усилиями. Кроме того, поскольку осуществление дискриминации подразумевает при этом ведение торга с отдельными индивидами, возможны не только ошибки, но и подкуп агентов монополиста. Даже перечисленных соображений, как правило, достаточно, чтобы монополисты неохотно прибегали к подобной форме дискриминации; а будь они склонны осуществлять ее, то, учитывая связанную с ней значительную опасность нечестной конкуренции, государство едва ли могло бы предоставить монополистам полную свободу действий. «Каковы бы ни были денежные выгоды монополиста, связанные с возможностью получать плату на каждом этапе транспортировки товара, произвольный характер та-

---

<sup>4</sup> См. мою статью "Monopoly and Consumers' Surplus", где проведен подобный анализ, в: *Economic Journal*, September, 1904.

рифной системы этого рода чреват столь значительной неопределенностью и столь серьезными злоупотреблениями, что мы вынуждены ее осудить»<sup>5</sup>. Таким образом, всегда действуют мощные факторы, побуждающие или вынуждающие монополистов действовать в соответствии с общепризнанными правилами и обнародовать тарифы, охраняемые, насколько это возможно, от пагубного влияния практики тайных скидок. Это означает, что монополисты не могут (разве что складываются чрезвычайные обстоятельства) прибегать к дискриминации первого и второго уровней; практический же интерес представляет главным образом дискриминация третьего уровня.

§ 7. Монополия *en* *купе* с дискриминацией третьего уровня не является понятием четко определенным. Теоретически возможно разделить любой рынок бесконечным количеством способов, причем какие-то одни из этих способов окажутся выгоднее, с точки зрения монополиста, чем другие. Если бы монополист в данном случае располагал полной свободой действий, он предпочел бы так разделить рынок, что низкая цена спроса в секторе А превышала бы самую высокую цену спроса в секторе Б и т. д. по всему рынку. Когда эластичность совокупного спроса на всех рынках повсеместно превышает 1, возникают условия, соответствующие возможности осуществления дискриминации второго уровня, ибо самая низкая цена спроса для каждой группы покупателей — это также цена, рассчитанная на получение от них максимального монопольного дохода. Если же эластичность совокупного спроса не превышает повсеместно 1, то цена, обеспечивающая монополисту наибольший доход за счет продажи некоторым покупателям, будет выше самой низкой цены спроса для этих

---

<sup>5</sup> Colson. Cours d'économie politique, vol. VI, p. 211. Несправедливая дискриминация подобного рода возможна в тех особых случаях, когда железнодорожная компания сама служит крупным производителем того или иного товара, скажем угля, который она же транспортирует своим конкурентам-производителям. Чтобы предупредить явные злоупотребления, к которым может привести такое положение вещей, «товарная статья» закона Хэпберна, принятого в США в 1906 г., запрещает любой железнодорожной компании перевозить из штата в штат любые товары, которые она сама добывает или производит. Закон, однако, не запрещает железнодорожной компании перевозить товары, производимые фирмой, большинство акций которой принадлежит этой компании, поэтому подобный закон можно обойти без особого труда (см.: Jones. The Anthracite Coal Combination, p. 190 et, seq.).

покупателей, следовательно, сформируются совершенно иные условия. Во всяком случае, такое разделение рынка, при котором самая низкая цена спроса в одном из его секторов оказывается выше самой высокой цены спроса в другом и т. д., с точки зрения монополиста, лучше любого другого разделения. На деле свобода действий монополиста ограничена для него необходимостью поступать в соответствии с общепризнанными правилами, о чем уже говорилось. Эти правила побуждают его выбирать в качестве секторов рынка такие группы покупателей, которые так или иначе явно различаются между собой. Кроме того, поскольку неблагоприятное общественное мнение способно повлечь за собой принятие законодательных мер, выбор монополиста не должен оскорблять общественное чувство справедливости, поэтому он не будет выделять совершенно новые группы покупателей и объединять их, а воспользуется уже существующими, естественно сложившимися различиями. Но и это еще не все. При определенных обстоятельствах невозможность перераспределить товары с одного рынка на другой не является абсолютной, а относится лишь к определенным рынкам, которые формируются независимо от желания монополиста. Так, существование таможенных пошлин или высоких транспортных расходов, связанных с ввозом импортных товаров через границу страны в любом месте (подобные условия легче всего складываются в островной стране), позволяет продавцу назначать внутри страны более высокую цену за свою продукцию, чем за рубежом, не рискуя при этом навлечь на себя возврат и перепродажу уже экспортированных товаров. Становится очевидным, что монополист не может надеяться так разделить рынок на сектора, чтобы такое разделение вполне отвечало его идеалу, но может, однако, найти такой вариант разделения, при котором цены спроса лишь на немногие товары, продаваемые в одном секторе рынка, будут ниже самой высокой цены спроса товаров, продаваемых в другом секторе другим, и т. д.

§ 8. Теперь я перехожу к анализу последствий дискриминации и, как и в предыдущей главе, начну с исследования монополизированных отраслей, доступ в которые ограничен. Анализ будет полным, если принять во внимание, что в действительности спрос любого покупателя на  $r$ -ю единицу товара иногда отчасти зависит от цены, по кото-

рой этот товар продают другим покупателям<sup>6</sup>. При условии, что рынки, таким образом, взаимозависимы, вопрос усложняется; и хотя основные выводы не становятся столь определенными, вопрос, как представляется, не требует коренного пересмотра. Поэтому на последующих страницах я буду исходить из предположения, что количество товара, на которое предъявлен спрос в данном секторе рынка, определяется лишь ценой, преобладающей в данном секторе рынка. Такой подход позволяет воспользоваться тем же общим методом, к которому мы прибегали до сих пор.

§ 9. Как уже указывалось, практический интерес для исследователя представляет монополия *вкуне* с дискриминацией третьего уровня. Но прежде, чем переходить к ее анализу, полезно рассмотреть более простую проблему, связанную с обеими простейшими формами дискриминации. Легко увидеть, что в условиях монополии *вкуне* с дискриминацией первого уровня монополисту неизменно выгодно осуществлять инвестиции в идеальном объеме и выпускать продукцию в идеальном количестве. Это означает, что в условиях как постоянной, так и убывающей доходности (с учетом влияния налогообложения на ренту) величина дивиденда при существовании монополии *вкуне* с дискриминацией первого уровня будет такой же, как и при наличии простой конкуренции. В условиях же возрастающей или убывающей доходности (когда влияние налогообложения на ренту не учитывается) величина национального дивиденда всегда будет больше, чем при простой конкуренции. Размер этого превышения зависит от того, насколько объем выпуска продукции, соответствующего условиям простой конкуренции, отклоняется от идеального объема. Это отклонение, очевидно, тем больше, чем выше эластичность спроса на товар, производимый данной отраслью, и чем больше несоответствие условий предложения условиям постоянной доходности (т. е. доходность либо возрастает, либо, если не принимать во внимание влияние на ренту, убывает). Наконец, следует отметить, что если преобладают условия возрастающей доходности, то существование монополий *вкуне* с дискриминацией первого уровня *может* привести к увеличению национального дивиденда более специфическим путем. Она *может* повлечь за собой зна-

---

<sup>6</sup> См. выше: ч. II, гл. X, § 9.

чительные по объему желательные (в социальном отношении) инвестиции в отрасль, в которую в условиях простой конкуренции вообще никто не был бы заинтересован вкладывать капитал. Как показано в Приложении III, такой результат наиболее вероятен, если 1) возрастание доходности настолько сильно, что при прочих равных условиях небольшое увеличение объема продукции влечет за собой значительное снижение удельных затрат, и 2) спрос на товар или услугу эластичен, пока (при прочих равных условиях) цены не установились на достаточно низком уровне<sup>7</sup>.

§ 10. Нетрудно видеть, что последствия установления монополии *вкуне* с дискриминацией второго уровня приближаются к последствиям установления монополии *вкуне* с дискриминацией первого уровня по мере того, как увеличивается число вариантов цены, которую монополист может назначать (подобным образом площадь многоугольника, вписанного в окружность, приближается к площади круга по мере увеличения числа сторон). Обозначим объем продукции, соответствующий условиям дискриминации первого уровня (иначе говоря, идеальный объем) через  $a$ . Тогда установление монополии второго уровня будет означать, что выпуск продукции меньше, чем  $a$ , но он будет тем больше приближаться к  $a$ , чем больше число вариантов цены, которую вправе назначить монополист, — чем больше это число, тем ближе стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого благодаря вложенным в соответствующую отрасль ресурсам, к стоимости предельного общественного чистого продукта в целом.

§ 11. Анализ монополии *вкуне* с дискриминацией третьего уровня сопряжен с большими трудностями, чем анализ любой из более высоких форм дискриминации. При изучении последних мы могли воспользоваться простым соотношением совокупного объема выпускаемой продукции (который определяется различными условиями) и объема выпускаемой продукции, который я назвал идеальным. В зависимости от того, превышает фактический объем выпускаемой продукции идеальный объем, меньше или равен ему, мы можем сделать вывод о том, что стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря вложению ресурсов в данную отрасль, меньше

---

<sup>7</sup> См. Приложение III, § 9.

стоимости предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря использованию всех ресурсов, больше или равна ей. Однако в условиях, когда установилась монополия *вкупе* с дискриминацией третьего уровня, соотношение между фактическим и идеальным объемами выпускаемой продукции уже не является достаточно показательным. Причина состоит в следующем: если удовлетворен спрос, отражаемый ценой спроса  $p$ , это не означает (как предполагалось до сих пор), что насыщается весь спрос, отражаемый ценами спроса, превышающими  $p$ . Напротив, монополист может полностью насытить спрос на одном рынке, где цены спроса превышают  $p$ , и в то же время он может отказаться от удовлетворения спроса, представленного ценами ниже  $(p+h)$ . Отсюда следует, что инвестированные в данную отрасль ресурсы можно разделить на несколько различных частей, причем создаваемые с помощью каждой из них предельные общественные чистые продукты неодинаковы по стоимости. Следовательно, нас теперь должно интересовать не то, как стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого с помощью вложенных в данную отрасль ресурсов, соотносится со стоимостью предельного общественного чистого продукта, создаваемого с помощью всех ресурсов, а то, как соотносится со стоимостью этой последней различные стоимости предельного общественного чистого продукта, создаваемого с помощью ресурсов, инвестируемых с целью «наполнения» каждого из различных рынков данной отрасли. Тогда выпускаемая в идеальном объеме продукция уже не будет у нас представлять собой единое целое, это будут отдельные объемы, продаваемые на отдельных рынках. Данный объем продукции всей отрасли может быть разделен между этими рынками различным образом, при этом стоимость предельных общественных чистых продуктов будет разделена в зависимости от разбиения данного объема продукции. Поэтому исследовать воздействие монополии *вкупе* с дискриминацией третьего уровня на объем выпускаемой продукции — значит сделать лишь первый шаг на пути изучения вопроса о том, как влияет установление подобной монополии на соотношение стоимостей предельного общественного чистого продукта, создаваемого в различных сферах экономики (а также о том, каковы особенности, в данном случае связанные с простой монополией и соответственно с простой конкуренцией). И тем



не менее такой анализ полезен. Чтобы облегчить его проведение, предположим, что спрос на продукцию данной отрасли может удовлетворяться над двух рынках — А и Б, в отношении которых возможна ценовая дискриминация; зададимся теперь прежде всего вопросом, будет ли объем продукции в абсолютном выражении, производимой в условиях монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня, больше (или меньше), чем объем продукции, производимой в условиях простой монополии и соответственно простой конкуренции.

§ 12. При сравнении объема продукции, производимой в условиях монополии, которая практикует дискриминацию третьего уровня, с объемом продукции, производимой в условиях простой монополии, целесообразно различать три основных случая. Во-первых, пусть в условиях простой монополии интересующий нас товар потребляется как в А, так и в Б. Тогда нет достаточных оснований предполагать, будто объем продукции, производимой в условиях монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня, будет выше (или ниже) объема продукции, производимой в условиях простой монополии; если кривые спроса и предложения в данном случае суть прямые линии, то обе величины равны<sup>8</sup>. Во-вторых, предположим, что в условиях простой монополии товар потребляется в А, но не в Б. В этом случае невозможно, чтобы введение дискриминационных мер привело к уменьшению объема выпускаемой продукции. Напротив, если спрос в Б сколько-нибудь значителен, можно будет наблюдать расширение производства. Это расширение будет особенно заметным, если спрос в Б характеризуется эластичностью, а предложение товара подчиняется закону возрастающей доходности. Подобные условия нередко складываются тогда, когда картели систематически продают свою продукцию преднамеренно по низким ценам на рынках (зарубежных и т. п.), где они испытывают конкуренцию. Отсюда можно сделать любопытный практический вывод: если производство товара, которое осуществляется в условиях возрастающей доходности, монополизировано, то интересам покупателей в стране-производителе соответствует разрешение на продажу монополистом продукции за рубежом по более низким ценам, чем внутри страны, а не запрещение подобной

---

<sup>8</sup> См. Приложение III, § 11.

дискриминации при одновременном допущении монополии. Сделанный вывод нельзя опровергнуть, даже если ссылаться на сравнительно передовые отрасли, где товар используется в качестве сырья, ведь продажа его на рынках других стран по складывающимся там рыночным ценам не позволяет иностранным потребителям получать этот товар по существенно более низкой цене, чем прежде. Наконец, представим себе, что в условиях простой монополии товар не потребляется ни в А, ни в Б. В этих случаях принятие дискриминационных мер, как совершенно ясно, не может повлечь за собой сокращения производства. Возможно, что оно приведет к увеличению объема выпускаемой продукции. Последнее вероятно при условии, названном в следующем параграфе; согласно этому условию, при монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня, может производиться некоторый объем продукции, тогда как при простой конкуренции продукция не производится.

§ 13. Теперь необходимо сравнить объемы продукции, производимой в условиях монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня, и продукции, соответствующей условиям простой конкуренции. При предположении о постоянной доходности и убывающей доходности (два случая) в условиях монополии, практикующей дискриминацию любого уровня, очевидно, нельзя произвести продукции больше, чем в условиях простой конкуренции. Монополия, практикующая дискриминацию третьего уровня, предполагает, должно быть, производство меньшего объема продукции, чем ее производилось бы в условиях простой конкуренции. Когда же преобладают условия возрастающей доходности, проблема усложняется. В предыдущем параграфе было доказано, что при этом в условиях монополии *вкуне* с дискриминацией первого уровня объем выпускаемой продукции будет выше, чем он был бы в условиях простой конкуренции. Более того, очевидно, что дискриминацию третьего уровня все в большей мере можно считать совпадающей с дискриминацией первого уровня, по мере того как число рынков, между которыми можно распределить спрос, приближается к числу единиц товара, на которые представляется спрос. Следовательно, в условиях возрастающей доходности монополия *вкуне* с дискриминацией третьего уровня может обусловить превышение объема выпускаемой продукции над его конкурентоспособным уровнем, и это случится с тем большей вероят-

ностью, чем многочисленнее рынки, в отношении которых возможна дискриминация. Иногда (однако, разумеется, не столь часто, как в условиях монополии, практикующей дискриминацию первого уровня) монополия, практикующая дискриминацию третьего уровня, обусловит все-таки выпуск продукции, в то время как в условиях простой конкуренции никакой продукции не производилось. Если же при этом учесть практические ограничения, стоящие на пути формирования достаточного числа рынков и на пути обеспечения свободы для монополиста в деле формирования этих рынков наиболее благоприятным для него способом, то в целом представляется крайне маловероятным, чтобы в любой взятой наугад отрасли в условиях монополии *вкуне* с дискриминацией третьей ступени производилось бы столько продукции, сколько ее производилось бы в условиях простой конкуренции.

§ 14. В предшествующих параграфах мы сравнивали *абсолютный объем* продукции, производимой в условиях монополии *вкуне* с дискриминацией третьего уровня, с абсолютным объемом продукции, выпускаемой в условиях простой монополии и соответственно простой конкуренции. Следующий шаг заключается в выяснении вопроса о том, в какой мере объем выпускаемой продукции соответствует идеальному в этих различных условиях. Сказанное выше позволяет сделать общий вывод: какой бы ни была доходность, в условиях практикующей дискриминацию третьего уровня монополии объем продукции будет, по всей вероятности, ближе к идеальному, чем в условиях простой монополии; но он не будет ближе к идеальному, чем в условиях простой конкуренции. Этот объем *должен* быть ближе к идеальному по сравнению с нулевым выпуском продукции при простой конкуренции, если выполняются следующие условия: 1) существует идеальный объем выпускаемой продукции (отличный от нулевого объема); 2) при простой конкуренции выпуск продукции прекращается; 3) монополия, практикующая дискриминацию третьего уровня, обеспечивает какой-то выпуск продукции.

§ 15. Теперь вернемся к соображениям, высказанным в § 11. Там говорилось, что, когда речь идет о монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня, мера ответственности фактического совокупного объема выпускаемой в данной отрасли продукции идеальному объему не является решающим критерием, как в других случаях. Пред-

положим, например, что в условиях монополии этого рода объем выпускаемой продукции ближе к идеальному, чем в условиях простой монополии или простой конкуренции. Из этого нельзя сделать вывод, будто стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью использованных в данной отрасли ресурсов, приблизилась к стоимости частей предельного общественного чистого продукта в целом. Ибо теперь такого понятия, как стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью использованных в данной отрасли ресурсов, более не существует. Различные подразделения отрасли обеспечивают создание различных по стоимости частей предельного общественного чистого продукта. Стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью ресурсов, удовлетворяющих потребности рынков, где цены сравнительно низки, ниже стоимости предельного общественного чистого продукта ресурсов, «работающих» на рынки с более высокими ценами. Поэтому, даже когда в какой-либо отрасли монополия, практикующая дискриминацию, обеспечивает более полное приближение совокупного объема продукции к идеальному по сравнению с простой монополией или простой конкуренцией, отсюда не вытекает, что достигается большее равенство между стоимостями частей предельного общественного чистого продукта по отрасли в целом. Однако подобный результат еще не означает, что исследование окончено. Можно показать, *далее*, что, когда какая-нибудь отрасль выпускает продукцию в условиях ценовой дискриминации, равенство между частями предельного общественного чистого продукта в целом будет наблюдаться реже, чем в том случае, когда продукция такого же объема производится при одинаковых ценах. Пусть стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого с помощью всех ресурсов, равна  $P$ ; пусть, далее, количество ресурсов, инвестированных в данную отрасль, таково, что если товар продается на всех рынках по одинаковой цене, то стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого с помощью ресурсов, использованных для обеспечения каждого из этих рынков, составляет  $p$ . В этом случае, если в данной отрасли применяют такое количество ресурсов, но на одних рынках товар продают по более высокой цене, чем на других, то стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью

ресурсов, используемых для наполнения рынков, где цены сравнительно высоки, будет выше  $p$ , а стоимость ресурсов, используемых для наполнения рынков, где цена сравнительно низкая, — меньше  $p$ . Это означает, что среднеквадратическое отклонение (наша мера неравенства) этих различных стоимостей от  $P$  будет больше, чем оно было бы, если бы все стоимости равнялись  $p$ . Следовательно, вероятность того, что монополия, практикующая дискриминацию третьего уровня, будет способствовать равенству по стоимости частей предельного общественного чистого продукта, в большей степени, чем простая монополия (или простая конкуренция), ниже вероятности того, что монополия, практикующая дискриминацию третьего уровня, будет больше способствовать выпуску идеального объема продукции. Поэтому меньше и вероятность того, что она станет в большей мере способствовать увеличению национального дивиденда по сравнению с простой монополией и простой конкуренцией.

§ 16. До сих пор мы предполагали, что монополия, практикующая дискриминацию, обладает также способностью ограничивать вхождение в монополизированную отрасль. Когда это условие не выполняется, можно рассуждать так, как мы это делали в конце предшествующей главы. Ресурсы привлекаются в отрасль до того момента, пока от их вложения в данную отрасль можно рассчитывать на получение такой же прибыли, как и от вложения в другие отрасли. Пока сохраняются монопольные цены, это означает, что большая часть ресурсов, привлеченных в отрасль таким путем, не используется и не обеспечивает какого бы то ни было чистого продукта. Поэтому очевидно, что при отсутствии ограничений на вхождение в отрасль со стороны монополии, практикующей дискриминацию, национальный дивиденд страдает меньше, нежели при существовании монополии, практикующей дискриминацию и ограничивающей другим вхождение в отрасль. Но, как и в условиях простой монополии, в данном случае может оказаться желательным запрет ограничений на вхождение в отрасль, так как при отсутствии ограничений выше вероятность того, что власть монополии в конечном счете будет подорвана.

## Глава XVII

### ОСОБАЯ ПРОБЛЕМА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ТАРИФОВ

§ 1. Наше исследование в предыдущей главе неизбежно носило несколько отвлеченный характер. Оно представляет, однако, практический интерес и весьма важно в связи с проблемой взимания платы за воду, газ и электричество в тех случаях, когда их поставляют разным группам потребителей или поставляют для достижения различных целей. Еще более значительный интерес проблема представляет в связи с тарифными ставками, которые устанавливаются железнодорожными компаниями. Много споров было между теми, кто считает, что при разработке тарифа следует основываться на принципе «затрат, связанных с предоставлением услуги» (*the cost of service principle*), и теми, кто склонен исходить из принципа «ценности услуги» (*the value service principle*)<sup>1</sup>. Принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», отражает, в сущности, условия простой конкуренции, рассмотренной в гл. X; принцип «ценности услуги» отражает условия монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня. В свете сказанного выше спорный вопрос можно легко разрешить, и он будет рассмотрен в настоящей главе. Нас не интересует обстоятельство, о котором шла речь в гл. XV, а именно: железнодорожная компания, располагающая возможностью осуществлять дискриминацию, может счесть для себя выгодным временно взимать исключительно низкую плату за перевозку между определенными пунктами или за перевозку определенных товаров, чтобы создать допол-

---

<sup>1</sup> Интересно отметить, что проблема распределения платы за торговые услуги, оказываемые розничными предприятиями, между различными продаваемыми товарами весьма схожа с проблемой железнодорожного тарифа. Однако, когда речь идет о магазинах, возможно дополнительное затруднение: в целях рекламы торговцев может иногда продавать хорошо известный потребителям товар практически без прибыли.

нительный спрос; мы отвлекаемся здесь и от связанного с этим следующего обстоятельства: подобная политика (если речь идет о формировании действительно нового, а не просто о замещении существовавшего прежде спроса) может в большей мере, чем простая конкуренция (при условии, что условия простой конкуренции не нарушаются системой государственных субсидий), способствовать повышению экономического благосостояния (если не национального дивиденда<sup>2</sup>). Эти вопросы не требуют здесь дополнительного рассмотрения. Оставляя их в стороне, я предлагаю выяснить, каково значение (в конкретных формах) принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги», или простой конкуренции, и принципа «ценности услуги», или монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня, а затем сравнить обусловленные их применением последствия.

§ 2. Общеизвестно (за исключением тех случаев, когда предоставляемые одной категории потребителей транспортные услуги отпускаются совместно с услугами, предоставляемыми потребителям другой категории), что простая конкуренция обуславливает систему единых ставок в расчете за тонно-милю при оказании аналогичных услуг<sup>3</sup>. Ставка за оказание подобных услуг будет такова, что цена спроса и цена предложения совпадут; когда же услуги предоставляются железнодорожным транспортом в

---

<sup>2</sup> См. выше, ч. I, гл. III, § 4.

<sup>3</sup> Иногда, правда, утверждают, что это возможно лишь в том случае, когда условия, определяемые понятием «простая конкуренция», предполагают возможность неограниченного перераспределения продаваемых благ между покупателями, а также что конкуренция (кроме этого) вполне совместима с ценовой дискриминацией при оплате услуг, проданных лицам различных категорий железнодорожными компаниями и розничными торговцами, когда, наконец, грузы различных категорий перевозятся по разным ставкам, а плата за услуги розничных торговцев различна в отношении различных товаров (см.: G. P. Watkins. *The Theory of Differential Rates*. — *Quarterly Journal of Economics*, 1916, p. 693—695). Рассмотрев все это, можно убедиться в том, что в условиях, когда действительно господствует конкуренция, продавец А должен всегда стремиться переманить лучших покупателей продавца Б, предлагая им свои услуги по ценам несколько более низким, чем у Б; этот процесс в конечном счете неизбежно приведет к выравниванию всех ставок. Дискриминация, о которой речь шла выше, объясняется не тем, что отсутствует возможность неограниченного перераспределения благ, а тем, что в силу обычая или молчаливого сговора возникает элемент монополистической практики.

сочетании с другими услугами (например, с перевозкой безрельсовым транспортом или в упаковке), то взимается дополнительная плата. Этот общий анализ можно вкратце развить следующим образом.

Во-первых, действующая единая ставка в расчете за перевозку груза на данное расстояние в милях, которая в условиях простой конкуренции взимается на той или иной железной дороге, зависит от обстоятельств и расположения дороги. *Ceteris paribus* исключительно высокая плата за перевозку оправдана, если дорога проложена, например, в горах, где строительство сопряжено с особенно крупными затратами, или же там, где интенсивность движения сильно колеблется во времени<sup>4</sup>; ведь при названных условиях цена предложения всех перевозимых по этой дороге грузов особенно высока. Подобным же образом особенно высокая плата за перевозку *ceteris paribus* оправдана, если дорога проложена в малонаселенной местности, где объем перевозок невелик, или в районе с таким рельефом местности, который позволяет заменить сухопутный транспорт водным при транспортировке отдельных видов грузов; такого рода условия изображаются понижающейся кривой спроса, в то время как кривая предложения свидетельствует о возрастании доходности; затраты на строительство и эксплуатацию железной дороги, приспособленной для обслуживания незначительного по своему объему товарооборота, в этом случае пропорционально выше затрат на предоставление транспортных услуг в крупных масштабах. Несомненно, что подобные соображения были приняты в расчет при установлении в Британской парламентской транспортной классификации различных *максимальных ставок* для разных дорог, хотя сама классификация, разумеется, одинакова для всех дорог.

Во-вторых, в условиях ~~простой~~ конкуренции отступления от единой ставки за перевозку груза на данное расстояние в милях возможны в той мере, в какой покупатели транспортных услуг требуют одновременно предоставления и других сопутствующих услуг, требующих затрат. Необходимое в данном случае применение ставок совершенно аналогично тем поправкам, которым подвергается цена обыкновенного хлопчатобумажного полотна, поставляемого

---

<sup>4</sup> См.: Williams. *Economic of Railway Transport*, p. 212.



по ценам сифф\* покупателям, проживающим на различном расстоянии от места производства полотна. Так, цена перевозки товаров того или иного вида должна быть относительно низкой, когда применяют метод упаковки, удобный с точки зрения перевозки по железной дороге. Например, при прочих равных условиях перевозки мелкими партиями обходятся дороже, чем крупными. «Перевозки мелкими партиями означают, что железная дорога несет крупные дополнительные затраты трех видов: 1) отдельное комплектование и доставка; 2) отдельная обработка грузов, выписка документов, учет и т. п. на конечных станциях; 3) недостаточная загрузка железнодорожных вагонов»<sup>5</sup>. Поэтому неудивительно, что, согласно Британской парламентской транспортной классификации, грузы, которые относятся к классу А (самому дешевому) при отправке партиями по 4 т, переводятся в класс В при отправке партиями по 2—4 т и в класс В — при отправке партиями менее 2 т. Исходя из этих соображений, можно полагать, что английским железнодорожным компаниям надлежит добровольно прийти к соглашению, согласно которому некоторые грузы (если они отгружаются определенными партиями или упакованы определенным образом) следует перевести в класс более низкий, чем того требует парламентская классификация. Далее, понятно, что при использовании определенных методов упаковки расценки за тонну груза должны определяться условиями, влияющими на стоимость погрузочно-разгрузочных работ, т. е. габаритами, прочностью, взрывоопасностью, плотностью грузов и т. п., а также требуемой скоростью и регулярностью предоставления услуги<sup>6</sup>. Об этом четко сказано в одном из решений комиссии по железным дорогам США: «Относительно высокая плата за перевозку земляники оказывается оправданной, если учесть исключительный характер услуги. Эта исключительность услуги связана с тем, что земляника — груз весьма скоропортящийся — требует охлаждения *en route*, быстрого перемещения, специальных поездов и быстрой доставки в пункт назначения. С этой

---

\* Сифф — от англ. *cif* (*cost* — стоимость, *insurance* — страхование, *freight* — фрахт) — условие продажи товара, согласно которому в цену товара включаются его стоимость и расходы по страхованию и транспортировке до места назначения. — *Прим. ред.*

<sup>5</sup> Asworth. *Elements of Railway Economics*, p. 120.

<sup>6</sup> См.: Haines. *Restrictive Railway Legislation*, p. 148.

услугой связаны также дополнительные заботы по обработке груза в пунктах отправления, доставки при специальном формировании составов, более коротких для обеспечения быстрого перемещения груза, неполной загрузке вагонов, возвращении вагонов незагруженными и, возможно, многое другое»<sup>7</sup>. Наконец, справедливо то, что плата за перевозку из пункта А в пункт Б грузов, подлежащих дальнейшей отправке по той же дороге в пункт В, как правило, ниже платы за перевозку грузов, предназначенных для потребления в Б. Это объясняется тем, что плата включает стоимость погрузочно-разгрузочных работ на конечной станции, а в первом случае расходы по обработке грузов в Б вообще отсутствуют. Но и независимо от этих расходов в Б перемещение из А в Б, будучи частью более дальнего перемещения, обходится дешевле, чем то же перемещение в качестве законченной перевозки. Причина состоит в том, что время простоя локомотива и вагонов после любого рейса определяется примерно теми издержками, которые справедливо связывают с этим рейсом; продолжительность же простоя транспорта не зависит от продолжительности рейса, за которым этот простой следует. Итак, «продолжительные рейсы обеспечивают использование локомотивов, вагонов, поездных бригад и т. д. на расстоянии большем, чем многие короткие рейсы, между которыми неизбежны простои; локомотивы и вагоны оказываются лучше загруженными, а линия используется более полно»<sup>8</sup>. В подобных условиях и появилась возможность использовать постепенно понижающиеся ставки за транспортные услуги, не считая стоимости обработки на конечных станциях. Это учтено в Английской классификации грузовых тарифов. В ней предусмотрена одна максимальная ставка оплаты тонно-миль перевозок за первые 20 миль, более низкий максимум за последующие 30 миль, еще более низкий — за дальнейшие 50 миль и самый низкий максимум — за перевозку на еще более дальние расстояния. Эта шкала не учитывает стоимости обработки грузов на конечных станциях, которая определяется независимо от расстояния<sup>9</sup>.

В-третьих, необходимо обратить внимание на то, что услуги, однородные чисто внешне, не обязательно однород-

---

<sup>7</sup> *Quarterly Journal of Economics*, November 1910, p. 47.

<sup>8</sup> Acworth. *Elements of Railway Economics*, p. 122—123.

<sup>9</sup> См.: Mariott. *The Fixing of Rates and Fares*, p. 21.

ны с точки зрения соответствующих издержек, если данные услуги предоставляются в разное время или в различные периоды года. На практике это особенно важно, когда речь идет об электроснабжении. Чтобы обеспечить подачу электроэнергии, необходимой в часы пик, требуется значительное количество дополнительного оборудования по сравнению с тем, что требовалось бы при условии, что повышенного спроса в определенные часы дня и время года не существует. Предположим, что  $\frac{1}{5}$  определенного срока необходимы 2 млн. единиц оборудования в час, а в течение остального времени — 1,5 млн. единиц, следовательно, расходы на оборудование составляют  $\frac{4}{3}$  тех затрат, которые требовались бы при постоянном спросе в 1,5 млн. единиц. Тогда действительную стоимость электроэнергии в часы пик (в той мере, в какой она зависит от стоимости соответствующего оборудования) можно исчислить следующим образом: затраты на оборудование для производства такого количества единиц электроэнергии, которое потребляется в целом за период, не включающий часов пик, равны  $\frac{4}{5}$  от  $\frac{3}{4}$  (т. е.  $\frac{3}{5}$ ) всех расходов на данное оборудование, а затраты на производство электроэнергии, необходимой в часы пик, составляют  $\frac{1}{5}$  от  $\frac{3}{4}$  всех затрат на оборудование плюс  $\frac{1}{4}$  этих затрат, т. е.  $\frac{2}{5}$  общих затрат. Получается, что затраты на подачу 2 млн. единиц электроэнергии в часы пик равны  $\frac{2}{3}$  расходов на подачу 6 млн. единиц электроэнергии в остальное время; иными словами, удельные затраты на оборудование (помимо прямых затрат), связанные с предоставлением данной услуги в часы пик, вдвое превышают удельные затраты в обычное время. Приведенный пример свидетельствует о том, что простая конкуренция (или осуществление принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги») обуславливает существование различных ставок за электроэнергию, подаваемую в разное время. Сказанное, как очевидно, справедливо и в отношении услуг телефонной и телеграфной связи, не говоря уже об услугах гостиниц и пансионатов, оказываемых там, где они рассчитаны специально на сезонных постояльцев. В отраслях, продукцию которых в периоды пониженного спроса можно хранить на складе, и где, следовательно, оборудование можно постоянно использовать для выпуска объема продукции, соответствующего среднему уровню спроса, различия в цене продукции не должны превышать различий в процентном выражении между рас-

ходами на хранение продукции и потерями. Железные дороги, однако (по крайней мере в отношении пассажирских перевозок), сродни электрическим компаниям в том смысле, что они предоставляют услугу, которая должна быть произведена в момент ее предоставления. Следовательно, принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», оправдывает, по-видимому, ежедневное взимание платы за поездки в напряженные периоды года и в часы пик более высокой, чем за поездки во всякое другое время. Разумеется, дифференцированный тариф не разработан столь детально. Более того, на практике получается так, что (по не связанным с нашим предположением причинам) как раз для наиболее оживленных периодов дня или недели вводят самые дешевые билеты (билеты для рабочих и билеты уикенда). В скрытой форме, однако, дифференцированный тариф такого рода все-таки существует: стоя в переполненном вагоне Лондонского метро в 17 ч человек платит за билет ту же цену, что и в 15 ч, когда едет с комфортом; тем самым в последнем случае он оплачивает другую услугу — гораздо более низкого качества. На деле это как раз такая дифференциация цен, которая наблюдалась бы при том условии, что пассажиры едут с одинаковыми удобствами в обоих случаях, но платят намного больше в часы пик.

Наконец, принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», при определенных обстоятельствах логически подводит к взиманию с лиц, которые приобретают данную услугу постоянно, более низкой платы, чем с тех, кто пользуется ею от случая к случаю. Одной из причин такого положения служит то, что пользующиеся услугой постоянно не могут способствовать возникновению пиковых нагрузок, тогда как случайные потребители могут в определенной степени способствовать этому. Следовательно, когда прямое взимание разной платы в часы пик и в другое время практически неосуществимо, иногда можно попытаться сделать это косвенным путем, дифференцируя оплату услуг, предоставляемых на постоянной и случайной основе. Этот метод несовершенен, так как затраты на предоставление услуги потребителю, спрос которого носит случайный характер, но приходится на время, не совпадающее с пиковым, меньше, чем затраты на услуги потребителю, спрос которого постоянен. На практике подобное дифференцирование встречается в отраслях, где для предо-

ставления услуги различным покупателям в отдельности необходимо иметь специальное оборудование. Очевидно, что при спорадическом использовании оборудования за каждую отдельную услугу требуется взимать более высокую плату, чем при постоянной загрузке оборудования. При желании соответствия услуги плате за нее можно добиться путем назначения за установку оборудования совокупной платы или ежегодной ренты с последующим взиманием одинаковой платы со всех потребителей за единицу услуги, предоставленной с помощью оборудования. Именно таков в общих чертах общепринятый порядок платы за пользование телефоном. Если же по разным причинам подобный порядок не принимается и вся плата взимается посредством утверждения цены на услугу, то принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», неизбежно влечет за собой явную дифференциацию цен в ущерб потребителям. Все эти соображения не имеют, однако, прямого отношения к железнодорожным тарифам, ибо (если не рассматривать функционирование специальных подъездных путей, за пользование которыми взимается особая плата) железные дороги не располагают оборудованием, рассчитанным на обслуживание отдельных клиентов.

§ 3. Сделанные выше выводы справедливы лишь в той мере, в какой транспортные услуги различным группам потребителей не предоставляются совместно. Когда же их предоставляют на такой основе, простая конкуренция (или осуществление принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги») не означает более (с учетом оговорок, сделанных в предыдущем параграфе), что за все тонно-мили перевозок следует взимать одинаковую плату. Точно так же она не означает, что фунт говядины и фунт кожи следует продавать по одинаковой цене. Ведь в том случае, когда два товара (или две услуги) представляют собой единый результат одного процесса, так что один из них нельзя произвести без того, чтобы способствовать производству другого, простая конкуренция обуславливает формирование не одинаковых цен фунта (или другой единицы) различных продуктов, а цен, соответствующих уровню спроса, при котором все товары распродаются. Следовательно, когда транспортировка товаров А и В и транспортировка товара А для достижения двух целей — Х и У — являются услугами сопряженными, простая конкуренция может обусловить существование различных ставок за

тонно-милю для обеих услуг. Поэтому крайне важно определить, в какой мере различные предоставляемые железнодорожными компаниями услуги на деле являются «совместными продуктами» в указанном выше смысле.

§ 4. Многие авторитетные специалисты считают, что совместные расходы (*joint costs*) чрезвычайно важны при исследовании отрасли железнодорожного транспорта. Они полагают, что транспортировка угля и меди по железной дороге из пункта А в пункт Б означает, по сути дела, что осуществляются совместные расходы; сказанное справедливо как в отношении транспортировки из А в Б товаров, которые потребляют в В, так и в отношении транспортировки из А в Б товаров, подлежащих дальнейшей транспортировке в В. Соответствующие доводы проф. Тауссиг развивает следующим образом. Прежде всего он замечает: «Когда очень крупное предприятие используется для достижения не одной, а нескольких целей, значение совместных, неразделимых расходов неизменно дает о себе знать»<sup>10</sup>. И далее: «Труд, затраченный на строительство железной дороги, или, говоря иначе, помещенный в нее капитал, по-видимому, в равной мере способствует перемещению по ней любого груза... Не только основной капитал железной дороги, но и значительная (точнее, подавляющая) часть эксплуатационных затрат представляет собой издержки, не разделенные между различными перемещениями груза, а общие для всех или больших групп таких перемещений»<sup>11</sup>. Наличие большого числа общих накладных расходов, по мнению проф. Тауссига, само по себе недостаточно, чтобы осуществить предложение неразделимых услуг. Ибо существенно, чтобы предприятие использовали для различных целей. Так, Тауссиг пишет: «Когда крупное предприятие производит однородный продукт — скажем, стальные рельсы или простое хлопчатобумажное полотно, — специфический эффект совместных расходов, разумеется, появиться не может»<sup>12</sup>. Далее, он склонен признать, что перевозка многих тонн различных грузов и перевозка какого-то однородного груза для различных целей из А в Б, действительно, представляет собой *в некотором*

<sup>10</sup> Principles of Economics, vol. I, p. 221. См. также: *ibid.*, vol. II, p. 369.

<sup>11</sup> Taussig. Theory of Railway Rates. — In: Ripley. Railway Problems, p. 128, 129.

<sup>12</sup> Principles of Economics, vol. I, p. 221.

смысле единый, однородный продукт, точно такой же, как обыкновенное хлопчатобумажное полотно. Тот факт, что одно «перемещение стольких-то тонн» продают торговцам медью, а другое — торговцам углем, не означает предоставления двух разных услуг, равно как продажа определенного количества хлопчатобумажной ткани одному покупателю и определенного количества другому не означает продажи двух различных товаров. Тауссиг, однако, считает, что эти различные перевозки, однородные в одном определенном смысле, не однородны «в том смысле, который имеет важное значение с точки зрения стоящей перед нами задачи, а именно в смысле *условий спроса*»<sup>13</sup>. Итак, его основная мысль сводится к следующему: когда товар, в производстве которого важную роль играют общие косвенные расходы, продают разным лицам не на единственном объединенном рынке, а на нескольких отдельных рынках, обеспечение одного рынка происходит совместно с обеспечением других рынков таким образом, что в условиях простой конкуренции можно ожидать возникновения системы различных цен.

Следует ли применять термин «совместные продукты» к услугам в том понимании, в каком это мыслит себе проф. Тауссиг, разумеется, вопрос формальный. Впрочем, существует действительная проблема: являются ли эти услуги совместными продуктами в том смысле, что *простая конкуренция способна привести к формированию системы различных цен*. На мой взгляд, одновременное осуществление обычных крупных косвенных расходов и разделения рынков, которые обеспечиваются за счет этих расходов, не означает, что услуги железных дорог являются совместными продуктами в указанном (единственно важном) смысле. Чтобы они стали совместными продуктами, необходимо выполнение еще одного условия: дополнительные вложения в основное оборудование и т. п. должны использоваться не просто для поочередного обеспечения каждого рынка; эти дополнительные вложения нельзя использовать для обеспечения одного рынка без того, чтобы не обеспечивался другой рынок. Сказанное можно проиллюстрировать следующим образом. Когда хлопчатобумажные товары поставляются на два различных и обособленных рынка, затраты по обеспечению этих отдельных рынков в значитель-

---

<sup>13</sup> *Quarterly Journal of Economics*, 1913, p. 381.

ной части *общие*, ибо в большинстве своем они состоят из косвенных расходов хлопчатобумажной промышленности, которые не поддаются точному распределению между товарами, предназначенными для разных рынков. Данные дополнительные вложения, однако, не обязательно добавляют что-либо к объему продукции, предназначенной для продажи на *каждом* из двух рынков. Если до начала вложений первый рынок получил  $x$  единиц ткани, а второй —  $y$  единиц, то после осуществления вложений дополнительное количество ткани можно либо поделить между рынками, либо полностью отдать на один из них. Но если в результате одного и того же производственного процесса на два разных и обособленных рынка поставляют хлопчатобумажное волокно и хлопковое семя, эти дополнительные вложения не обязательно добавляют что-либо к объему продукции, предназначенному для каждого рынка. В последнем случае легко увидеть, что простая конкуренция порождает, как правило, различия в ценах. Однако в первом случае этого не произойдет. Ведь если несколько конкурентов поставляют транспортные услуги (или нечто другое) на несколько рынков, которые характеризуются различными кривыми спроса, и цена на одном из рынков выше, чем на другом, то в интересах каждого продавца будет переключение своих услуг с рынка, где цены сравнительно низки, на рынок со сравнительно высокими ценами; этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока цены на различных рынках не окажутся на одном уровне. *Когда преобладают условия простой конкуренции*, этот вывод, очевидно, справедлив независимо от того, каково соотношение косвенных и прямых расходов при производстве соответствующего товара или услуги. Следовательно, мы не можем принять доводы проф. Тауссига. Предложение совместных продуктов (в том смысле, в каком мы употребляем здесь этот термин) не служит такой основополагающей и всеобщей характеристикой железнодорожного транспорта, как это предполагает проф. Тауссиг<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> По вопросу об отношении понятия совместных расходов к услугам железнодорожного транспорта см. полемику между проф. Тауссигом и автором настоящей книги в *Quarterly Journal of Economics*, May—August 1913. Необходимо отметить еще два момента.

Во-первых, иногда утверждают, что понятие совместных расходов (в том смысле, в каком оно употреблено в данном тексте) применимо тогда, когда речь идет о производстве товаров лишь



одного вида, да еще при условии, что комплекты оборудования, с помощью которого эти товары производят, по размерам превосходят единицы товара. Когда, к примеру, предельный комплект оборудования позволяет производить 100 единиц продукта, можно говорить, что цена 100 единиц продукта достаточна, чтобы окупилось использование одного комплекта оборудования, при этом для поставщика несущественно, из какой комбинации индивидуальных цен будет состоять совокупная цена 100 единиц. При таком подходе, если его сформулировать в приведенном выше общем виде, предается забвению тот факт, что 100 единиц продукта можно отделить, не только вычитая по одной единице из продукта каждой сотни комплектов, но и отказавшись от использования одного комплекта, и что в условиях простой конкуренции при отказе уплатить за единицу продукции цену, равную  $\frac{1}{100}$  цены предложения комплекта оборудования, естественно, прибегнут ко второму методу. Это говорит о том, что идентичные в физическом отношении продукты, произведенные в результате использования одного и того же комплекта оборудования и в одно и то же время, как правило, не являются совместными ни в каком смысле, хотя предельный комплект оборудования велик. Однако подобные рассуждения к делу не относятся, и предложения совместных продуктов нельзя исключать в тех случаях, когда число фактически имеющихся комплектов оборудования является минимальным с практической точки зрения, пока производство вообще продолжается. Таким образом, производимые в итоге единицы продукта можно рассматривать как предложение совместных продуктов, не вступая в противоречие с анализом, проведенным в книге. Затраты на строительство в той или иной местности наименее дорогостоящей из всех возможных железных дорог — это совместные расходы на оказание различных видов услуг, предоставляемых железной дорогой. Рассуждая в таком духе, можно прийти к результатам, полученным в § 8 иным путем. При анализе проблемы строительства наиболее дешевой из всех возможных дорог оба подхода в равной мере допустимы (*Quarterly Journal of Economics*, August 1913, p. 688). Поскольку же наше исследование, опирающееся на анализ предложения совместных продуктов, касается только одной (специфической) проблемы, тогда как принятый выше подход на основе рассмотрения монополии, практикующей дискриминацию, применим к рассмотрению всех проблем, последнему и следует отдать предпочтение.

Во-вторых, идею предложения совместных продуктов можно при желании привлечь для рассмотрения одинаковых услуг, предоставляемых в разное время одним и тем же капиталным оборудованием. Так, услуги железных дорог по осуществлению ночных и дневных перевозок могут быть названы совместными, и на этом основании можно рекомендовать применение разных тарифных ставок. Указанное соображение особенно ценно в отношении платы за электроэнергию. Оно оправдывает дифференциацию в оплате, направленную на выравнивание подачи электричества в течение дня или года. К такому же заключению можно легко прийти иным путем, если рассматривать оказываемые в разное время услуги как одну и ту же услугу, на которую существует различный спрос. Особенность железной дороги, перевозящей различные гру-

§ 5. В то же время следует четко осознавать, что предложение совместных услуг в деятельности железнодорожных компаний действительно играет *определенную* роль. Это особенно справедливо в отношении перевозок как из пункта А в пункт Б, так и перевозок в обратном направлении — из Б в А. Функционирование железной дороги, равно как, скажем, и судоходной компании, предполагает, что вагоны, следующие из пункта А в пункт Б, должны впоследствии из Б вернуться в А. Увеличение на миллион фунтов стерлингов затрат на перемещение вагонов неизбежно увеличивает число рейсов как из А в Б, так и из Б в А. Это и подразумевает действительно совместные услуги. Отсюда следует, что утверждение конкурентной системы тарифов на железнодорожном или морском транспорте приводит, как правило, к взиманию за рейсы из А в Б и из Б в А, не одинаковой, а большей платы за рейсы в том направлении, где спрос на перевозки выше. В этом, понятно, и заключается причина того, что внешний тариф за перевозки грузов одинаковой стоимости из Англии в целом ниже внутреннего тарифа. Так как английский импорт в основном состоит из продовольствия и сырья, а экспорт (если не считать угля) — из готовых изделий, то вполне естественно, что спрос на транспортные средства выше для ввоза в Англию. Если бы не экспорт угля, разрыв оказался бы намного больше, чем в настоящее время. Аналогичное соотношение наблюдается и в перевозках грузов (но не пассажиров) между восточными и западными районами США, ибо те, кто поставяет на мировой рынок продовольствие и сырье, отправляют значительно больше грузов (в тон-

---

зы в одно время, заключается в том, что ее можно приспособить для перевозки любого количества грузов; перевозка груза А при этом не означает способности дороги перевозить груз Б, однако приспособленность железной дороги к перевозке груза А в дневное время означает, что она способна осуществлять перевозки А и в ночное время. Указанная особенность во многом, разумеется, утрачивает свое значение, если существуют ожидания того, что капитальное оборудование полностью сохраняет свою ценность в течение *определенного периода* эксплуатации, а не в течение определенного периода времени; ведь в этом случае менее интенсивное использование оборудования ночью позволит интенсивнее эксплуатировать его впоследствии. На деле же оборудование изнашивается с течением времени во многом независимо от степени его эксплуатации, например рельсы и крепления портятся в плохих погодных условиях (см.: Watkins. Electrical Rates, p. 203).

цах), чем покупают<sup>15</sup>. В данном случае производство совместных продуктов имеет, однако, относительно небольшое значение. Вопреки мнению, распространенному среди специалистов по экономике железнодорожного транспорта, услуги, предоставляемые железнодорожными компаниями, как правило, не носят такого характера. Отсюда напрашивается вывод (с учетом оговорок, сделанных в § 2), что в условиях простой конкуренции обычно складывается система равных ставок за тонно-милю по всем товарам, независимо от их вида и независимо от того, будут они потреблены в пункте Б или будут отправлены из Б для осуществления «дальней перевозки».

§ 6. Действительный смысл принципа «ценности услуги» (или монополии *вкупе* с дискриминацией третьего уровня) несколько сложнее. В предыдущей главе было показано, что монополист, который придерживается этого принципа, делит весь обслуживаемый им рынок на ряд меньших по размеру рынков; проводя политику ценовой дискриминации, он стремится получить как можно большую совокупную выгоду. Было показано далее, что подобной цели монополиста лучше всего соответствует такое разделение рынка (насколько оно практически возможно), при котором на одной части рынка со сравнительно высокими ценами предъявляется минимальный спрос на товары с ценой спроса ниже самой высокой цены спроса на другой части рынка. Как только такое разделение осуществлено, определение уровня цены для каждой части рынка не представляет аналитических трудностей; для этого можно использовать простую математическую формулу<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> См.: American Railway Transportation, p. 138. Следует отметить, что поездка первым и третьим классом по железной дороге предполагает незначительные совместные расходы, в то же время при поездке на судне они, по-видимому, значительны, поскольку конструкция судов неизбежно должна предполагать наличие одновременно более комфортабельных и менее комфортабельных кают.

<sup>16</sup> Так, пусть  $\varphi_1(x_1)$ ,  $\varphi_2(x_2)$ ... представляют собой цены спроса на  $n$  обособленных частях рынка, а  $f(x)$  — цена предложения.

Цены, соответствующие обособленным частям рынка, в условиях монополии *вкупе* с дискриминацией третьего уровня равны  $\varphi_1(x_1)$ ,  $\varphi_2(x_2)$ , ..., удовлетворяющим  $n$  уравнениям вида

$$\frac{d}{dx_r} [x_r \{ \varphi_r(x_r) - f(x_1 + x_2 + \dots) \}] = 0.$$

Этих  $n$  уравнений достаточно для определения  $n$  неизвестных.

Неверно, однако, как иногда полагают, что сравнительные цены, существующие при этой системе на различных частях рынка, определяются лишь сравнительной эластичностью (в отношении некоторого, точно не определенного количества продукции) спроса на этих частях рынка; не зависят они также исключительно от преобладающих сравнительных цен спроса (опять-таки в отношении некоторого неопределенного объема продукции). На деле они зависят от всей совокупности условий, отражаемых кривыми спроса для различных частей рынка<sup>17</sup>. Хотя эта совокупность условий сложна, она поддается определению при условии, что рынок разделен. Действительное затруднение состоит в выборе (хотя он и ограничен в силу практических соображений), который железнодорожная компания должна сделать из числа различных возможных систем разделения рынка. Поиск наиболее выгодной, с точки зрения компании, системы на практике привел к созданию сложных схем классификации как пассажирских, так и грузовых перевозок. Чтобы показать, как принцип «ценности услуги» применяют на деле, необходимо кратко охарактеризовать эти схемы.

Что касается пассажирских перевозок, железнодорожные компании считают, что принципу «ценности услуги» полнее всего соответствует классификация, основанная преимущественно на относительной степени зажиточности различных групп населения; при этом исходят из допущения, что в основном спрос на транспортные услуги со стороны зажиточных людей предъявляется по более высоким ценам спроса, чем в основном спрос людей менее зажиточных. Поскольку классификация, основанная непосредственно на уровне зажиточности, практически невозможна, применяют различные показатели и признаки, которые обычно отражают тот или иной уровень зажиточности. Так, в США на некоторых железных дорогах существует особо низкий тариф для иммигрантов: он ниже,

---

<sup>17</sup> Когда кривые спроса выражаются прямыми линиями, сложный определяющий фактор становится простым; это сравнительные цены спроса на те товары, которые пользуются особо высоким спросом на каждой из различных частей рынка. Если при этом преобладают условия постоянной доходности, то можно показать, что монопольная цена для каждой части рынка должна равняться половине разности между ценой предложений и ценой спроса на тот товар, который пользуется здесь самым высоким спросом.

чем тариф для коренных американцев, хотя последние и предпочитают пользоваться вагонами<sup>18</sup> для иммигрантов. В некоторых колониях применяют различные тарифы в зависимости от цвета кожи пассажира; чернокожие (которых, как правило, считают менее зажиточными) платят меньше белых<sup>19</sup>. В Англии (и особенно в Бельгии)<sup>20</sup> железнодорожные компании взимают за билеты, приобретаемые рабочими, сравнительно небольшую плату. Эта система аналогична той, которую практикуют владельцы лондонских магазинов, требующие с покупателей с «хорошими манерами» иную цену по сравнению с остальными покупателями, и лодочники Кембриджа, которые имели обыкновение брать за прокат лодки в вечернее время с компании в пять человек 5 шиллингов, а с одного человека за прокат той же лодки — 1 шиллинг. Классификация, основанная исключительно на показателях зажиточности, не совершенна, так как потребность людей с одинаковым доходом в одной и той же поездке в разное время различна. Учитывая это, железнодорожные компании разработали множество классификаций, основанных на таких показателях, как степень удобства, скорость, время поездки и ее предполагаемая цель. Так, стоимость билетов первого класса или стоимость проезда в некоторых экспрессах выше стоимости билетов на худшие места или стоимости проезда в других поездах, причем разность в стоимости превышает затраты, связанные с предоставлением услуг более высокого качества<sup>21</sup>; особо низкую плату иногда взимают также за поездки в ранние утренние часы<sup>22</sup>. Аналогичным образом предпринимаются попытки провести различие между поездками в праздничные дни, когда спрос низок, и обязательными деловыми поездками путем введения специальных билетов для туристов, отдыхающих и экскурсантов.

---

<sup>18</sup> *Quarterly Journal of Economics*, November 1910, p. 38.

<sup>19</sup> См.: Colson. *Cours d'économie politique*, vol. VI, p. 230.

<sup>20</sup> См.: Rowntree. *Land and Labour*, p. 289.

<sup>21</sup> М. Колсон считает, что порядок, при котором на всех поездках есть места для проезда третьим классом и за проезд на скорых поездах взимается дополнительная плата, был бы предпочтительнее существующего на континенте порядка, согласно которому пассажир, едущий скорым поездом, вынужден платить всю разность между стоимостью поездки третьим и вторым классом.

<sup>22</sup> См.: Mahaim. *Les abonnements d'ouvriers*, p. 12.

Когда речь идет о грузовых перевозках, принципу «ценности услуги», по мнению железнодорожных компаний, наиболее полно соответствует классификация, основанная преимущественно на относительной ценности различных, подлежащих транспортировке грузов; при этом делают допущение, согласно которому спрос на перевозки сравнительно ценных грузов удовлетворяется в значительной части по более высоким ценам, чем спрос на перевозки грузов, имеющих небольшую ценность. В основе этого допущения лежат следующие доводы. Цена спроса на транспортирование любой  $n$ -й единицы любого товара из пункта А в пункт Б измеряется превышением цены товара в Б над его ценой в А, которая установилась бы при отказе от перевозки этой  $n$ -й единицы. Однако, согласно любому закону распределения, вероятная разность между ценами любого изделия в А и Б, которая существовала бы при отсутствии между ними регулярного сообщения, тем больше, чем выше абсолютные цены в каждом из них (подобным же образом вероятное различие в высоте тополей, растущих в А и в Б, значительнее, чем различия в высоте капусты). Нет оснований тем самым полагать, что в отношении дорогостоящих товаров относительная разность цен будет выше, чем в отношении дешевых товаров, но в то же время есть основания считать, что абсолютная разность будет больше. Детальный анализ классификации, принятой для британских железных дорог в соответствии с законом о железнодорожных тарифах, показывает, что за основу в данном случае принимается преимущественно ценность соответствующих грузов. Как правило, чем ниже в этом перечне расположен класс грузов, тем дешевле соответствующий товар<sup>23</sup>. Аналогичным образом несколько решений комиссии по железным дорогам США основаны на мнении, согласно которому дешевые товары не следует относить к высокому классу, как товары более дорогие, — лесоматериалы по сравнению с мебелью, фрукты по сравнению с сухофруктами и т. д.<sup>24</sup>.

С практической точки зрения для железнодорожной компании или для регулирующих органов иногда неудобно группировать грузы непосредственно на основе их ценности. Когда же дело обстоит именно таким образом, можно

---

<sup>23</sup> См.: Marriott. *The Fixing of Rates and Fares*, p. 27 et seq.

<sup>24</sup> *Quarterly Journal of Economics*, November 1910, p. 13, 15, 29.

следовать окольным путем, группируя грузы с учетом показателей, различия между которыми, по всей вероятности, отражают различия грузов по ценности. Так, поскольку ценные сорта того или иного товара упакованы, как правило, лучше, чем не столь ценные сорта, тарифные ставки иногда меняют в зависимости от качества упаковки. Например, во Франции хорошие вина обычно перевозят в бочках по 220—230 л, а рядовые вина — в бочках емкостью по 650—700 л или в цистернах<sup>25</sup>, причем плата за перевозку вин в бочках выше.

Следует добавить, что в отношении как пассажирских, так и грузовых перевозок классификация грузов, основанная исключительно на их ценности, в любом случае несовершенна. Следовательно, и здесь используют группировки, основанные на различных признаках. Так, внутри каждой группы грузов данной ценности, транспортируемых из А в Б, можно выделить подгруппы товаров, которые вполне можно производить в Б или получать не из А, а из другого места, и товаров, которые нельзя ни производить, ни доставлять из другого пункта; за перевозку товаров второй группы в данном случае можно взимать более высокую плату. Подгруппы выделяют и внутри однородных товарных групп, составленных из единиц одного и того же товара. К примеру, овощи, импортируемые из Германии в Англию до того, как урожай в Англии созрел, обычно перевозили по ставкам более высоким, чем те, что использовались при перевозке овощей, ввозимых из Германии в Англию уже после появления там овощей; то же можно сказать и о перевозке овощей с Юга Франции на Север<sup>26</sup>. Опять-таки, иногда предпринимают попытку взимать разную плату за транспортировку одного и того же груза в зависимости от цели, для достижения которой он предназначен (для строительства, мощения улиц и т. д.), и взимать ее по разным тарифам. Необходимо, однако, отметить, что комитет по перевозкам и торговле между штатами США отказался признать обоснованность подобной классификации грузов<sup>27</sup>. Правомернее группировка грузов в соответствии с конечным пунктом назначения. Так, товары, перевозимые из пункта А в пункт Б для потребления

---

<sup>25</sup> См.: Colson. Cours d'économie politique, vol. VI, p. 227.

<sup>26</sup> Ibidem.

<sup>27</sup> Ripley. Railroads, Rates and Regulation.

в Б, относят к одной группе, и перевозку их оплачивают по одной ставке; товары же, транспортируемые из А в Б для последующей отправки в пункт В, относят к другой группе, и перевозку их оплачивают по другой ставке. Дело в том, что существенны не различия в местных условиях, а расстояние между пунктами. Нет особых оснований *a priori* полагать, что издержки производства данного товара в пункте Б будут намного отличаться от издержек производства в А лишь потому, что эти пункты разделяют 500, а не 100 миль. Поэтому спрос на услугу, обеспечивающую перевозку груза на *г*-ю милю, при дальних перевозках, очевидно, ниже, чем при ближних. Все это особенно справедливо по отношению к продовольственным товарам и сырьевым материалам, ибо стоимость их перевозки определяется температурными и климатическими условиями. Сказанное выше имеет, однако, определенное отношение к перевозке грузов всех видов, что, несомненно, послужило отчасти основанием для введения системы переменных тарифных ставок за перевозки грузов (но не пассажиров), получивших распространение в Англии, Франции и Германии<sup>28</sup>. Более веские причины для дифференциации ставок существуют, однако, в тех случаях, когда пункт А связан с пунктом В прямым водным сообщением, равно как и железнодорожным сообщением из А в Б *плюс* или железнодорожное, или водное сообщение из Б в В. В этих случаях цена спроса на *многие* единицы услуг по перевозке из А в Б любого товара, потребляемого в Б, будет, по всей видимости, намного выше цены спроса на *любую* единицу услуг по перевозке из А в Б того же товара, подлежащего транспортировке из Б в В. Группировка товаров в соответствии с этим принципом и служит причиной того, что тарифные ставки за перевозки из Чешира в Лондон товаров, импортируемых через Ливерпуль, намного ниже ставок по перевозке тех же товаров, произведенных в Чешире. Исходя из того же принципа, «пруссские государственные железные дороги установили специальные ставки за перевозку зерна из России в заморские страны (Швецию, Норвегию, Англию и др.), ставка за перевозку в расчете на тонно-километр от границы до немецких портов Кёнигсберг, Данциг и др. ниже платы за перевозку немецкого зерна между теми же пунктами... Указывается, что эти

---

<sup>28</sup> См.: Marriott. The Fixing of Rates and Fares, p. 43.



специальные ставки введены с целью гарантировать перевозки прусским железным дорогам, ибо эти перевозки не обязательно должны осуществляться через Пруссию, а могут быть произведены через Ригу, Ревель и Либаву, и, не будь сниженных тарифов, дело обстояло бы именно так»<sup>29</sup>.

§ 7. Теперь мы можем сравнить принцип, «затрат, связанных с предоставлением услуги», и принцип «ценности услуги» с точки зрения величины национального дивиденда. Хорошо известно, что, согласно общепризнанному мнению, тарифные ставки, основанные на принципе «ценности услуги» (или, иными словами, на стоимости перевозимых грузов), обладают неоспоримым преимуществом. Однако эта распространенная точка зрения, как я понимаю, обусловлена в основном двумя недоразумениями. Первое из них начинается с допущения, будто перевозка меди и перевозка угля, а также перевозка груза из пункта А в пункт В (при условии, что дальнейшая транспортировка требуется и при условии, что она соответственно не требуется) суть совместные продукты. Как показано в § 4, такое допущение необоснованно. От него переходят к следующему допущению, согласно которому установление за совместные продукты тарифных ставок, соответствующих сравнительному предельному спросу, означает взимание платы в соответствии с принципом «ценности услуги». Это допущение не более обоснованно, чем первое. Немного поразмыслив, мы убедимся в том, что взимание платы за совместные продукты на такой основе означает руководство принципом «затрат, связанных с предоставлением услуги», или (что то же самое) на допущении простой конкуренции. Второе недоразумение — *ignoratia elenchi*\*. Выдвигаются доводы, призванные доказать, что принцип «ценности услуги» (в его подлинном смысле — принцип монополии, практикующей дискриминацию) обладает преимуществом по сравнению с принципом простой монополии. Так, указывают на следующий момент: когда обстоятельства таковы, что наиболее выгодная для монополиста ставка (при условии, что за перевозку меди и за перевозку угля следует взимать одинаковые ставки) побудит его вообще прекратить транспортировку угля и продолжать

---

<sup>29</sup> Report of the Railway Conference, 1909, p. 99.

\* *Ignoratia elenchi* (лат.) — подмена тезиса. — Прим. ред.

перевозку меди по высокой ставке, национальный дивиденд можно увеличить, если разрешить применение двух различных ставок<sup>30</sup>. Очевидно, что такой довод, будучи веским в другой связи, не имеет никакого отношения к вопросу о том, обладает ли преимуществом монополия, практикующая дискриминацию третьей ступени, не по сравнению с простой монополией, а по сравнению с простой конкуренцией. Если отбросить указанные недоразумения, то вопрос соотношений принципа «ценности услуги» и принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги», в области железнодорожных тарифов предстает как особый аспект общей проблемы, сформулированной в предшествующей главе, — проблемы соотношения монополии, практикующей дискриминацию третьей ступени, и простой конкуренции.

§ 8. Результат исследования указанной проблемы свелся к тому, что условия простой конкуренции в общем благоприятнее. Однако возможно такое стечение обстоятельств, когда предпочтительнее иные условия. Эти обстоятельства таковы, что становится практически осуществляемым установление системы дискриминационных цен, позволяющей выпускать с прибылью *некоторую* долю продукции, хотя в то же время не существует единой цены, покрывающей расходы на производство *любого* количества продукции. Эти обстоятельства проиллюстрировал ректор Хедли, упомянувший также о различиях в тарифных ставках за перевозки из пункта А в пункт Б грузов, потребляемых в Б, и грузов, отправляемых дальше из Б в В. Он пишет: «Предположим, рассматривается вопрос о строительстве дороги между двумя крупными городами, связанными водным сообщением; в то же время сельская местность, через которую должна пройти дорога, лишена такого сообщения». Чтобы выдержать конкуренцию водного транспорта, железная дорога должна взимать за перевозку грузов из начального пункта А в промежуточный пункт Б, отправляемых далее в конечный пункт В, такую низкую плату, которая (при условии, что ее взимают за все перевозки из А в Б) сделала бы этот участок дороги неприбыльным. Однако спрос на перевозки из А в Б потребляемых в Б же грузов, столь незначителен, что его одного недостаточно, чтобы обеспечить финансовое благо-

---

<sup>30</sup> См. выше, ч. II, гл. XVI, § 12.

получие железной дороги, независимо от того, высоки тарифные ставки или низки. «Другими словами, чтобы выжить, железная дорога должна преследовать две разные цели — установить высокие тарифные ставки за местные перевозки и осуществлять значительные сквозные перевозки, чего можно добиться лишь с помощью низких ставок. Если нужно, чтобы дорога существовала, необходима ценовая дискриминация»<sup>31</sup>. Совершенно такие же доводы можно привести в пользу различий в уровне ставок в расчете на тонно-милю, взимаемых за транспортировку разных товаров, когда условия таковы, что при отсутствии ценовой дискриминации невозможно обеспечить объем перевозок, достаточный для покрытия издержек железной дороги. На этом же основании можно утверждать, что при определенных условиях за перевозки между конечными пунктами по окружной дороге следует разрешить устанавливать необычно низкие ставки, что воспрепятствует строительству между этими пунктами прямого пути, ведь обстоятельства могут сложиться так, что в противном случае прибыльная эксплуатация околной дороги станет невозможной, а значит, пострадают пункты, которые она призвана обслуживать. Я допускаю, что подобные обстоятельства *могут* наблюдаться в действительности. Но ректор Хедли и его последователи не довольствуются утверждением, что эти обстоятельства могут наблюдаться; они неявно и бездоказательно добавляют, что такие обстоятельства типичны для железнодорожного транспорта в целом, и полагают поэтому, будто доказали необходимость при установлении всех железнодорожных тарифов руководствоваться принципом «ценности услуги». Такой бездоказательный вывод явно несостоятелен. Необходимо тщательное исследование вопроса о том, как часто могут складываться обстоятельства, которые оправдывают применение принципа «ценности услуги».

§ 9. С аналитической точки зрения вопрос довольно прост. Как показано в предыдущей главе, чтобы при моно-

---

<sup>31</sup> Railroad Transportation, p. 115. Можно обоснованно возражать против строительства железной дороги в подобных обстоятельствах, так как оно нанесет конкурирующей с железной дорогой отрасли водного транспорта такой урон, что он сведет на нет связанные с использованием железной дорогой преимущества. Но эти возражения несостоятельны в том случае, когда железная дорога в целом себя оправдывает (см. выше, ч. II, гл. VIII, § 10).

полии *вкуне* с дискриминацией первой ступени могла производиться продукция, тогда как простая конкуренция не обеспечивает производства (я беру простейший случай, когда спрос на одном рынке не зависит от уровня цен на другом), должны существовать определенные взаимосвязи между общими условиями спроса и предложения. Обстоятельства, позволяющие достичь такого же результата монополии *вкуне* с дискриминацией третьего уровня, менее определены. Обстоятельства, в которых монополия *вкуне* с дискриминацией первой ступени едва ли обеспечивает производство, как правило, не благоприятствуют в этом смысле монополии *вкуне* с дискриминацией третьей ступени. Но мы можем сделать предварительный вывод, что дискриминация третьего уровня обеспечивает значительные шансы на успех (и они тем выше, чем больше число рынков, на которых устанавливаются различные цены, и чем полнее эти рынки отвечают требованиям монополиста) и в тех случаях, когда практика дискриминации первого уровня легко позволяет обеспечить «успех». Вопрос в том, насколько все это возможно на практике.

Первое. Было показано, что вероятность этого «успеха» выше всего при осуществлении таких инвестиций, которые в значительной мере подчиняются закону возрастающей доходности<sup>32</sup>. Если речь идет о железных дорогах (во всяком случае, на той стадии, когда они еще не получили значительного развития), есть основания полагать, что данное условие, в общем, выполняется. Дело в том, что капитальное оборудование железных дорог рассчитано на определенный (и значительный) минимум транспортных работ. Совокупные затраты на обеспечение перевозки по железной дороге одной унции груза в неделю почти столь же велики, как затраты на перевозку груза весом многие тысячи тонн. Ибо и в первом, и во втором случае необходимы одинаково крупные затраты на проектно-изыскательские работы, юридическое обслуживание, строительство мостов, туннелей, возведение станций и платформ и т. п. Это означает, что о заметно возрастающей доходности можно говорить до тех пор, пока вложение крупных средств не закончилось, затем доходность будет меньше. Однако до этого момента в отрасли железнодорожного транспорта условия, при которых монополия, практикующая дискриминацию,

---

<sup>32</sup> См. выше, ч. II, гл. XVI, § 9 и Приложение III, § 9.

предпочтительнее простой конкуренции, сложатся скорее, чем в других отраслях.

Второе. Как было показано, вероятность того, что практикующая дискриминацию монополия выпустит некоторую продукцию (в то время как простая монополия вообще не сумеет обеспечить производство), наиболее высока в условиях осуществления инвестиций, когда спрос на производимый продукт эластичен<sup>33</sup>. В отношении случая, когда тарифные ставки на железнодорожные перевозки однажды снижаются до умеренного уровня, есть основания полагать, что небольшое снижение этих ставок повлечет за собой значительное увеличение спроса на перевозки не только тех товаров, которые в противном случае транспортировались бы иным способом, но и тех товаров, которые вообще не транспортировались бы, не будь снижения платы. Иными словами, есть основания полагать, что условие эластичности спроса в целом удовлетворяется. Опять-таки и в этом смысле можно утверждать, что на железнодорожном транспорте в большей мере, чем в некоторых других отраслях, вероятны условия, которые способствуют монополии, практикующей дискриминацию.

Однако условий, предполагающих, что закон возрастающей доходности действует с достаточной силой, пока не достигнута значительная плотность движения, и что спрос на услуги железнодорожного транспорта эластичен, ни в коей мере недостаточно для того, чтобы практикующая дискриминацию монополия обеспечивала производство некоторого объема продукции, в то время как простая конкуренция не обеспечивала бы никакого производства. Необходимо, далее, чтобы между фактическими уровнями цены спроса и цены предложения, относящихся к незначительному количеству услуг (а в более общем виде между кривой спроса и кривой предложения) наблюдалось определенное соотношение. Очевидно, что если цена спроса в данном случае выше цены предложения, некоторый объем продукции будет выпущен и в условиях простой конкуренции; следовательно, об обстоятельствах, которые мы имеем в виду, не может быть и речи. Ясно также, что если цена спроса намного ниже цены предложения, то маловероятно, чтобы в условиях как простой конкуренции, так и монополии, практикующей дискриминацию, производилась

---

<sup>33</sup> См. выше, ч. II, гл. XVI, § 9 и Приложение III, § 9.

какая бы то ни было продукция, так что опять-таки данные обстоятельства невозможны, и, чтобы они могли появиться, должно, как представляется, сложиться некое «промежуточное» положение. Так, соответствующий район не должен быть ни слишком оживленным и густонаселенным, ни слишком вялым в деловом отношении и малонаселенным. Существует некая «промежуточная» степень деловой активности и плотности населения. Такие варианты по сравнению со всем спектром возможностей, естественно, немногочисленны. Поэтому вероятность формирования обстоятельств, необходимых для того, чтобы практикующая дискриминацию монополия в большей мере способствовала росту национального дивиденда, чем простая конкуренция (если при исследовании вопроса взять наугад любую железную дорогу в любое время), *a priori* представляется крайне низкой. Существуют, однако, многочисленные *dicto*\* специалистов-практиков, которые утверждают, будто эта вероятность высока. Но, как пишет проф. Эджурт, придающий этому моменту особое значение, «свидетельства крупных авторитетов, несомненно, звучали бы еще убедительнее, если бы они не отрицали, что *a priori* такие условия маловероятны», вопреки их свидетельствам<sup>34</sup>.

§ 10. Следует, однако, отметить, что по мере роста населения и увеличения совокупного богатства любой страны построенная для данного случая кривая спроса на услуги железных дорог данного маршрута постепенно поднимается. Поэтому для любого наугад выбранного момента времени невероятно, чтобы в отношении любого выбранного наугад маршрута сложились такие условия, при которых основанная на принципе «ценности услуги» система железнодорожных тарифных ставок благоприятствовала росту дивиденда в большей мере, чем подобная система, построенная на принципе «затрат, связанных с предоставлением услуги»; в то же время вероятно, что любой наугад выбранный маршрут в какой-то период времени будет действовать в подобных условиях. Такие условия возникают, когда достигается определенный уровень богатства и численности населения; они исчезают, когда

---

\* *Dicto* (лат.) — назпаченный. — *Прим. ред.*

<sup>34</sup> *Economic Journal*, 1913, p. 223.

несколько позднее достигается другой уровень. Если бы принцип «ценности услуги» носил универсальный характер и если бы государство не давало субсидий, то некоторые линии железной дороги и не строились бы до достижения обществом этого, «другого», уровня (когда появляется надежда «сформировать» спрос благодаря «накоплению» предложения; этот уровень не должен, разумеется, быть таким, чтобы железная дорога себя окупала). Вывод заключается в следующем: к ценовой дискриминации на железной дороге (или принципу «ценности услуги») следует прибегать в тот период, когда общество находится на «промежуточной» стадии развития между этими двумя уровнями; данный принцип должен уступить место простой конкуренции (или принципу «затрат, связанных с предоставлением услуги») сразу же, как только численность населения и спрос его достаточно возрастут<sup>35</sup>. Период, подходящий для использования принципа «ценности услуги» в отношении большинства обычных железнодорожных линий, будет, очевидно, относительно коротким<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> Г-н Бикердайк (см. *Economic Journal*, March 1911, p. 148) и г-н Кларк (см. *Bulletin of the American Economic Association*, September 1911, p. 479) утверждают, в сущности, что переход от одной системы к другой должен произойти не тогда, когда увеличение спроса обеспечит «выход» из достигнутого состояния, но лишь тогда, когда спрос повышается настолько, что отрицательный наклон кривой предложения переходит в положительный. На мой взгляд, для такого утверждения нет достаточных оснований.

<sup>36</sup> При изучении положения дел на такого рода железнодорожных линиях можно утверждать, что вскоре после завершения строительства железной дороги и после достижения ею стадии прибыльного функционирования на основе принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги», наступит другая стадия, когда прибыль, связанная с применением принципа «ценности услуги», позволит проложить другую дорогу с пользой для общества (хотя при тарифной системе, использующей принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», такое расширение все еще не будет прибыльным для компании). Подобные соображения оправдывают введение системы дискриминационных тарифных ставок, применяемых исключительно к перевозкам по новой дороге; эти же соображения, но несколько видоизмененные, оправдывают введение такой системы применительно лишь к перевозкам *дополнительными* поездами или вагонами, которые было бы нецелесообразно использовать при условии одинаковых тарифных ставок. Однако на практике принцип «ценности услуги» невозможно применять в подобном «ограниченном» виде. Если его используют применительно к перевозкам по новому пути или к перевозкам, осуще-

§ 11. Даже столь ограниченное применение данного принципа оправдано лишь при допущении, что не дано третьего пути между использованием принципа «ценности услуги» в чистом виде и использованием принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги». Однако на деле такой третий путь существует. Можно придерживаться принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги», а государство вправе предоставить субсидии. Попросту говоря, с помощью субсидий можно достичь того же эффекта в ускорении строительства дороги (при условии действия принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги») и при использовании принципа «ценности услуги» без предоставления субсидий. Жители округа в целом обеспечат железной дороге прибыль за счет налогов, взимаемых в свою очередь с лиц, которые прибегают к наиболее дорогостоящим грузовым перевозкам. Поскольку строительство дороги отвечает общим интересам, в целом представляется более справедливым, чтобы необходимые средства обеспечивала не отдельная группа торговцев, а налогоплательщики или, на худой конец, потребители продаваемой этими торговцами продукции. Учитывая практические трудности перехода от использования ставок, основанных на дискриминации, к единым ставкам при «прохождении» промежуточной стадии (о ней речь шла в предыдущем параграфе), система временного предоставления субсидий (и отказа в них, когда отпадает необходимость) предпочтительнее других с административной точки зрения. Если исходить из того, что железным дорогам следует предоставлять субсидии на постоянной основе, так как дешевые железнодорожные услуги косвенно обеспечивают обществу выгоду (в виде ускорения разделения труда между различными районами страны, позволяющего развивать на местах крупную промышленность и благодаря лучшему сообщению между рынками уменьшать колебания цен на них, — и все это так или иначе благоприятствует производству), то очевидно, что излишне прибегать к другим средствам, если можно предоставить субсидии, а для использования принципа «ценности услуги» не остается места.

---

ствляемым с помощью дополнительных вагонов, то его в действительности следует применять ко всем перевозкам по данной железнодорожной линии. Приведенные выше соображения не оправдывают этого.



§ 12. Вот все, что следовало бы сказать об относительных преимуществах использования принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги» (или цен, соответствующих условиям простой конкуренции), и принципа «ценности услуги» (или цен, соответствующих монополии, практикующей дискриминацию). Есть смысл, однако, упомянуть еще вот что. Можно установить контроль, при котором железнодорожная компания получала бы в целом только конкурентную или нормальную прибыль на основе взимания платы в одних случаях выше издержек, в других — ниже, подобно тому как доход врача может складываться из низкой платы, взимаемой с неимущих пациентов, и высокой — с зажиточных пациентов. Железнодорожные перевозки *prima facie* предоставляют простую возможность для введения системы такого рода. При продаже рабочим дешевых билетов можно получить значительный социальный эффект: благоприятные обстоятельства позволяют рабочим жить в сельской местности, а работать в городах и благодаря этому их дети будут вырастать в здоровых условиях<sup>37</sup>. Подобный порядок можно обеспечить, если обязать железные дороги (прибыли которых, как предполагается, будут сведены к нормальному конкурентному уровню) продавать такие билеты, но разрешить им компенсировать свои потери взиманием «монополистической» платы за прочие перевозки. Очевидно, что такого же результата можно добиться, если выплачивать железным дорогам необходимую компенсацию за счет дохода общества. По-видимому, нет достаточных оснований, чтобы взвалить такого рода бремя на тех людей, которые пользуются услугами железной дороги, а не на всех налогоплательщиков. Ведь хотя железнодорожные услуги и являются, возможно, подходящим инструментом для взимания налога с пользующихся ими лиц, едва ли можно предпо-

---

<sup>37</sup> Похоже, что принятая и доведенная до совершенства в Бельгии система дешевых билетов для рабочих приносит подобные результаты (см.: Rowntree. Land and Labour, p. 108). Д-р Махейм усматривает определенные свидетельства в пользу этого в следующем. Бельгия — страна «больших городков», а не «крупных городов», так как в поселениях с числом жителей от 5 до 20 тыс. здесь проживает значительно большая доля населения, чем во Франции и Германии (Les Abonnements d'ouvriers, p. 149). В то же время д-р Махейм признает, что продажа дешевых билетов имеет и обратную сторону. Фактически с продаж дешевых билетов и начинается «le chemin de l'émigration».

ложить, что размер налогообложения с помощью подобного инструмента в точности соответствует объему средств, необходимых для предоставления льгот неимущим потребителям услуг железнодорожного транспорта. И еще меньше оснований разрешать такие различия в тарифных ставках, которые не диктуются интересами потребителей, а устанавливаются самими железнодорожными компаниями. Следовательно, в целом систему дифференцированных ставок в сочетании с регулированием прибыли нельзя оправдать. Таким образом, остается использовать принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», который в случае необходимости можно модифицировать путем предоставления льгот либо общего характера, либо по некоторым услугам, сознательно продаваемым по цене ниже затрат.

§ 13. Остается рассмотреть последний вопрос. Чтобы последовательно применять принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», необходимы (как показано в § 2) некоторые тонкие регулирующие механизмы. Ведь использование этого принципа влечет за собой не единую цену для всех предпринимателей, а цены, колеблющиеся в зависимости от дополнительных затрат, связанных с оказанием каждой услуги, и от времени ее предоставления относительно пиковой нагрузки. Учесть все это на практике — дело нередко весьма сложное, требующее дорогостоящих технических приемов и учетных операций. Поэтому неизменно возникает вопрос о том, насколько желательно приблизиться к идеальному расчету и в какой момент преимущества, обусловленные точностью расчетов, окажутся несопоставимыми с трудностями, неудобствами и затратами, связанными с осуществлением этих расчетов. Когда услуги телеграфа только начали предоставляться, стремление просто и легко установить тарифные ставки породило систему, при которой взимали одинаковую плату за пользование оборудованием безотносительно к числу вызовов; плата за воду, далее, и сейчас нередко основана не на измерении фактической подачи воды, а на оценке того количества воды, которое можно потребить с учетом количества жильцов в обслуживаемом доме. Придуманы хитроумные счетчики электроэнергии, которые показывают не только потребление, но и подачу электроэнергии в часы пик, но тем не менее (из-за высокой цены этих счетчиков) плата с небольших домов во многих районах все

еще взимается на основе твердой суммы, без учета потребленного количества электроэнергии. Аналогичным образом, хотя при взимании платы за отправление почтовых посылок и признано целесообразным учитывать различия в стоимости услуги, обусловленные весом отправки, при пересылке писем этого не учитывают: при отправке как посылок, так и писем не делают корректировки на расстояние (в пределах Британской империи). По таким же соображениям простоты и дешевизны администрация железной дороги, которая решила при разработке системы тарифных ставок использовать принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», вынуждена тем не менее в значительной мере игнорировать различия в весе багажа, перевозимого разными пассажирами. Как следует из сказанного, если администрация железной дороги останавливается на системе зональных тарифов, это не обязательно означает отход от сути принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги». Администрация городской железной дороги, очевидно, вынуждена прибегать к такой системе — ведь уже по той простой причине, что отсутствует монета меньше фартинга, физически невозможно устанавливать различную плату при каждом изменении расстояния поездки. Когда зоны невелики, зональные тарифы на обычных железных дорогах также вполне оправданы. Но если установлены большие зоны, принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», сознательно нарушается. Система, при которой тарифные ставки одинаковы для всех пунктов широкой зоны, означает, что существует значительная ценовая дифференциация в пользу фирм, расположенных далеко от своих рынков, и в ущерб фирмам, расположенным ближе к ним. Фактически речь идет о льготах, первым фирмам, предоставляемым за счет их конкурентов. Можно при этом показать, что ценовая дифференциация в пользу одного поставщика и в ущерб другому, практикуемая в определенных условиях и осуществляемая определенным образом, благоприятствует увеличению национального дивиденда<sup>38</sup>. Однако дифференциация, сочетающаяся с системой зональных тарифов, — это «случайная» дифференциация, не ориентированная специально на предоставление преимуществ тщательно отобранной группе избранных фирм. Следовательно, речь идет о ценовой

---

<sup>38</sup> См. Приложение III, § 5.

дифференциации, осуществляемой в пользу одной группы и в ущерб другой группе *одинаковых* фирм. Такая дифференциация приводит к тому, что производство (включая транспортировку) определенной части товара требует более высоких реальных затрат, чем это необходимо, поскольку у «дальнего» поставщика предельные реальные издержки производства товара и его доставки на рынок неизбежно выше предельных реальных издержек производства и транспортировки у «ближнего» поставщика<sup>39</sup>. Можно утверждать, что обусловленные этим прямые потери могут компенсироваться тем, что благодаря зональной системе тарифов фирмы одной отрасли оказываются «рассредоточенными», тем самым затрудняется их объединение и возможность антиобщественной монополистической практики<sup>40</sup>. Но такие доводы, по-видимому, представляются не очень-то убедительными. Помехи на пути образования крупных производственных единиц сами по себе нежелательны, так как такие предприятия экономичны. Как будет показано ниже, представляется, что предпочтительнее бороться с пагубными последствиями монополистических действий (возможных в результате объединения фирм) прямыми методами, а не косвенно, пытаясь помешать этому объединению<sup>41</sup>.

---

<sup>39</sup> См.: *Quarterly Journal of Economics*, February 1911, p. 292—293, 297—298, 300, а также Department Committee on Railway Rates, p. 10.

<sup>40</sup> См.: *Quarterly Journal of Economics*, May 1911, p. 493—495.

<sup>41</sup> См. гл. XX. § 2.

## Глава XVIII

### АССОЦИАЦИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

§ 1. Из результатов, полученных в предыдущих главах, становится очевидным, что во многих отраслях ни простая конкуренция, ни монополистическая конкуренция, ни простая монополия, ни монополия, практикующая дискриминацию, не обеспечивают уравнивания стоимости предельного общественного чистого продукта со стоимостью всего предельного общественного чистого продукта; следовательно, они не обеспечивают максимального увеличения национального дивиденда, или повышения экономического благосостояния. Как можно было бы, однако, заметить, все исследования, проведенные ранее, предполагают, что товары производятся лицами одной совокупности и продаются лицам другой совокупности. Поэтому соответствующие недостатки в функционировании регулируемого механизма определяются именно этим моментом. Возникает закономерный вопрос: нельзя ли устранить подобные недостатки путем образования добровольных групп покупателей, берущих на себя функцию по обеспечению предложения необходимых им товаров?

§ 2. Суть создания ассоциации покупателей (будь то из числа потребителей конечной продукции или из числа производителей), использующих закупленные блага для дальнейшего производства, заключается в том, что их политика направляется на максимизацию совокупного дохода покупателей минус их совокупные издержки. Поэтому подобная ассоциация должна производить как раз такое количество продукции, при котором стоимость предельного общественного чистого продукта израсходованных ресурсов равняется стоимости предельного общественного чистого продукта ресурсов в целом (при условии, что в расчет не принимаются другие покупатели данного товара). Иначе говоря, при прочих равных условиях с помощью ассо-

циации можно в значительной мере преодолеть несоответствия, присущие как монополии, так и простой конкуренции. Это предварительное общее утверждение не позволяет решить, однако, стоящую перед нами проблему. Недостаточно знать, что *при прочих равных условиях* ассоциации покупателей благоприятствуют увеличению национального дивиденда. Прежде чем делать какие-либо выводы относительно действительной роли этих ассоциаций, необходимо выяснить, какова их обычная экономическая эффективность по сравнению с другими деловыми предприятиями, ибо очевидно, что преимущества, которыми могут располагать ассоциации покупателей в области политики цен (а следовательно, в области распределения ресурсов между различными сферами деятельности), могут быть сведены на нет, если неэффективна их производственная деятельность.

§ 3. Предваряя анализ, желательно предостеречь читателя от некоторых недоразумений. Во-первых, самым недвусмысленным образом необходимо исключить любые претензии ассоциаций на сравнительно высокую эффективность их функционирования в ряде сфер по сравнению с эффективностью деятельности членов этих же ассоциаций, выступающих с позиций изолированных индивидов. Легко перечислить услуги, которые требуются многим отдельным людям в небольших «количествах», но которые экономичнее производить в крупных масштабах. Удачным примером служат услуги по сбыту сельскохозяйственной продукции различного качества, производимой в хозяйствах мелких фермеров небольшими партиями. Ведь экономическая организация сбыта предполагает тщательную сортировку продукции и достаточно устойчивые поставки продукции каждой категории качества, мелкие же фермеры, пытающиеся самостоятельно сбывать производимые ими масло или яйца, не ведут свое дело в таких масштабах, чтобы удовлетворять указанным требованиям. Так, г-н Райдер Хаггард пишет о торговле в Дании: «В 1882 г. так называемое крестьянское масло продавали на 33% дешевле, чем первосортное масло, вырабатываемое на крупных фермах, но в 1894 г. «кооперативное масло», которое, понятно, в основном производилось крестьянскими хозяйствами, получило больше медалей и призов, чем масло, вырабатываемое крупными фермами, а то, что именовали маслом второго и третьего сортов, перестало существовать»

в качестве товарной продукции»<sup>1</sup>. Однако тот факт, что по указанным причинам производство масла и бекона, а также сбыт яиц «открывают отличные перспективы для применения принципов кооперации», не имеет отношения к рассматриваемой проблеме, так как «здесь открываются прекрасные возможности для применения также коммерческих принципов»<sup>2</sup>. Верно, что в рассматриваемой области ассоциация покупателей может функционировать, неся затраты, значительно меньшие по сравнению с расходами самостоятельного мелкого фермера; сказанное, однако, в равной мере справедливо в отношении обычной коммерческой фирмы, которая бы вызвалась продавать этим фермерам услуги по сбыту их продукции. Два примера приводит сэр Р. Г. Рью: «Один из этих примеров относится к торговле маслом во Франции. Соответствующая фирма создана торговцами в Нормандии и Бретани (при этом некоторые из торговцев — англичане); эти торговцы скупают на местных рынках масло у индивидуальных фермеров и смешивают его на своих маслозаводах. Другим примером служит торговля птицей в Хитфилде — районе Суссекса. Здесь специальные фирмы («торговцы») скупают цыплят у людей, которые их выращивают. Затем эти фирмы откармливают цыплят должным образом, забивают их и готовят для продажи, после чего битую птицу забирает агент транспортной фирмы и отправляет ее в Лондон и на другие рынки. В обоих случаях сложилась законченная организационная система, не предполагающая кооперации»<sup>3</sup>.

Во-вторых, мы должны воздерживаться от слишком многочисленных ссылок на историю английских кооперативных магазинов. Дело в том, что к тому времени, когда идея ассоциаций покупателей нашла воплощение в розничной торговле, противостоящие ей методы едва ли получили достаточное развитие. Несовершенная конкуренция между различными магазинами отчасти привела к тому, что не

---

<sup>1</sup> Rural Denmark, p. 195—196.

<sup>2</sup> Равным образом к данному вопросу не относится и упрек в том, что образование ассоциаций покупателей группами лиц, не являющихся конечными потребителями, создает возможность осуществления монополистических акций по отношению к этим потребителям, ибо аналогичная возможность появляется и с созданием коммерческих фирм.

<sup>3</sup> R e w. An Agricultural Faggot, p. 120.

все возможные источники экономии были использованы<sup>4</sup>. Даже по их собственному мнению, «розничные торговцы в целом держали значительно больше магазинов, чем это необходимо, затрачивали слишком много усилий и денег для привлечения немногочисленных покупателей, а затем заботились о том, чтобы эти немногочисленные покупатели в перспективе (причем отдаленной) оплатили приобретенные в кредит товары, или, иными словами, взяли займы; и за все это взималась плата...

Розничная торговля служила одним из тех видов деятельности (д-р Маршалл, очевидно, не считал такой деятельностью ведение домашнего хозяйства и домашнее приготовление пищи), в котором можно было бы добиться крупной экономии»<sup>5</sup>. Такой взгляд на проблему находит подтверждение в замечании проф. Парето о том, что в результате конкуренции существование магазинов длилось недолго, причем это были не только *sociétés co-operatives*, но также и *les grands magasins*; в Англии к ним следует добавить также имевшие важное значение магазины со розничной торговли (на тот период, когда возникли магазины потребительских обществ) и подобных магазинов не позволит представить убедительных доказательств относительных преимуществ индустриальной формы торговли, которую воплощают в себе кооперативы. Это все равно что сравнивать представителя одной расы, который, как можно

---

<sup>4</sup> Следует, однако, предостеречь от того, чтобы считать расточительством те издержки магазинов, которые обусловлены высоким уровнем торгового обслуживания, требуемым покупателями. «Представим себе, что каждый, кто вознамерился купить пару обуви или костюм, мог бы послать заранее, за одну-две недели, уведомление о предполагаемой покупке, дать предварительное описание требуемой вещи, а затем получить приглашение для совершения покупки в определенном месте и в определенное время. Легко увидеть, как можно упорядочить розничную торговлю, обеспечить непрерывную работу продавцов и свести к минимуму товарные запасы. В настоящее время мы платим высокую цену за возможность свободно распоряжаться своим временем, колебаться и выбирать иметь запасы товаров и персонал, отвечающие любому вкусу и в любой случай. Принято говорить о расточительстве конкуренции на деле же значительная доля этого расточительства внутренне присуща свободе» (Tausig. — *American Economic Review*, vol. VI. № 1, Supplement, 1916, p. 182).

<sup>5</sup> A. Marshall. Inaugural Address to the Co-operative Congress, 1889, p. 8.

<sup>6</sup> Cours d'économie politique, p. 274.



заподозрить, менее здоров, чем его соплеменники, с совершенно здоровым представителем другой расы. Итак, исторические примеры мало что дают, поэтому необходимо перейти к аналитическому исследованию<sup>7</sup>.

§ 4. Если попытаться с аналитической точки зрения оценить экономическую эффективность ассоциаций покупателей, то следует, во-первых, отметить, что по своей структуре эти ассоциации представляют собой форму акционерной компании. Подобно любой другой акционерной компании, ассоциацией покупателей владеют акционеры, а управляет менеджер под наблюдением комитета, избираемого из числа акционеров. Альтернативной формой ассоциаций покупателей служат частная фирма и обычная коммерческая компания. При попытке сравнить их экономическую эффективность мы, естественно, обращаемся к организации управления. С этой точки зрения и ассоциация покупателей, и коммерческая компания уступают частному предприятию в той мере, в какой комитеты из должностных лиц лишены возможности действовать быстро, а также стимулов, вытекающих из личного владения и присущих частному предприятию<sup>8</sup>. Но в ассоциации покупателей указанный недостаток может в значительной мере компенсироваться усердием менеджера и комитета, проистекающим из осознания ими необходимости служить общему делу. В качестве стимула для повышения экономической эффективности у ассоциации покупателей могут быть, помимо эгоистических, также и альтруистические мотивы. Необходимо, однако, учитывать и другое соображение. Поскольку ассоциации покупателей состоят из не-

---

<sup>7</sup> Необходимо добавить следующее: даже при прочих равных условиях уплата дивидендов кооперативным обществом, торгующим по тем же ценам, как и другие предприятия, еще не доказывает, что эффективность управления обществом выше. Ведь когда кооператив, как это принято, продает чаще не в кредит, а за наличные, уплата дивидендов означает *pro tanto* выплату покупателям процента в связи с погашением ими своей задолженности.

<sup>8</sup> В США, где президент компании нередко владеет большим числом ее акций, он действует иногда от имени компании точно так же, как действовал бы частный владелец. «Вообще говоря, президент американской корпорации действует от имени своей компании столь же свободно и энергично, как он действовал бы от собственного имени» (Кноор, American Business Enterprise, p. 26). Он советуется с директорами лишь тогда, когда того пожелает.

имущих лиц, которые не имеют опыта работы на крупных предприятиях, постольку существует опасность, что менеджеров, назначив им низкое жалование, лишат необходимой свободы действий, а также стимулов к действиям. Кроме того, комитеты ассоциаций комплектуются из сравнительно узкого круга кандидатов, которые, вероятно, имеют меньше делового опыта по сравнению с директорами коммерческих компаний. Эти «разнонаправленные» факторы при различных обстоятельствах оказывают, конечно, разное воздействие.

Во-вторых, когда в какой-либо отрасли господствует монополистическая конкуренция, обычные коммерческие предприятия неизбежно занимаются расточительной рекламной деятельностью (это описано в гл. VIII, § 13). В данном отношении ассоциации покупателей находятся в значительно более выгодном положении. Когда они предоставляют услуги такого рода, как закупка корма для скота или удобрений, а также услуги оптовых торговцев, им без особых усилий практически гарантирован сбыт товаров членам кооператива. Когда услуги ассоциаций заключаются в затаривании яиц, производстве бекона, сыра или масла, члены ассоциации действительно могут поддаться искушению более выгодно продать товар в другом месте, но общества в состоянии ограничить, не прибегая к рекламе, такого рода действия, поставив в качестве условия для членства определенную степень лояльности. Если ассоциации занимаются розничной торговлей или предоставлением кредита, навязать лояльность практически невозможно, да этого и не пытаются делать; но даже в этих случаях лояльность в значительной мере сохраняется благодаря тому, что члены ассоциаций осознают себя собственниками своего магазина. Когда желательно расширить масштабы деятельности ассоциации, может оказаться необходимой та или иная реклама, адресованная лицам, не входящим в ассоциацию. Но ассоциация покупателей обладает существенным преимуществом перед обычным акционерным обществом, потому что она в состоянии не только предложить своим членам дешевые товары, но и внушить им известное чувство собственности на важное корпоративное учреждение. Поэтому предпринимаемые ассоциацией рекламные мероприятия, по всей видимости, более эффективны: для достижения данного результата им необходимо затратить меньше рекламных усилий. В этом

смысле эффективность ассоциаций *ceteris paribus* выше, чем у их конкурентов.

В-третьих, лояльность, о которой говорилось в предыдущем параграфе, способствует экономии еще одним путем, помимо снижения затрат на рекламу. Она позволяет кооперативному обществу работать ритмично, без тех значительных колебаний активности, которым нередко подвержены частные концерны и которые неизбежно сопряжены с издержками. Так, правило, требующее лояльности в качестве условия для членства в кооперативном копильном или маслодельном предприятии, позволяет ему рассчитывать на постоянное поступление сырья в большей мере, чем это могут себе позволить частные фирмы<sup>9</sup>; аналогичным образом Английское и Шотландское оптовые общества, а также местные ассоциации розничной торговли удовлетворяют за счет деятельности собственных производственных подразделений ту часть спроса, которая отличается постоянством, а остальной спрос — за счет деятельности других поставщиков, что позволяет им в значительной мере уменьшить колебания в выпуске продукции. Несомненно, получаемые кооперативными обществами таким путем выгоды следует, с точки зрения интересов страны, сопоставлять с возможными потерями прочих фирм, которые обусловлены колебаниями в объеме продукции, навязанными этим фирмам, так что для страны в целом чистого выигрыша в итоге может и не быть. Но сами кооперативные общества получают чистый выигрыш. Кро-

---

<sup>9</sup> В датских кооперативных предприятиях по производству бекона «лояльность» носит, как правило, обязательный характер, так как члены кооператива должны сдавать предприятию всех товарных свиней (за определенными исключениями) в течение семи лет, если эти члены на протяжении указанного периода не переехали в другую местность (R e w. An Agricultural Faggot, p. 123—124). Аналогичным образом членство в ирландских молочных кооперативах предусматривает, что «любой член кооператива, который в течение трех лет с момента принятия в кооператив без письменного согласия правления продаст молоко любому предприятию, помимо тех, что принадлежат кооперативному обществу, утрачивает право на свою долю вместе с процентами на нее» (Report on Co-operative Societies [Cd. 6045], 1912, p. XXXIX). Следует отметить, что для кооперативов такого рода (лишь в них требование лояльности предусмотрено уставом) наличие крупного предприятия обусловило важность ритмичного поступления сырья с точки зрения снижения издержек; этот фактор не имеет такого значения, скажем, для сельскохозяйственного снабженческого кооператива.

ме того, в той мере, в какой совокупный спрос или предложение на рынке постоянны, а колебания активности отдельных фирм обусловлены причинами, отличными от причин колебаний активности всех фирм в целом, обеспечение стабильности деятельности отдельных фирм может не увеличить, а лишь уменьшить колебания активности других фирм. Следовательно, вероятно, что значительная доля экономии, получаемой кооперативными обществами благодаря лояльности их членов, по-видимому, ведет в конечном счете к повышению эффективности их деятельности с точки зрения как страны в целом, так и самих кооперативов.

В-четвертых, связи, которые устанавливаются между различными членами кооперативного общества, существенно облегчают распространение знаний относительно наилучших методов производства. Так, сэр Горас Планкетт говорит о работе министерства сельского хозяйства Ирландии: «Лишь когда фермеры были объединены в достаточно представительные общества, многие рекомендации министерства смогли эффективно дойти до фермеров, и были осуществлены многие из сельскохозяйственных опытов, рассчитанные на улучшение работы ферм»<sup>10</sup>. Суть вопроса уловил и г-н Фей, который пишет: «Как кооперативное общество, так и фирма — коммерческие предприятия, и они не заплатят фермеру больше, чем стоит его молоко. Но в то время как фирма заинтересована в том, чтобы наказать фермера, оплачивая его продукцию по низким ценам, кооператив заинтересован в том, чтобы научить фермера продавать продукцию по высоким ценам»<sup>11</sup>.

В-пятых, когда в любой отрасли промышленности присутствует элемент двусторонней монополии, обычные коммерческие предприятия и их покупатели вынуждены затрачивать энергию, если не деньги (это описано в гл. VIII, § 14—16), в попытке получить для себя выгоду за счет контрагента. Там, где существует ассоциация покупателей, такого рода расходы, по всей видимости, ниже. Как заметил д-р Маршалл, владельцы кооперативных магазинов (они же одновременно и покупатели) не испытывают стремления ухудшить качество товаров, поэтому отпадает необходимость в дорогостоящих мерах по предотвращению

---

<sup>10</sup> Ireland in the New Century, p. 241.

<sup>11</sup> Fa y. Co-operation at Home and Abroad, p. 164.

такого стремления<sup>12</sup>. Не менее очевидна выгода, получаемая кооперативами, которые предоставляют своим членам услуги в области страхования и кредита. В договоре страхования указаны события, которые могут произойти с покупателем полиса; кредитный договор предусматривает обязательство получателя кредита погасить долг. В первом случае покупатель может получить выгоду за счет продавца путем имитации (или даже преднамеренного осуществления) события, против которого он застрахован; во втором случае получатель займа может сознательно нарушить обязательство или поступить так, чтобы его выполнение стало невозможным. Разумеется, такого рода поведение может принести выгоду индивидуальным покупателям и в кооперативных обществах, где покупатели и продавцы — одни и те же лица. Но суть дела состоит в следующем. При акционерной форме организации предприятия мошенничество или квазимошенническое поведение со стороны одного покупателя не имеют значения для других покупателей, поэтому предупредить их можно с помощью тщательного и непрерывного контроля. Но в ассоциациях покупателей такое поведение одного из членов означает нанесение прямого ущерба другим покупателям, которые заинтересованы, следовательно, в предупреждении обмана. Если при этом членами ассоциации являются соседи, все они без особых усилий осуществляют бесплатный и добровольный контроль за действиями друг друга. Таким путем небольшие местные ассоциации в области страхования и кредита, по сути дела, избавляются не только от номинальных, но и от реальных расходов, которые вынуждены нести акционерные компании, пытающиеся предоставлять соответствующие услуги. А так как (независимо от шансов на успех) люди меньше склонны обманывать общество взаимопомощи, чем коммерческую компанию, преимущества этого рода, которыми обладают ассоциации, еще более значительны.

§ 5. Охарактеризованные выше преимущества ассоциаций покупателей говорят о том, что во многих отношениях они могут показать себя по меньшей мере столь же эффективными, сколь и любая другая форма делового предприятия; при этом они доказали свою жизнеспособность успешным функционированием во многих важных отрас-

---

<sup>12</sup> Inaugural Address to the Co-operative Congress, 1889, p. 7.

лях деятельности. Сказанное справедливо в отношении так называемых снабженческих ассоциаций, нередко образуемых фермерами, — ассоциаций, оказывающих своим членам услуги по закупке у промышленных фирм удобрений, семян и сельскохозяйственных машин. Это верно и в отношении сельскохозяйственных бытовых кооперативов, которые предоставляют такие услуги, как сортировка, калибровка, продажа, затаривание яиц или масла. Это справедливо и в отношении кооперативных молочных заводов, которые играют столь важную роль в Дании и Ирландии и услуги которых включают как производственные, так и торговые операции. И наконец, это (последнее по счету, но не по значению) рассуждение справедливо в отношении широко распространенных организаций, включающих кооперативные магазины, которые занимаются розничной и оптовой торговлей, а иногда даже производством товаров повседневного спроса (включая сборные дома) для крупных агломераций с рабочим населением, постоянно проживающим в данной местности.

§ 6. Однако и в тех областях деятельности, где, как показывает опыт, имеются веские основания рассчитывать на эффективность и успех, ассоциации покупателей создаются не всегда. Очень бедным людям может не хватать необходимых для создания таких ассоциаций инициативы и знаний. Когда население мигрирует, их создание особенно маловероятно; это обстоятельство позволяет понять, почему кооперативные магазины «избегали» крупных и прибрежных городов. Более зажиточные люди, которым при желании вполне под силу образовать кооператив, могут на деле не желать этого. По товарам, на которые они расходуют лишь небольшую долю дохода через продолжительные промежутки времени, товарам, которые для основной совокупности покупателей являются предметами роскоши, возможная экономия слишком мала, чтобы оправдать эту затею. Или же, если дело не оправданно, равную выгоду можно получить не столь беспокойным путем. К примеру, английские фермеры-арендаторы, имеющие по традиции право в трудное время обратиться к землевладельцу с просьбой о снижении арендной платы, неохотно поступаются своим прирожденным индивидуализмом во имя относительно небольших (для них) выгод, обусловленных кооперированием с соседями. Несомненно, государство может стимулировать процесс образования ассоциаций.

Так, в Канаде «в 1897 г. министерство сельского хозяйства доминиона ввело систему, согласно которой выдаются ссуды фермерам, приступающим к созданию ассоциации производителей масла и сыра и поставляющим свою продукцию кооперативным молочным заводам, которые и оснащаются за счет ссуд. Министерство вызвалось организовать управление этими заводами, а также производить и сбывать масло за фиксированную плату в 4 цента (2 дай-ма) за фунт, причем для погашения ссуды взимается дополнительно 1 цент за фунт»<sup>13</sup>. Но это мероприятие явно носило ограниченный характер. Кроме того, существуют весьма важные виды деятельности, для которых такая форма организации, как ассоциация покупателей, не вполне подходит. Когда деятельность предприятия в значительной мере носит спекулятивный характер (когда, иными словами, этой деятельности присущ серьезный элемент неопределенности), подобную форму организации не так-то легко вызвать к жизни у покупателей. Ведь если вложения капитала сопряжены с риском, то те, кто идет на него, пожелают осуществлять контроль и получать прибыль, более или менее соответствующую этому риску. Ассоциации, которые привлекают капитал под твердый процент и распределяют прибыль не в соответствии с объемом инвестированных средств, а в зависимости от объема покупок, не предоставляют инвесторам такой возможности. Дифференцированный механизм облигаций, привилегированных акций и обыкновенных акций, созданный акционерными компаниями, с данной точки зрения намного удовлетворительнее. Следовательно, для «рискованных» сфер деятельности ассоциации покупателей не подходят. Не годятся они и для сфер деятельности, где экономия предполагает концентрацию производства, в то время как покупатели разбросаны на большой территории и делают покупки нерегулярно. Например, мысль о том, что услуги, оказываемые в настоящее время хлопчатобумажной промышленностью, могут удовлетворительным образом предоставлять те или иные ассоциации покупателей, попросту фантастична. «Во многих случаях пользователи или потребители услуги не образуют такой совокупности (если не считать их положения в качестве граждан), которая на практике могла бы осуществлять контроль за деятель-

---

<sup>13</sup> Mavor. Report on the Canadian North-West, p. 44.

ностью администрации. Железнодорожной службой в масштабе страны едва ли можно управлять на основе решений, принимаемых толпой не связанных между собой пассажиров, потоки которых «изливаются» из вокзалов крупных городов; не существует также органа для управления муниципальными службами, помимо совокупности всех избирателей данного города»<sup>14</sup>. Поэтому мы приходим к следующему выводу: хотя ассоциациям покупателей принадлежит важная роль в деле преодоления зол, присущих обычной конкуренции и обычной монополии, поле деятельности ассоциаций ограничено, а следовательно, необходимы поиски других средств<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Webb. A Constitution for the Socialistic Commonwealth, p. 252.

<sup>15</sup> Всесторонний анализ различных форм кооперативной деятельности содержится в работе: F a y. Co-operation at Home and Abroad. Я также благодарен г-ну Фею за полезные критические замечания и предложения, высказанные им в связи с моей работой над этой главой.



## Глава XIX

### ВМЕШАТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВА

§ 1. В связи с тем, что в более или менее крупных сферах экономики, где добровольные ассоциации покупателей не служат надежным средством преодоления недостатков промышленного регулирования в условиях, когда существуют традиционные формы организации, возникает вопрос: можно ли увеличить национальный дивиденд с помощью той или иной формы государственного вмешательства, будь то на основе контроля за деятельностью фирм, остающихся в частных руках, или на основе непосредственного государственного управления ими? В настоящей главе рассмотрены не сравнительные достоинства обеих форм вмешательства, а более широкие аспекты государственного вмешательства в целом.

§ 2. Для выяснения поставленного вопроса закономерно прежде всего обратиться к опыту военных лет. Настоятельная необходимость для страны в увеличении поставок вооружений, отечественного продовольствия, судов и некоторых других товаров привела к обширному вмешательству государства в производство. Были созданы государственные производственные предприятия, а частные предприятия стали подвергаться контролю, иногда они специально субсидировались с целью расширения производства; в то же время министерство сельского хозяйства взяло на себя задачу поощрять (а если необходимо, то и применять принудительные меры) расширение площадей под посевами, а также помогало фермерам, предоставляя в их распоряжение труд солдат и заключенных, а также специально импортированные машины. Изучение того, что удалось добиться благодаря перечисленным и другим мерам, действительно представило бы большой интерес. Но это не способствовало бы сколько-нибудь существенному решению поставленной задачи. Слишком уж велики раз-

личия между военными и мирными условиями. В те напряженные четыре года в основе большей части экономических мероприятий правительства лежало стремление, не считаясь с затратами, нацелить капитал на производство остро необходимых благ. Никто не станет отрицать, что нехватка какой-либо продукции по сравнению со спросом на нее уже сама по себе неизменно стимулирует усилия людей в направлении производства именно этой, а не другой вещи. Но обычно реакция в этих случаях носит замедленный характер; в годы же Великой войны главным требованием неизменно была быстрота. В ее обеспечении и заключалась основная цель помощи и принуждения со стороны правительства: прямой атакой преодолеть препятствия, которые в обычное время преодолеваются посредством проведения медленных и постоянных изменений. Необходимость в таких действиях ощущалась, разумеется, острее всего в тех отраслях, где само правительство, удерживая цены на искусственно заниженном уровне, подрывало главный стимул, которым обычно руководствуются частные предприятия при расширении производства. С окончанием же войны все изменилось. Проблема, стоящая перед национальной экономикой, уже заключается не в мгновенной перестройке структуры производства, а в том, чтобы поддерживать наилучшую структуру. Если правительство сумело (или не сумело) решить первую задачу, то это не означает, что оно сумеет (или не сумеет) решить вторую задачу. Кроме того, структура производства, отвечающая условиям Великой войны, предполагала огромный объем производства однородных предметов для прямого использования самими правительственными учреждениями. Показать, что правительство умеет (или не умеет) контролировать производственную структуру такого рода или управлять ею, — еще не значит показать, что оно сумеет (или не сумеет) контролировать или управлять производственной структурой, необходимой в мирное время. Опять-таки, различные регулирующие органы, созданные правительством в годы Великой войны, носили отпечаток импровизации и спешки, связанных с исключительными трудностями и настоятельностью решения. Вмешательство государства в этих условиях было неэффективным и не приводило к экономии средств, но это еще не доказывает, что оно будет страдать теми же недостатками и в более благоприятных условиях мирной жизни. По назван-

ным причинам опыт военных лет может служить лишь очень слабым ориентиром, поэтому проблему необходимо исследовать другими средствами.

§ 3. Некоторые исследователи закрыли себе очевидный путь к анализу проблемы, руководствуясь предположением, будто бы одни отрасли (такие, в отношении которых государство располагает суверенным правом принудительно отчуждать частную собственность) служат подходящим объектом для вмешательства правительства, тогда как другие отрасли (в отношении которых государство таким правом не располагает), по-видимому, не подходят для указанной цели. Такое предположение ошибочно. Верно, что использование суверенного права государства отчуждать частную собственность практически предполагает государственную монополию — ведь ни государственные, ни муниципальные власти не допустят, по всей видимости, двойного, параллельного вмешательства в дела железных дорог и городского транспорта. Однако указанное обстоятельство лишь позволяет отнести эти услуги предприятий коммунального обслуживания к общему классу монополистических услуг; в данном случае нельзя говорить об их каких-либо существенных отличиях от видов деятельности, которые «попали» в этот класс услуг совершенно иным путем (например, нефтяная и табачная промышленность в США). Таким образом, право государства принудительно отчуждать частную собственность никоим образом не служит предварительным условием как прямого управления предприятиями со стороны правительства, так и правительственного контроля на основе выдачи лицензий. Государственные бойни, продажа спиртных напитков и эксплуатация наемных экипажей на основе лицензий — все это взятые из жизни иллюстрации сказанного. Общая проблема экономической политики ставится по-разному в зависимости от того, имеем ли мы дело с монополистическими или немонаполистическими отраслями, возможна ли практически ценовая дискриминация внутри монополистических отраслей; однако *ceteris paribus* проблема ставится одинаково независимо от того, пользуется ли государство в соответствующей отрасли суверенным правом принудительно отчуждать частную собственность. Как будет показано ниже, отрасли, возникновение которых было связано с использованием государством этого права и которые с самого начала находились в тесном

контакте с государственными органами, несомненно, могут быть поставлены под контроль до того, как в них возникли крупные корпорации. Эта практическая особенность весьма важна, но это не принципиальная особенность, и ее не следует рассматривать в качестве таковой.

§ 4. Для любой отрасли, в отношении которой есть основания полагать, что в результате беспрепятственной реализации корыстного интереса ресурсы будут инвестированы не в том объеме, который требуется с точки зрения увеличения национального дивиденда, *prima facie* существует основание для государственного вмешательства. Но это основание остается лишь основанием *prima facie*, пока мы не выяснили, какими качествами должны обладать правительственные органы, чтобы это вмешательство принесло пользу. Недостаточно сопоставить несовершенный регулирующий механизм никем не сдерживаемых частных предприятий с наилучшим регулирующим механизмом, который могут себе вообразить экономисты в своих исследованиях. Ведь нельзя ожидать, что любое государственное учреждение достигнет идеала или даже будет всеми силами стремиться к нему. Деятели таких учреждений в равной мере подвержены невежеству, групповому давлению и коррупции во имя личных интересов. «Шумливые» граждане, сумевшие скоординировать свои действия на выборах, могут оказаться сильнее большинства. Такие возражения против государственного вмешательства в экономику относятся как к вмешательству, основанному на контроле за частными компаниями, так и к прямому участию государства в производстве. С одной стороны, компании могут давать взятки не только для получения разрешения на открытие предприятия, но и в процессе его деятельности. «Регулирование не заканчивается формулированием условий и заключением удовлетворительного контракта, что само по себе уже представляет серьезную задачу... С контрактом происходит то же, что и с конституцией, уставом, хартией. Доказано, что такое соглашение само не выполняется, за него необходимо бороться на протяжении всего срока действия с такой же настойчивостью, как и в процессе выработки и заключения. Недобросовестный, инертный или невежественный городской совет или даже правительственный законодательный орган могут изменять условия соглашения таким образом, что это сведет на нет или серьезно обесценит его значе-

ние»<sup>1</sup>. Эти соображения и заставляют компании поддерживать постоянное лобби. «От компаний политики получают средства на ведение предвыборной кампании»<sup>2</sup>. Это зло порождает «кумулятивный эффект», ибо препятствует доступу в правительственные органы честных людей и тем самым дает больший простор коррупции. С другой стороны, когда муниципалитеты имеют собственные предприятия, возможности развития коррупции изменяются только по форме. «Создаваемые муниципалитетами новые предприятия ведут к заключению многомиллионных сделок с торговцами, строителями, архитекторами и т. д., к созданию сотен новых важных учреждений и найму десятков тысяч дополнительных государственных служащих. Соответственно расширяются возможности руководителей партий (буржуазных. — *Прим. ред.*) в деле оказания протекций. Каждое государственное должностное лицо заключает в себе потенциальную возможность для противопоставления, в той или иной форме, корыстного интереса интересам общества»<sup>3</sup>.

§ 5. Приведенные в пользу невмешательства правительственных органов доводы, разумеется, не имеют одинаковой силы везде и всегда, ведь вместе с общим климатом эпохи изменяются как эффективность, так и чувство общественного долга, характеризующие данное общественное учреждение. Так, на протяжении прошлого столетия в Англии наблюдались «заметные сдвиги к лучшему в вопросах честности, надежности, бескорыстия и предприимчивости государственной власти... А народ теперь в состоянии управлять своими правителями и предупреждать злоупотребления властью и классовые привилегии так, как это было невозможно до распространения всеобщего образования и появления общего избытка энергии сверх той, которая необходима, чтобы заработать средства к существованию»<sup>4</sup>. Эти важные изменения означают возрастание вероятности того, что любая форма вмешательства со стороны любого государственного учреждения окажется ныне

---

<sup>1</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities (Report to the National Civic Federation, U. S. A.), vol. I, p. 39.

<sup>2</sup> Bemis. Municipal Monopolies, p. 174.

<sup>3</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 429.

<sup>4</sup> A. Marshall. Economic Chivalry. — *Economic Journal*, 1907, p. 18—19.

более благотворной, чем в прежние времена. Но это еще не все. Необходимо учитывать не только улучшения в существующих формах государственной власти, но и появление ее усовершенствованных форм. Речь идет о следующем. Можно назвать четыре главных недостатка муниципальных и национальных представительных учреждений в качестве органов регулирования экономики или управления ею. Во-первых, в Соединенном Королевстве (хотя это едва ли справедливо в отношении Германии) эти учреждения в основном предназначены для достижения целей, отличных от вмешательства в экономику. Следовательно, имеется мало оснований ожидать от их представителей каких-либо специальных познаний в этой области. Во-вторых, серьезным препятствием служит непостоянство состава национального правительства или городского совета. Сэр У. Прис писал: «Мне вспоминается проблема электрического освещения. Крупные муниципалитеты преодолевают трудности, создавая небольшие комиссии из работоспособных членов и назначая толкового председателя, тем самым они обеспечивают определенную преемственность политики. Небольшие корпорации начинают с больших комиссий; состав последних меняется, и в результате невозможно прийти к соглашению по вопросу либо об используемой системе, либо о требуемых средствах; возникают бесконечные трудности и дразги»<sup>5</sup>. Кроме того, частая смена состава комиссий приводит к тому, что решения диктуются краткосрочными соображениями, обусловленными ближайшими выборами, а не долгосрочными государственными интересами. В-третьих, сферы деятельности, к которым обращаются государственные инстанции по отдельности, не связаны с коммерцией, а следовательно, часто не подходят в качестве объектов для вмешательства в экономику. Хорошо известно, например, что попытки одних муниципалитетов регулировать деятельность компаний, предоставляющих транспортные услуги и электроснабжение, а других — управлять этими предприятиями потерпели серьезную неудачу в связи с тем, что на базе современных изобретений эти услуги можно предоставлять наиболее экономичным образом при масштабах деятельности, намного превышающих потребности любого муниципалитета. И наконец, как указывалось выше, обычные правительственные учреждения, будучи вы-

<sup>5</sup> H. Meyer. Municipal Ownership in Great Britain, p. 258.

борными органами, подвержены пагубному давлению со стороны избирателей. Перечисленные четыре препятствия достаточно серьезны. Но все их можно в значительной мере преодолеть. Первое, второе и четвертое практически легко свести на нет с помощью системы местной власти, преобладающей, например, в Германии, где бургомистры и ольдермены (соответствующие председателям комитетов в Англии) — это специалисты, получающие полное жалование и практически постоянно пребывающие в соответствующей должности. Все четыре препятствия можно преодолеть, и, пожалуй, еще более эффективно, с помощью недавно изобретенных комиссий, иначе говоря, групп лиц, назначаемых правительственными инстанциями специально для управления и контроля за экономикой. Примером комиссии, образованной для управления экономическими объектами, служит департамент железных дорог Нового Южного Уэльса, а комиссии для целей контроля — Межштатная комиссия по железнодорожному транспорту США. Членов таких комиссий можно подбирать с учетом их познаний в данной области, их можно назначать на длительные сроки, вопросы их компетенции можно подобрать соответствующим образом, а условия назначения позволяют в основном избавить их от давления со стороны избирателей. Следует добавить также, что система комиссий в значительной степени свободна также от еще одного важного упрека в адрес вмешательства муниципалитетов в экономику. Этот упрек, как его сформулировал Дарвин, заключается в том, что такое вмешательство «сокращает время, которое эти органы могут уделять своим первичным и важным обязанностям, и, усиливая нежелание занятых людей посвящать время общественным обязанностям, понижает средний уровень административных возможностей местных властей»<sup>6</sup>. Когда экономика управляется или контролируется специальными государственными комиссиями, этот упрек становится неправомерным. В общем виде вывод заключается в том, что современные усовершенствования структуры и методов работы правительственных учреждений позволяют последним осуществлять благотворное вмешательство в экономику в условиях, которые в прежние времена делали вмешательство неоправданным.

---

<sup>6</sup> Darwin. Municipal Trade, p. 102.

## Глава XX

### ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ НАД МОНОПОЛИЕЙ

§ 1. В гл. VIII, IX и X содержатся многочисленные ссылки на методы, с помощью которых государство было способно осуществлять вмешательство в тех случаях, когда корыстный интерес (проявляясь в форме простой конкуренции) не обеспечивал национального дивиденда в таком объеме, в каком он мог бы быть. Если не считать ведения государством хозяйственной деятельности в отраслях, в которые в противном случае не направлялось бы достаточного количества ресурсов, и отвлечься от карательных мер, применяемых в крайних случаях, эти методы по существу были фискальными и заключались в предоставлении субсидий и льгот, а также в обложении налогами. Когда же корыстный интерес проявляется в форме не простой конкуренции, а монополии, меры фискального характера, очевидно, перестают быть эффективными. Действительно, субсидию можно предоставлять таким образом, чтобы это предотвращало падение объема выпускаемой продукции ниже уровня, желательного с точки зрения общества, но последнее достигается ценой увеличения и без того чрезмерной прибыли монополиста за счет крупного выкупа со стороны государства. Поэтому в настоящей главе предполагается рассмотреть методы государственного контроля, возможные в условиях монополии. В целях простоты изложения я пренебрегаю оговорками, высказанными в гл. X, и продолжаю анализ так, как если бы можно было считать (а некоторые более строгие приверженцы экономистов-классиков так и считали), что простая конкуренция обеспечивает наибольшую величину национального дивиденда. Тогда можно предположить, что государство, рассматривая монополию или возможность возникновения монополии в какой-либо отрасли, сопоставит дивиденд, возможный в условиях монополии, с дивидендом в рамках простой конкуренции. Тогда стоящая перед госу-



дарством проблема будет заключаться не в том, чтобы добиться идеального положения дел, а в том, чтобы оно было не хуже, чем при условии, что монополистическая власть не осуществляется.

§ 2. В отраслях, где монополистическая власть может возникнуть в результате создания объединений фирм, государство при желании способно предупредить ее формирование или, если уж монополистическая власть сформировалась, ликвидировать ее. Самый первый антитрестовский закон США (1890 г.), известный как закон Шермана, был открыто провозглашен в качестве средства против «сдерживания торговли и обмена между несколькими штатами», однако в более ранних решениях Верховного суда США он был истолкован как акт, запрещающий все объединения, которые настолько крупны, что могут обладать существенной монополистической властью. Так, в решении судьи Харлена по делу о «Норзерн секьюритиз» (1904 г.) говорится: «Для того чтобы сделать недействительным такое объединение, которое осуждается законом Шермана, не обязательно показывать, что объединение действительно приводит (или приведет) к полному подавлению торговли или совершенной монополии: важно лишь показать, что в ходе нормального функционирования оно имеет тенденцию вести к сдерживанию межштатной и международной торговли и коммерции либо обеспечивать формирование монополии в области этой торговли и коммерции, а также лишать общество преимуществ, вытекающих из свободной конкуренции»<sup>1</sup>. Закон Клейтона (1914 г.), не предусматривавший дополнительных мер в отношении уже созданных объединений, придерживается подобного же толкования вопроса создания новых объединений в будущем. Закон предусматривает, что ни одно лицо не может быть директором более чем одного крупного банка или крупной корпорации, он также предусматривает, что ни одна корпорация не вправе приобрести (уже сделанные приобретения законом не затрагиваются) весь пакет или часть пакета другой корпорации, если в результате такого приобретения существенно уменьшится конкуренция, будет сдерживаться торговля в любом районе или возникнет тенденция к образованию монополии в какой-либо отрасли торговли. Однако в адрес этой общей ли-

---

<sup>1</sup> Jenks, Clark. The Trust Problem, p. 295.

нии на запрещение создания трестов и ликвидацию трестов можно высказать три серьезных возражения.

Во-первых, чрезвычайно трудно провести в жизнь такую политику эффективным образом. Законодательным и судебным органам может удастся избавиться от некоторых форм объединений, но нередко в конечном счете появляются новые формы, и, вероятно, такие, которые лишены достоинств прежних форм, но сохраняют их недостатки (как это, например, наблюдается в случаях неформального соглашения между фирмами о фиксировании цен вместо полного влияния этих фирм). Заявление Верховного суда США о том, что передача несколькими компаниями их полномочий общему доверенному лицу лежит *ultra vires*\*, обусловило в некоторых отраслях приобретение этим доверенным лицом большинства акций в каждой из компаний, а в других — к замене холдинг-компаний трестами. От нападок властей на холдинг-компании последние могут легко уклониться путем либо полного слияния (если оно не считается незаконным), либо расформирования на отдельные компании, контролируемые из единого центра. Австрийский закон, направленный против картелей, способных нанести ущерб (национальному) доходу, запретил картели, имеющие центральную контору; но в результате появились неформальные соглашения. Британский комитет по вопросам соглашений и слияний железнодорожных компаний (1911 г.) обрисовал положение дел следующим образом: «Хотя парламент может принять закон, по которому одно дозволено, а другое запрещено, даже он, по-видимому, бессиле помешать двум сторонам на основе формального соглашения (или без него) воздержаться от определенного образа действий, а именно от активной конкуренции, если ни одна из сторон не стремится к ней. Парламент, разумеется, вправе отказаться от утверждения законов, разрешающих слияние или «рабочее» объединение двух или более железнодорожных компаний, и предусмотреть, что некоторые виды соглашений недействительны или даже незаконны. Но он не в состоянии помешать железнодорожным компаниям (сказанное, разумеется, справедливо и в отношении промышленных компаний) прийти к взаимному соглашению о едином образе действий

---

\* *Ultra vires* (лат.) — за пределами сил. — Прим. ред.

или прекратить активную конкуренцию»<sup>2</sup>. Недавно принятая на вооружение правительством США политика принудительного расчленения монополистических компаний на составные части и одновременно предупреждения возможности установления за ними контроля из единого центра может действительно оказаться более эффективной в течение определенного отрезка времени; и, хотя она не приведет к стимулированию подлинной конкуренции между людьми, которые некогда были коллегами, тем не менее (благодаря определенному сдерживающему эффекту) она окажется способной сделать менее привлекательной работу по созданию новых объединений. К примеру, проф. Дюран в 1914 г. заявил, что, с тех пор как правительство стало предъявлять иски на основе закона Шермана, новые объединения не создавались<sup>3</sup>. Однако подобная политика претворяется в жизнь слишком короткое время, чтобы на ее основе можно было делать далеко идущие обобщения. Учитывая имеющийся опыт, в целом можно по-прежнему утверждать, что законы, направленные непосредственно на «поддержание конкуренции», практически не в состоянии обеспечить достижение этой цели.

Имеется второе серьезное возражение против такой политики. В ее основе лежит идея о том, что конкуренция предполагает, будто стоимость предельного общественного чистого продукта, обусловленного вложениями в соответствующие предприятия, почти равна стоимости предельного общественного чистого продукта от вложений в другие предприятия. Но (отвлекаясь от связанных с этим вопросом оговорок, высказанных в гл. VIII, X) необходимо отметить, что конкуренция, от которой можно ожидать указанных положительных результатов, — это «простая конкуренция», тогда как конкуренция, к которой ведут законы против объединений, окажется, по всей вероятности, конкуренцией монополистической, а именно конкуренцией между *немногочисленными* конкурентами. В отношении железнодорожных объединений такой результат достоверен, ибо количество железных дорог, связывающих два

---

<sup>2</sup> Departmental Committee on Railway Agreements and Amalgamations, 1911, p. 18.

<sup>3</sup> См. *American Economic Review Supplement*, March 1914, p. 176. Полный анализ американских антитрестовских законов и судебной практики см. в кн.: Davis. *Trust Laws and Unfair Competition*.

данных пункта, неизбежно невелико. Применительно к промышленным объединениям проблема на первый взгляд представляется более сложной, так как в отношении численности промышленных концернов данного типа аналогичных неизбежных ограничений не существует. Если, однако, принять во внимание, что объединения могут быть созданы преимущественно в отраслях, где число ведущих фирм невелико, этот довод во многом утрачивает силу. Расформирование промышленных, равно как и железнодорожных, объединений скорее приведет к монополистической, чем к простой конкуренции. В гл. XIV было показано, что монополистическая конкуренция не обеспечивает такого выпуска продукции, при котором стоимость предельного общественного чистого продукта, обусловленного вложениями в соответствующую отрасль, равна стоимости соответствующего продукта в других отраслях. Объем же продукции — величина неопределенная. Если конкуренты рассчитывают уничтожить или поглотить друг друга, то не исключена конкуренция «на удушение», при которой производство достигает таких размеров, что начинает приносить абсолютные убытки; вероятность этого возрастает из-за желания одного гигантского предприятия одержать победу (хотя бы символическую) над другим. Короче говоря, даже если условия таковы, что законы, направленные на «поддержание конкуренции», могли бы действительно предотвратить объединение фирм, они по-прежнему были бы не в состоянии обеспечить такую конкуренцию, при которой только и возможны уровень цен и производства, наиболее благоприятные с точки зрения величины национального дивиденда.

Но и теперь доводы против рассматриваемой нами политики еще полностью не исчерпаны. Остается третье возражение. Объединение фирм порождает не только монополию; нередко оно приносит также определенные выгоды. Например, как отмечалось в гл. XIII, объединение более крупное, чем то, которое соответствовало бы по размерам величине обслуживаемого им рынка, в большей мере заинтересовано в проведении политики стимулирования спроса потенциальных покупателей, чем в этом заинтересован мелкий индивидуальный производитель, так как подобное объединение вправе рассчитывать на большую долю выигрыша в результате осуществляемых с этой целью инвестиций. Кроме того, крупное объединение нередко обеспе-

чивает определенную экономию, которая невозможна в условиях, когда государство проводит политику поддержания активной конкуренции. Несомненно, что те формы картельных соглашений, в соответствии с которыми рынок делится между несколькими участниками, не только не обеспечивают подобной экономии, но в действительности порождают отрицательные экономические эффекты, так как способствуют сохранению слабых фирм, которые в условиях конкуренции прекратили бы существование «естественным» путем»<sup>4</sup>. Следует, однако, отметить, что соглашения об образовании пула не обязательно приводят к таким результатам. Британский комитет по трестам (1919 г.) сообщает, например, что во многих ассоциациях существует порядок, согласно которому фирмы, производящие меньше своей квоты, получают от пула 5% стоимости недоданной продукции. Некоторые специалисты подчеркивают, что указанный порядок влечет за собой вытеснение из отрасли слабых фирм с помощью экономических методов субсидирования, а не более дорогостоящих методов борьбы с ними<sup>5</sup>. При этом, конечно, нельзя упускать из виду тот факт, что для выплаты субсидий необходимо с фирм, превышающих свои квоты, взимать тот или иной налог, а это неизбежно расхолаживает их. Кроме того, некоторые формы пулов, в которых прибыль каждого отдельно взятого участника зависит от общей эффективности деятельности их всех, вместе взятых, могут привести к ослаблению предпринимательской энергии и предприимчивости. Но в то же время все объединения с любой сте-

---

<sup>4</sup> См.: Walker. Combinations in the German Coal Industry, p. 322. Г-н Уолкер указывает, однако, что эта тенденция (во всяком случае, в отношении Рурского картеля) проявляется не столь явно, как представляется на первый взгляд, так как крупные шахты в состоянии увеличить свою долю путем проходки новых стволов и скупки небольших шахт (ibid., p. 94). В своей книге Моргенрот подчеркивает этот момент применительно к картелям вообще. Он указывает, далее, что отрицательное в экономическом смысле последствие деятельности картелей компенсируется формирующейся у них тенденцией к созданию «смешанных предприятий», которые отказываются признавать какие-либо ограничения на производство сырьевых материалов, подлежащих дальнейшей переработке на их предприятиях. Таким образом, избирательное воздействие конкуренции на этого рода важные предприятия не ограничено в результате соглашений (Morgenroth. Exportpolitik der Kartelle, p. 72).

<sup>5</sup> Report of the Committee on Trusts, 1919, p. 3.

пенью централизации управления неизбежно обеспечивают большую или меньшую экономию, характер которой описан в гл. XIII<sup>6</sup>. В такой специфической отрасли, как телефонная связь, где качество услуги, предоставляемой лицу А, повышается, если лицо Б получает ее из того же источника, выгода особенно велика. Она может быть значительной также во многих обычных отраслях. *Inter alia*, слабые или неудачно расположенные предприятия значительно быстрее ликвидируются, чем в условиях конкуренции; в то же время на остающихся предприятиях преднамеренное осуществление действенного «анализа сравнительных издержек» способно в большей мере стимулировать энергию управляющих, чем это может делать рыночное соперничество<sup>7</sup>.

Следует все же предостеречь против преувеличения значимости этого рода экономии. Когда речь идет об уже функционирующих объединениях, то следует помнить, что их размеры определяются не только соображениями структурной и иной экономии, но и монополистическими соображениями, поэтому размеры объединений нередко больше, чем это диктуется максимальной эффективностью. Если же иметь в виду лишь те объединения, которые было бы выгодно сформировать *de novo*, то при условии, что необходимо полностью исключить возможность монополистической власти, объединение действительно достигает таких размеров, которые немедленно обеспечат ему максимальную непосредственную эффективность; с учетом же не только прямых, но и конечных косвенных эффектов его размеры, по всей видимости, окажутся слишком большими. На то имеются две причины. Первая заключается в том, что производитель, контролирующий значительную долю производства в любой отрасли и рассматривающий целесообразность какого-либо технического усовершенствования, склонен учитывать не только ожидаемую прямую отдачу от капитала, вложенного в это усовершенствование, но и косвенный отрицательный результат в виде уменьшения прибыли от существующего оборудования. Но, как показано выше, поступая таким образом, он воздержится

---

<sup>6</sup> Liefman. Kartelle und Trust, p. 61—62.

<sup>7</sup> См.: Macgregor. Industrial Combination, p. 34. Этот метод широко распространен в «Юнайтед стейтс стил корпорейшн» (Van Hise. Concentration and Control, p. 136). Его подробное описание дано Дженксом в: U. S. A. Bulletin of Labour, 1900, p. 575.

от усовершенствований, которые соответствовали бы интересам увеличения национального дивиденда. Монополия не использует должным образом (во всяком случае, испытывает соблазн не прибегать к нему) такое ценное орудие прогресса, как свалка металлолома<sup>8</sup>. О второй причине речь шла в гл. IX, где говорилось о том, что, уменьшая возможности приобретения управленческих знаний, заложенных в перемещении способных людей на более ответственную работу из одной компании в другую, и ослабляя стимулы к предприимчивости и эффективности, связанные с соперничеством конкурирующих фирм, крупные объединения косвенным образом препятствуют такому повышению уровня хозяйственного руководства, которое стало бы возможным при других условиях.

Приведенные соображения имеют важное значение. Они позволяют поставить под серьезное сомнение утверждение проф. Кларка, который пишет: «Почти идеальным является такое положение, когда в каждой отрасли промышленности существует одна крупная корпорация, функционирующая без разногласий, обеспечивающая огромную экономию и *вынужденная уступить обществу все выгоды от этой экономии*»<sup>9</sup>. Тем не менее можно почти не сомневаться в том, что *при определенных условиях* объединение конкурирующих предприятий в «тресты» и господствующие на рынке союзы действительно дает в конечном счете значительную экономию, даже в долгосрочной перспективе<sup>10</sup>. Эта экономия может быть настолько большой, что ее благоприятное воздействие на производство монополизиро-

---

<sup>8</sup> См.: Clark. The Control of Trust (revised edition), p. 14.

<sup>9</sup> Clark. The Control of Trust, p. 29.

<sup>10</sup> В пользу политики расчленения трестов проф. Дюран приводит довод, состоящий в том, что сложившиеся вне объединений хозяйственные единицы будут в целом достаточно крупными, чтобы обеспечивать практически всю структурную и любую иную экономию, доступную трестам (*Quarterly Journal of Economics*, 1914, p. 677). Следует, однако, отметить, что, даже если бы на деле все обстояло именно так, политику расчленения трестов нельзя было бы считать более предпочтительной, чем политику лишения трестов монополистической власти, ибо политика *того и иного* рода вела бы к образованию хозяйственных единиц таких размеров, которые обеспечивали бы им максимальную эффективность. На деле же очевидно, что сказанное справедливо не для всех отраслей, при этом расчленение трестов влечет за собой создание производственных единиц, которые слишком малы, чтобы обеспечивать максимальную эффективность.

ванного товара в состоянии превзойти неблагоприятное воздействие на производство осуществления монополистической власти. Попытки определить (путем сравнения цен или разности между ценами и стоимостью материалов до и после создания объединения), наблюдалось ли такое воздействие, неизбежно наталкиваются на нашу неспособность учесть при этом изменения в методах производства или использования побочных продуктов, а также точно оценить те условия ценообразования (возможно, ненормальные), которые преобладали непосредственно перед созданием объединения<sup>11</sup>. Однако изучение вопроса позволяет утверждать, что в целом создание объединений, вероятно, обусловит уменьшение выпуска соответствующего товара и повышение его цены, за исключением случаев, когда экономия столь значительна, что, будь она достигнута в условиях отсутствия монополизации, она практически способствовала бы удвоению объема выпускаемой продукции по сравнению с прежним ее объемом<sup>12</sup>. Такая крупная экономия невозможна, и я поэтому не утверждаю, что если помешать объединению фирм в любой отрасли промышленности, то можно ожидать снижение объема выпускаемой продукции по сравнению с ее возможным объемом. Но (и это существенный момент) влияние объединения фирм на объем производства соответствующего товара — это не то же самое, что его влияние на величину национального дивиденда. Предположим, что объединение фирм влечет за собой экономию, позволяющую производить тот же объем продукции с помощью половины прежнего количества производительных ресурсов; предположим также, что в результате монополистических действий больше этого количества фактически не производится. Высвобожденные производительные ресурсы, как правило, не бездействуют, а используются для дополнительного производства других товаров. Следовательно, в этом случае не наблюдается сокращения объема производства ни одного из товаров, а производство некоторых товаров расширяется, что явно

---

<sup>11</sup> По указанным причинам превосходный анализ цен в книге "Trust Problem" едва ли достаточен для обоснования распространенного суждения о роли в экономике объединений, которое автор вывел из своего исследования (Jenks Trust Problem).

<sup>12</sup> Этот вывод в равной мере справедлив и при предположении, что графики спроса и предложения выражаются прямыми линиями.



означает увеличение размера национального дивиденда. Отсюда следует, что меры по предупреждению объединений иногда наносят ущерб национальному дивиденду, хотя объем производства товара, непосредственно затрагиваемого такой мерой, возрастает. Однако дольше задерживаться на этом вопросе нецелесообразно. Ведь в любом случае очевидно, что предупреждать создание объединений в таких случаях, когда они позволяют добиться чистой экономии, — значит наносить национальному дивиденду больший ущерб, чем при условии, что их создание разрешено; одновременно предупреждается осуществление монополистической власти.

§ 3. Второе направление политики, доступной государству, заключается в следующем. Вместо того чтобы путем мер по предупреждению создания объединений стремиться помешать промышленным концернам пользоваться монополистической властью, государство станет пытаться путем сохранения потенциальной (а не реальной) конкуренции сделать так, чтобы использование этой власти не соответствовало интересам концернов; идея, понятно, состоит в том, что, если в результате сокращения выпуска продукции и повышения цен до уровня, обеспечивающего получение необычайно высоких прибылей, можно ожидать прилива в отрасль новых конкурентов, они лишатся стимула к установлению цен, превышающих «разумные». Политика, обусловленная этими соображениями, заключается в том, чтобы наказывать применяющих подобные клубные методы, способные отпугнуть потенциальных конкурентов. Среди этих методов есть два главных: конкуренция «на удушение», охарактеризованная в гл. XIV, и различные формы бойкота, а именно оказание нажима на покупателей и продавцов с целью помешать им торговать с конкурентом на столь же благоприятных условиях, которые существовали бы без такого нажима<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Орудие бойкота можно применить и к розничным торговцам с целью навязать им соглашение, по которому они обязуются поддерживать цены на некоторые товары на уровне, диктуемом производителями товаров. Может показаться, что производители не хотят продавать высококачественные изделия по слишком низким ценам, так как это означало бы для них «утрату привилегированного положения». Но суть дела заключается в данном случае в том, что если товары становятся «лидерами» и едва ли обеспечивают торговцам непосредственную прибыль, служа лишь рекламой других товаров, то торговцы и не будут стремиться к расширению их

§ 4. Очевидно, что когда оружие конкуренции «на удушение» (или, как ее иногда именуют, «разрушительный демпинг») использует фирма и без того достаточно крупная, чтобы монополизировать какую-либо отрасль, оно оказывается исключительно эффективным в борьбе против новых фирм. Монополист в любом случае обладает огромными ресурсами, и все они могут быть мобилизованы почти в неограниченном количестве для уничтожения нового (и, по всей видимости, менее богатого) пришельца. Это особенно очевидно, когда монополист, действующий на многих рынках или выпускающий многие группы товаров, имеет дело с конкурентом, сфера деятельности которого уже; в этих условиях конкурента можно уничтожить путем снижения цен (осуществляемого открыто или путем создания подставной независимой компании<sup>14</sup>), затрагивающего лишь небольшую часть операций монополиста. Наиболее яркий пример снижения цен такого рода приводят некоторые противники треста «Стандард ойл»: «Нанимая людей следить за принадлежащими конкурентам цистернами, чтобы узнать, кто их покупатели, а затем предложить этим покупателям более выгодную цену, утверждали также, что служащим в конторах конкурентов предлагают взятки, чтобы те раскрыли «Стандард ойл компании» секреты торговли своих фирм»<sup>15</sup>. Едва ли нужно подчеркивать исключительную силу этого оружия. «После того как две или три попытки конкурировать с телеграфной линией Джея Гульда, соединяющей Нью-Йорк и Филадельфию, потерпели неудачу в результате снижения тарифных ставок просто до уровня номинальной цены, огласка, которую получило это страшное оружие, оказалась достаточной, чтобы отбить охоту к другим попыткам вести конкурентную борьбу»<sup>16</sup>.

§ 5. Оружие бойкота имеет более ограниченную сферу применения, чем «конкуренция на удушение». Бойкот

---

продажи (Taussig. *American Economic Review*, vol. VI, № 1, Supplement 1916, p. 172—173).

<sup>14</sup> Указанный метод, как утверждают, практиковала «Стандард ойл компании». Цель заключалась, разумеется, в том, чтобы избежать требований со стороны покупателей на других рынках об аналогичном снижении цен и для них (Davies. *Trust Laws and Unfair Competition*, p. 319).

<sup>15</sup> *U.S.A. Industrial Commission*, I, i, p. 20.

<sup>16</sup> Hobson. *Evolution of Modern Capitalism*, p. 219.

практикуется в виде отказа торговать (за исключением тех случаев, когда условия крайне невыгодны для контрагента) с любым, кто торгует с другими партнерами. Когда невыгодные условия, навязываемые занимающим прочные позиции продавцом, связаны для покупателя с ущербом более крупным, нежели ущерб от отказа покупать у других продавцов, монополист в состоянии заставить покупателя бойкотировать конкурентов. Чтобы монополист мог сделать это, предлагаемые им товары или услуги не должны (в силу естественных причин или осуществления искусственных мер) подлежать перепродаже<sup>17</sup>, ибо невозможно причинить ущерб покупателю путем отказа продавать ему товары, если тот имеет возможность купить у посредника товары, в которых ему отказывает монополист.

Поэтому, когда в силу свойств товара перепродажа осуществима, следует предусматривать жесткие условия (если таковые имеются) о перепродаже в контрактах между монополистом и посредниками, отделяющими его от конечных покупателей. Однако одного отсутствия возможности перепродажи самого по себе еще недостаточно. Необходимо далее, чтобы возможные поставки конкурента по текущим ценам *любому покупателю* «с норовом» были весьма незначительны. Обычно количество продаваемой тем или иным продавцом продукции невелико по сравнению с общим требуемым на рынке количеством, однако оно во много раз превышает потребность одного типичного покупателя. Когда дело обстоит таким образом, покупатели «с норовом» могут в случае отказа монополиста иметь с ними дело обратиться за закупкой всего необходимого к его внешним конкурентам, оставив всю продукцию монополиста покупателям более покладистым. Эти рассуждения не означают, что орудие бойкота совершенно обеспечивается, так как во многих отраслях (хотя далеко и не во всех<sup>18</sup>) производители имеют дело с покупателями опосредованно — через оптовых торговцев, других производителей или транспортные фирмы, закупающие большие количества товаров. Когда существуют посредники подоб-

---

<sup>17</sup> См. мою статью «Монополия и излишек для потребителя». (Monopole and Consumers Surplus. — *Economic Journal*, September 1904, p. 392).

<sup>18</sup> Так, Дженкс пишет, что «почти половина всех объединений, по их сообщению, продает продукцию непосредственно покупателям» (*U. S. A. Bulletin of Labour*, 1900, p. 679).

ного рода, с точки зрения монополиста, эффективный бойкот становится практически осуществимым.

Во-первых, такой бойкот осуществим в тех случаях, когда продаваемые монополистом товары или услуги включают товары нескольких видов, причем на один или несколько видов товаров, производство которых составляет исключительное право монополиста благодаря наличию патентов и репутации товара. (например, марки табака), спрос очень высок. Удачным примером служит обувная промышленность, где некоторые фирмы владеют важными патентами. Запатентованные машины не продаются, а сдаются на прокат «на условиях, согласно которым производители обуви вправе применять эти машины только вместе с другими машинами, поставляемыми владельцем патента. ...одно из условий состоит также в том, что новейшие машины нельзя использовать для изготовления товаров, которые в других технологических процессах уже обрабатывались с помощью машин других изготовителей»<sup>19</sup>. Бойкот такого рода иллюстрируется также «комиссионными соглашениями», которых иногда добиваются от торговцев производители пользующихся спросом запатентованных изделий.

Во-вторых, бойкот осуществим монополистом, если для покупателей (здесь, как и прежде, под покупателями подразумеваются обычно промышленные фирмы) важно получить услугу немедленно, как только в ней возникает необходимость; типичный же поставщик, хотя и предоставляет услуг в целом больше, чем требуется одному покупателю, может и не предоставлять их столько, сколько требуется такому покупателю в данный конкретный момент. Так обстоит дело при перевозке грузов, настолько скоропортящихся или требующих немедленной отправки, что услуги транспорта, чтобы ими можно было воспользоваться, должны быть предоставлены в тот момент, когда за ними обращаются. Именно при морских перевозках такого

---

<sup>19</sup> *Times*, 8th February 1903. См. Приложение к отчету Британского комитета по трестам, 1919, с. 27. В Австралии действия такого рода просто запрещены в соответствии с законом о патентах 1903 г. (см.: *Davies, Trust Laws and Unfair Competition*, p. 247). Британский закон о патентах разрешает их лишь при условии, что арендатор имеет возможность взять напрокат запатентованную машину на «разумных» (хотя, понятно, и несправедливых) условиях, без дополнительных оговорок.

рода грузов бойкот, о котором идет речь, получил свое наиболее полное выражение. Перевозку грузов, пользующихся относительно постоянным спросом и не нуждающихся в быстрой доставке, покупатели могут при желании осуществлять с помощью случайных судов; но при перевозке срочных грузов на такие суда и рейсы полагаться нельзя, так как они носят случайный характер<sup>20</sup>. Поэтому ринги судовладельцев в состоянии организовать бойкот, направленный против независимых судовладельцев. Обычно его практикуют с помощью «отсроченных скидок»<sup>21</sup>. Последние возможны в двух формах. В картеле судовладельцев, обслуживающих торговлю Англии с Западной Африкой, Индией и Дальним Востоком, скидки предоставляют экспортерам лишь при том условии, что последние не изыскивают каких-либо возможностей транспортировки своих грузов с помощью конкурирующих судовладельцев; при

---

<sup>20</sup> См. Royal Commission on Shipping Rings, Report, p. 13. Члены комиссии полагают, что по этой причине система отсроченных скидок во внешней торговле углем и в большей части внутренних перевозок неудобных, громоздких грузов не применяется, она используется лишь по отношению к грузам, для которых требуются регулярные рейсы первоклассных судов (ibid., p. 77).

<sup>21</sup> Этот метод описан в документах Королевской комиссии по рингам судовладельцев следующим образом: «Компании направляют грузоотправителям извещение (или циркуляр) о том, что, если до конца определенного срока (обычно это 4 или 6 месяцев) они будут отправлять грузы только судами, принадлежащими участникам картеля, им будет начислена сумма, равная определенной доле (как правило, 10%) совокупного фрахта за этот период, и что указанная сумма будет выплачена к концу следующего срока (обычно это 4 или 6 месяцев), если они по-прежнему станут перевозить на судах, принадлежащих участникам картеля. Уплаченная таким образом сумма и есть отсроченная скидка. Так, в торговле со странами Западной Африки предоставляемая в подобных случаях скидка равна 5% фрахта, уплачиваемого судовладельцем. Скидки исчисляются на основе двух 6-месячных периодов, которые заканчиваются соответственно 30 июня и 31 декабря, но выплата производится лишь по истечении следующих 6 месяцев; иначе говоря, по перевозкам с 1 января по 30 июня скидку выплачивают 1 января следующего года, а по перевозкам с 1 июля по 31 декабря — 1 июля следующего года. Отсюда следует, что в этом случае отсрочка выплаты скидки по любой отправке равна по меньшей мере 6 месяцам, а по грузам, отправленным 1 января или 1 июля, отсрочка составляет 12 месяцев. Если в течение этого периода грузовладелец отправит любое, хотя бы самое незначительное количество груза судном, не принадлежащим участникам картеля, он лишается права на скидки по всем перевозкам на судах картеля, произведенным в течение данного и предшествующего периодов» (Report, p. 9—10).

этом, однако, не требуется, чтобы транспортное агентство, через которое действует экспортер, имело дело исключительно с картелем, когда речь идет о грузах других клиентов данного агентства<sup>22</sup>. Однако в южноамериканском картеле «при пользовании услугами транспортного агентства последний обязан, как и владелец грузов, подписать соглашение о скидках, и, если агентство не выполнило условий о скидках при осуществлении всех своих перевозок, право на получение скидок пропадает»<sup>23</sup>.

В-третьих, бойкот осуществим монополистом, когда посредником, которого он хочет использовать в качестве своего орудия, выступает не промышленная или оптовая фирма, закупающая товары у своего конкурента, а железнодорожная компания, осуществляющая перевозки этих товаров. Когда имеется какой-либо альтернативный способ перевозки его грузов, монополист иногда в состоянии пригрозить железной дороге отказом от ее услуг и тем самым заставить ее взимать с конкурента другую плату. Утверждают даже, что при бойкоте, организованном нефтяным трестом, железные дороги вынуждены были отдавать часть дополнительной платы, полученной с конкурентов, должностным лицам треста<sup>24</sup>. Когда компания, осуществляющая бойкот, владеет также транспортным агентством, ее возможности в этом деле, конечно же, еще больше<sup>25</sup>. Бойкот рассматриваемого вида можно осуществлять также с

---

<sup>22</sup> Royal Commission on Shipping Rings Report, p. 29—30.

<sup>23</sup> Ibid., p. 30. Решение палаты лордов по делу о «Могол стимшип компани» (1892 г.) сводится к тому, что сторона, которая понесла убытки в результате соглашения такого рода, не имеет права на возбуждение иска; однако из него, очевидно, не вытекает, что объединение, которому предъявлен иск, само по себе законно (Divies. Trust Laws and Unfair Competition, p. 234). В ходе рассмотрения аналогичного дела в Германском имперском суде (1901 г.) решение против дискриминации было принято (ibid., p. 262).

<sup>24</sup> См.: The Great Oil Octopus, p. 40; Ripley. Railroads, Rates and Regulation, p. 200.

<sup>25</sup> Сказанное справедливо в тех случаях, когда соответствующей компании принадлежат (как это наблюдалось в отношении пяти крупных мясоперерабатывающих предприятий) скотопригонные дворы и холодильники, которыми вынуждены пользоваться их конкуренты и за которые с них можно взимать повышенную плату. В своем отчете о мясоперерабатывающей промышленности (1919 г.) Федеральная торговая комиссия настаивает на том, чтобы во избежание злоупотреблений государство само приобрело эти скотопригонные дворы и холодильники.

помощью банков, на которые оказывается давление с целью лишить конкурентов кредита.

§ 6. Попытки предупредить использование конкуренции «на удушение» (т. е. разрушительного демпинга) на основе законодательных мер наталкиваются на трудности, связанные с уклонением компаний от выполнения решений. Американская промышленная комиссия рекомендовала считать нарушением закона «снижение цен в любой местности ниже обычного уровня, направленное на ликвидацию местной конкуренции». Каждый человек, которому нанесен ущерб, должен иметь право требовать для нарушителей наказания, должностные же лица обязаны возбуждать против нарушителей судебное преследование<sup>26</sup>. Очевидно, однако, что даже в тех случаях, когда есть возможность требовать регулярной публикации тарифных ставок (как это происходит в отношении государственных корпораций), соответствующие нарушения могут принять форму существования необнародованных льгот и скидок, предоставляемых отдельным покупателям; к тому же, поскольку вскрытие подобных злоупотреблений маловероятно, угроза серьезного наказания не обязательно обеспечит соблюдения закона<sup>27</sup>. В тех случаях, когда угроза разрушительного демпинга существует со стороны не государственных корпораций по предоставлению услуг, а промышленных фирм, занятых на различных предприятиях производством многих товаров, требование о регулярном обнародовании ставок удовлетворить практически невозможно. Поэтому решение проблемы, стоящей перед законодателем, требует распутывания еще более тугих узлов. Если разрушительный демпинг принимает форму снижения цен, ограниченного местным рынком того или иного конкурента (или группы конкурентов), то нарушение носит по меньшей мере явный характер, хотя иногда его

---

<sup>26</sup> United States Industrial Commission, vol. XVIII, p. 154.

<sup>27</sup> Поучительно прочесть в крупном труде М. Колсона (M. Colson. Cours d'économie politique, vol. VI, p. 398), что противозаконная дискриминация "semblent être devenus bien plus rares en Angleterre qu'en Amérique, bien que l'Administration y ait des pouvoirs beaucoup moins étendus et que les pénalités y soient moins sévères, parce que l'entente entre Compagnies y est admise par la loi; au contraire en Amérique, les pouvoirs publics s'efforcent d'empêcher les accords que mettraient fin à la concurrence, cause essentielle des inégalités de traitement, et par suite ne sont pas arrivés, jusqu'ici, à déraciner celles-ci".

очень трудно обнаружить, особенно тогда, когда его практикует подставная независимая компания. Правительства Канады (1904 г.) и Южной Африки (1914 г.) попытались оградить своих граждан от *практикуемого* иностранцами разрушительного демпинга этого рода с помощью специального законодательства, которым было предусмотрено следующее: если в эти страны ввозятся товары по ценам, которые (с учетом фрахта и т. п.) значительно ниже преобладающих внутри страны текущих цен, то такие товары подлежат обложению импортной пошлиной, равной разности между внутренними и заграничными ценами<sup>28</sup>. Это законодательство бьет, однако, не только по разрушительному демпингу (в указанном нами здесь смысле), но также 1) по сбыту на зарубежных рынках излишних товарных запасов по ценам, которые ниже отечественных цен в периоды экономической депрессии, и 2) по возможности для производителя-монополиста постоянно продавать на зарубежных рынках по мировым ценам те товары, на которые у себя в стране он в состоянии устанавливать монопольные цены. Правильность политики, препятствующей использованию первой из двух названных возможностей, может быть поставлена под сомнение, но помехи на пути осуществления второй из этих возможностей оправдать явно невозможно, подобно тому как трудно привести доводы в пользу законченного протекционизма. Стремясь направить наносимые с помощью законодательства удары исключительно по разрушительному демпингу, правительство США включило в закон о федеральных доходах (1916 г.) видоизмененную идею канадского закона, направленного против демпинга. Статья 801 этого закона гласит: «Незаконной считается деятельность какого-либо лица, систематически импортирующего (или содействующего импорту) продукцию из любой страны в США, продающего, способствующего продаже или организующего

---

<sup>28</sup> Описание такого рода законов см. в кн.: Davies. Trust Laws and Unfair Competition, p. 550—551. В Австралии (1906 г.) был принят более запутанный закон, согласно которому запрещался демпинг (в том смысле, в каком его понимают в Канаде), а также некоторые другие виды импорта, объединяемые под общей рубрикой «нечестная конкуренция»; за все это предусматривалось наказание, а не особая пошлина. См. обсуждение законодательства, направленного против демпинга, в кн.: Viner. Dumping, 1923, Ch. XI—XIV.



импорт и продажу в США товаров по ценам, которые существенно ниже уровня фактической рыночной стоимости (или оптовой цены) таких товаров в момент их ввоза в США на основном рынке страны-производителя или на рынках зарубежных стран, в которые данные товары обычно экспортируются, с учетом добавления к рыночной стоимости (или к оптовой цене) фрахта, пошлин и других расходов, неизбежно связанных с ввозом и продажей в США соответствующих товаров». Нарушение этой статьи наказывалось не взиманием специальной пошлины (как в Канаде), а штрафом или тюремным заключением. В чрезвычайном законе о тарифах (1921 г.) и заключительном законе (1922 г.) ссылка на намерения была опущена, предусматривалось возбуждение судебного дела во всех случаях, когда эффективно функционирующей отрасли США причиняется ущерб (или грозит ущерб) в результате импорта товаров по цене ниже «справедливой». В Соединенном Королевстве закон о защите промышленности (1921 г.) предусматривал взимание специальной пошлины за импорт товаров из любой страны и продажу их в Соединенном Королевстве по цене ниже (включая фрахт) 95% заводской оптовой цены, уплачиваемой покупателями в соответствующей стране; пошлина взималась при условии, что в результате импорта страдает (или ставится под угрозу) занятость в любой отрасли хозяйства Соединенного Королевства. Закон такого рода принят и в Австралии в 1921 г., хотя в соответствии с этим законом вопрос о возбуждении судебного дела оставлен на усмотрение исполнительной власти. Мы не будем решать здесь те сложные проблемы, которые законодательство такого рода ставит перед должностными лицами, отвечающими за выявление соответствующих фактов (к ним, как это было предусмотрено более ранним законом, принятым в США в 1916 г., относятся и мотивы действий зарубежных продавцов), а также перед теми лицами, которые обязаны распознавать и предупреждать злонамеренное использование номинально независимых посредников, от имени которых товары можно ввозить по полной цене, чтобы затем продавать их по более низкой, спекулятивной цене. Наша главная задача состоит в том, чтобы показать, что относительно несложно предупредить разрушительный демпинг, когда его пытаются практиковать в условиях, предусмотренных упомянутым законодательством, путем использования

территориальных различий в ценах. Но (и это часто происходит во внутренней торговле) когда мы имеем дело с сокращением продажи *всех* товаров данной группы, нарушение закона не носит сколько-нибудь определенного характера; при этом ясно, что не всякое снижение цен отражает разрушительный демпинг, поэтому провести соответствующие различия весьма трудно. Один авторитетный автор предлагает следующий критерий: «Если цена определенного сорта товаров была вначале снижена, затем снова повышена, а в промежутке между ее изменениями конкуренты прекратили свое существование, то это с неизбежностью означает, что снижение цен преследовало незаконную цель»<sup>29</sup>. Такого рода подход пытались применить при разработке американского закона о железных дорогах Манна—Элкинса (1910 г.); этот закон предусматривает следующее: «Если железная дорога снижает тарифные ставки, она вправе повысить их после того, как конкуренция прекратится, и лишь тогда, когда комиссия удостоверится, что условия изменились не только в результате прекращения конкуренции со стороны водного транспорта»<sup>30</sup>. Аналогичный пункт содержится в американском Транспортном законе (1916 г.) в отношении платы за перевозки в межштатной торговле<sup>31</sup>. Однако используемый во всех этих случаях критерий недостаточно надежен — будь он таковым, любая фирма, снизившая цены в период депрессии, не была бы вправе впоследствии снова повысить их, если тем временем прекратит свое существование какая-то другая компания, выпускающая сходные товары.

Аналогичные трудности возникают на пути разработки эффективного законодательства, направленного против бойкота монополиста. Верно, попытки принятия соответствующих законов предпринимались повсеместно. В США (закон Клейтона), Австралии и Новой Зеландии любому лицу под угрозой наказания запрещается ставить продажу (или условия продажи) в зависимость от того, что покупатели используют товары конкурента или торгуют ими. В аналогичном духе закон о федеральных доходах в США (сентябрь 1916 г.) «предусматривает взимание двойной

---

<sup>29</sup> Clark. The Control of Trusts, p. 69.

<sup>30</sup> *Economist*, 25th January 1910, p. 1412; см. также: Ripley. Railroads, Rates and Regulation, p. 566.

<sup>31</sup> Federal Revenue Act 1916, Section 502.

пошлины на товары, ввозимые в соответствии с соглашениями, по которым импортер (или другие потребители) должны потреблять исключительно эти товары»<sup>32</sup>. Транспортный закон (1916 г.) в США также признает отсроченные скидки незаконными. Но очевидно, что, когда между промышленной фирмой и торговцем с выгодой для обеих сторон заключено условие или соглашение, предупредить нарушение закона исключительно трудно. Если монополист осуществляет бойкот с помощью не оптового торговца, а железнодорожной компании, трудностей еще больше. Американские законодатели уже давно пытаются предупредить ценовую дискриминацию, практикуемую железными дорогами, дискриминацию, которая выгодна крупным трестам. Можно прочесть: «Сторонник образования треста сказал мне: «Пенсильванская железная дорога не могла отказать в приемке вагонов конкурента «Стандард ойл компани», но ничто не могло помешать ей перевести эти вагоны на запасный путь»<sup>33</sup>. И другой случай: «Квитанция подтверждает получение 70 баррелей муки; отгружаются же только 65, а железнодорожная компания уплачивает штраф за пропажу пяти несуществующих баррелей». За исключением случаев, когда закон предусматривает заблаговременное уведомление, тарифные ставки можно изменить неожиданно, тайно сообщив об этом нужному грузоотправителю и сделав это полным сюрпризом для остальных, и т. п. Министр юстиции США утверждал в 1903 г., после принятия закона Элкинса: «Предоставление и получение скидок с железнодорожных тарифов отныне запрещено законом, который может эффективно применяться против корпораций, равно как и против отдельных лиц»<sup>34</sup>. Но это утверждение, как очевидно, чрезмерно оптимистично. Межштатная торговая комиссия сообщила, что по состоянию на 1908 г. многие грузополучатели все еще пользовались незаконными преимуществами. «Таким образом,

---

<sup>32</sup> Закон о поправках, касающийся патентов и проектов, принятый в Англии в 1907 г., разрешает контракты, предусматривающие сделки подобного рода лишь в исключительных случаях — когда продавец, лицо, сдающее внаем, или получатель лицензии докажет, что в момент заключения контракта его конкуренты имели возможность приобрести патентованные товары на разумных условиях и без особых оговорок (см.: Davies, *Trust Laws and Unfair Competition*, p. 539).

<sup>33</sup> Цит. по: Ely, *Monopolies and Trusts*, p. 97.

<sup>34</sup> *Economist*, 28th February 1903.

даже после внесения в 1906—1910 гг. в закон поправок скидки (это «зло» на транспорте) взяты под контроль, но практика их взимания еще далеко не искоренена. Фаворитизм процветает повсюду, принимая всевозможные оттенки и формы. Как было показано, за методами, которые внешне выглядят необходимыми и законными, скрываются специальные льготы, предоставляемые в существенных размерах»<sup>35</sup>. Следовательно, бойкот, осуществляемый с помощью железнодорожных компаний, отнюдь не прекратился; более того, многие специалисты считают, что он будет проводиться до тех пор, пока на железнодорожном транспорте сохраняется конкуренция.

Высказанные соображения позволяют убедиться в том, что политику законодательного запрета на использование методов сговора нелегко оградить от нарушений. Не следует, однако, упускать из виду, что законы, которые *можно* обойти, приложив достаточные усилия, на деле часто не нарушаются. Ведь сам факт принятия закона оказывает влияние на общественное мнение и сообщает действиям, защищаемым законом, значительную респектабельность и силу инерции. Поэтому разумно предположить, что соответствующие законы (если их готовить тщательно) позволят добиться по меньшей мере частичного успеха в достижении поставленной цели. В этой связи интересно отметить, что в соответствии со ст. 5 закона о Федеральной торговой комиссии США (1914 г.) «нечестные методы конкурентной торговли объявляются незаконными» и учреждается Федеральная торговая комиссия, призванная проводить в жизнь эти требования во всех случаях, когда это отвечает интересам общества. Статья 14 закона Клейтона предусматривает далее, что, если корпорация совершает уголовно наказуемые в соответствии с антитрестовскими законами действия, «такое нарушение следует считать также нарушением закона со стороны отдельных директоров, должностных лиц или агентов этой корпорации, санкционировавших, предписавших или совершавших действия, которые полностью или частично выразились в нарушении данного закона». Любой директор, должностное лицо или агент корпорации, признанный виновным, по усмотрению суда может быть подвергнут штрафу на сумму не более

---

<sup>35</sup> Ripley. Railroads, Rates and Regulation, p. 209.

5000 долл., или тюремному заключению сроком не более года, или одновременно тому и другому наказанию.

§ 7. Если согласиться с тем, что осуществляемый с помощью тех или иных методов сговор можно в какой-то мере предупредить, то возникает следующий вопрос: насколько это будет способствовать поддержанию потенциальной конкуренции? Проф. Кларк полагает, очевидно, что это в полной мере способствует решению указанной задачи. Он пишет: «В той мере, в какой речь идет о законодательно одобренном соперничестве в отрасли, вполне безопасно начинать строительство нового предприятия». В действительности, даже если сговор исключен, на пути поддержания конкуренции стоят другие препятствия. Во-первых, если размеры фирмы (нормальные для данной отрасли) очень велики, пыл желающих приобщиться к ней будет умерен необходимостью осуществлять значительные капитальные затраты, необходимые для создания новой фирмы. Кроме того, в данной связи следует отметить, что во многих отраслях размеры средней фирмы в последнее время возросли. Например, выпуск продукции английской бумажной промышленностью возрос с 43 000 до 773 080 т, число же фирм сократилось с 500 до 282<sup>36</sup>; то же самое наблюдалось и в сталелитейной промышленности. Во-вторых, возможности вторжения в отрасль новых конкурентов тем меньше, чем шире масштабы экономии, обусловленной концентрацией производства, сосредоточенного в руках продавца-монополиста. Ведь если такая концентрация обеспечивает значительную экономию, то потенциальный конкурент понимает, что монополист в состоянии продавать свою продукцию по сравнительно низким ценам, не неся при этом действительных убытков, а лишь жертвуя частью своего монопольного дохода. В-третьих, препятствия на пути проникновения в отрасль новых конкурентов еще более значительны в тех случаях, когда в результате проведения политики, направленной на сохранение тайны относительно издержек и прибыли, аутсайдерам трудно догадаться, по какой цене продавец-монополист мог бы продавать, если бы довольствовался нормальной прибылью конкурентной отрасли. В-четвертых, с помощью интенсивной рекламы или отличительного товарного знака объединение способно обеспечить себе своего рода монополию на

---

<sup>36</sup> Le v y. Monopole, Kartelle und Trusts, p. 197.

репутацию, подрыв которой потребовал бы крупных рекламных затрат со стороны возможных конкурентов. При этом, как можно предположить, объединение может также опасаться, что конкурирующая фирма учреждается для того, чтобы побудить объединение выкупить ее. Но дело не только в этом. Ведь хотя конкурент и способен преуспеть в проведении своей политики, капитал объединения может увеличиться настолько, что прибыль в расчете на единицу капитала понизится до уровня, который не будет оправдывать политику конкурента<sup>37</sup>. Последний, разумеется, учитывает подобные весомые соображения. Следовательно, попытки поддержать потенциальную конкуренцию с помощью мер, предупреждающих применение методов сговора, в лучшем случае способны привести к частичному успеху и поэтому представляют собой крайне несовершенное средство удержать тех, кто располагает монополистической властью, от ее использования. Это справедливо даже в отношении отраслей собственно промышленности. В некоторых отраслях производства (в какой-то мере к ним можно отнести предприятия коммунальных услуг) явно «расточительный» характер конкуренции почти наверняка заставит власти не допустить ее, в результате чего монополист останется свободным от налагаемых ею ограничений.

§ 8. Признание того, что предупреждение образования объединений (т. е. поддержание существующей конкуренции) и применение законодательства, направленного против сговора (т. е. поддержание потенциальной конкуренции), в качестве регулирующих методов неудовлетворительны, закономерно подводит нас к выводу о необходимости использования прямых методов. Применительно к промышленным (и особенно железнодорожным) монополиям проблема удачно сформулирована министерской комиссией по железнодорожным соглашениям и слияниям. В ее отчете говорится: «Подводя итог, мы твердо придерживаемся следующего мнения: поскольку необходима защита от последствий объединения железных дорог, такая защита должна принимать главным образом форму разработки общего законодательства, имеющего отношение к последствиям объединения как таковым, независимо от того, обусловлены они соглашением или нет. Использо-

---

<sup>37</sup> См.: Jenkins, Clark. The Trust Problem, p. 69—70.

ние подобного метода обеспечит нам значительно более надежную защиту, чем регулирование соглашений. Он защитит общественность в случае как сговора, так и соглашений... Он предупредит нечеткое различие того, что компания может делать при наличии соглашения и что она может делать при его отсутствии»<sup>38</sup>. Если бы этот метод удалось применить совершенно беспрепятственно, отпала бы, естественно, необходимость в *любых* косвенных вспомогательных методах, которые мы рассматривали до сих пор. Но, как будет показано ниже, проведение политики, при которой приходится иметь дело с непосредственными последствиями использования монополистической власти, на практике сопряжено с большими трудностями. Более того, поскольку при использовании данного метода почти неизбежно приходится исходить из некоего норматива «разумной» прибыли, полученного на основе изучения данных по отраслям, действующим в условиях конкуренции, эти трудности становятся исключительными, как только начинают предприниматься попытки вообще отказаться от поддержания потенциальной конкуренции и прибегнуть только к использованию лишь прямых методов. Следовательно, представляется, что политику поддержания потенциальной конкуренции следует проводить повсеместно и настойчиво, а прямые методы борьбы с последствиями осуществления монополистической власти необходимо использовать не взамен, а в качестве дополнения к этой политике.

§ 9. На первый взгляд кажется очевидным, что непосредственная борьба с последствиями осуществления монополистической власти означает (и может означать только) то или иное прямое вмешательство государственных органов в процесс определения условий торговли. Разумеется, в основном дело так и обстоит. Но определенный теоретический интерес представляет возможная альтернативная политика, которую применительно к транспорту рекомендует Королевская комиссия по объединениям на транспорте. В сущности, она предлагает, чтобы государство поощряло создание ассоциации покупателей, которая также обладала бы монополистической властью в противовес монополии продавца. При этом питалась надежда на то, что

---

<sup>38</sup> Report of the Departmental Committee on Railway Agreements and Amalgamations, p. 21.

объединение покупателей сумеет нейтрализовать попытки продавца установить монопольные цены. Подобный образ действий был рекомендован большинством членов Королевской комиссии по объединениям на транспорте в качестве частичного лекарства против зол, связанных с картельной системой. С аналитической точки зрения план этот неудовлетворителен, так как в результате появления еще одной монополии цены не будут приведены к естественному конкурентному уровню, а останутся неопределенными в широком интервале значений, включающих и этот уровень. Несомненно, что позиция покупателей упрочится по сравнению с их положением до объединения; есть также основания полагать, что цены и объем выпускаемой продукции приблизятся к уровню, желательному с точки зрения увеличения национального дивиденда, в большей мере, чем это было бы возможно без объединения. Однако вероятность того, что условия, в которых заключается сделка между двумя объединениями, близки к условиям простой конкуренции, не очень велика. Подобные аналитические трудности сохраняются и в том случае, когда предполагается, что в противовес монополии продавцов создается монополия конечных потребителей. Но на практике конечные потребители едва ли в состоянии объединиться таким образом. Единственно, кто может объединиться, — это посредники между конечными покупателями и продавцом-монополистом, но эти посредники вряд ли склонны бороться за интересы потребителей<sup>39</sup>. Если они объединятся, то продаваемые ими товары будут проходить через руки представителей двух монополистических объединений, а не одного, прежде чем они попадут к конечному потребителю. Влияние этого обстоятельства на уровень цен, по которым в этом случае придется платить конечному потребителю, экономически неопределенно. Цена может быть ниже того уровня, который существовал бы при отсутствии объединения посредников, но может быть и выше. Во всяком случае, совершенно неясно, какими будут уровень цен и качество услуг, доступных конечному потребителю<sup>40</sup>. Приведенные соображения говорят о том, что рекомендуемая членами упомянутой комиссии политика страдает серьезными изъянами.

<sup>39</sup> См.: A. Marshall. *Industry and Trade*, p. 625.

<sup>40</sup> См.: A. Marshall. *Principles of Economics*, bk. V, ch. XIV, § 9.



§ 10. Мы переходим поэтому к исследованию прямого метода государственного вмешательства в процесс определения условий продажи, — метода, который *может* оказаться необходимым при вмешательстве в деятельность промышленных концернов, когда рассмотренные до сих пор «лекарства» оказываются недостаточными, метода, который является единственно возможным при вмешательстве в деятельность коммунальных предприятий, если они не принадлежат государству. С аналитической точки зрения проблему можно сформулировать следующим образом. Если предположить, что объем выпускаемой продукции, соответствующий условиям простой конкуренции (разумеется, с учетом экономии, возможной в результате создания объединения), — это и есть объем, наиболее благоприятный с точки зрения увеличения национального дивиденда, то следует сделать вывод, что необходимо такое регулирование, которое бы обеспечило данный объем продукции. В отраслях, функционирующих в условиях убывающей доходности, такой тип регулирования нельзя обеспечить с помощью одного механизма контроля за уровнем цен. Ведь если государство устанавливает цену товара на уровне, соответствующем условиям конкуренции (т. е. на уровне, при котором в условиях конкуренции выпуск продукции в данном объеме обеспечивает нормальную прибыль), монополисту выгодно производить продукцию в сравнительно меньшем объеме. Уменьшив объем выпускаемой продукции в условиях убывающей доходности, он понизит также цену предложения, получив, таким образом, монопольный доход в виде разности между произведением регулируемой продажной цены на объем выпущенной продукции и произведением цены предложения на этот объем. Регулирование объема выпускаемой продукции, направленное на возможное повышение монопольного дохода, соответствует интересам монополиста. Если обратиться к графикам спроса и предложения, то можно видеть, что в зависимости от формы кривых объем продукции может быть больше или меньше, чем в условиях нерегулируемой монополии, но в любом случае он будет меньше, чем объем продукции, выпускаемой в условиях конкуренции, к которой стремится государство. Однако подобного рода затруднение возникает лишь при рассмотрении отраслей, функционирующих в условиях убывающей доходности. Когда же преобладают условия постоян-

ной или возрастающей доходности, а цены установлены на уровне, соответствующем условиям конкуренции, монополисту невыгодно сокращать объем выпускаемой продукции ниже объема, характерного для условий конкуренции, ибо таким путем он не добьется какого-либо снижения издержек. Следовательно, если государству удастся установить цены, соответствующие условиям конкуренции, то оно косвенным путем обеспечит также и подобающий объем продукции. На практике компании (будь то промышленные объединения или корпорации по оказанию коммунальных услуг), деятельность которых необходимо регулировать в связи с тем, что они обнаруживают склонность к формированию монополии, редко подчиняются закону убывающей доходности. Следовательно, в основном государственный контроль сводится к контролю за уровнем цен <sup>41</sup>.

§ 11. В данной связи приходится иметь в виду контроль над ценами того вида, который практиковался в годы Великой войны и который отчасти характеризовался в гл. XI. Важно, однако, осознать, что стоящая сейчас перед нами проблема коренным образом отличается от той, что была поставлена выше. В процессе контроля за деятельностью монополии государство должно помешать монополисту назначать высокие цены, так как в этом случае он снизит объем выпускаемой продукции до уровня, обеспечивающего ему получение нормальной прибыли. Как показано выше, при постоянной или возрастающей доходности установление максимальных цен на уровне, соответствующем выпуску продукции в условиях конкуренции, и на самом деле обеспечит такой выпуск. В данном случае исключено, чтобы максимальной цене продукции соответствовал такой объем ее выпуска, при котором цена спроса (та, что готов уплатить покупатель) превышает максимальную цену <sup>42</sup>. Но, как ясно показано в гл. XI, в годы войны проблема государственного вмешательства сводилась к установлению максимальной цены ниже цена спроса, которую покупатели готовы были упла-

---

<sup>41</sup> См. Приложение III, § 6—8.

<sup>42</sup> Говоря специфическим языком, ограничение монопольных цен приводит к смещению индекса обмена по кривой спроса вправо; при ограничении конкурентных цен индекс обмена перемещается ниже кривой спроса.

тить за количество товара, поступающее на рынок. По этой причине при максимальной цене количество товара, на которое предъявлялся спрос, было неизменно больше того количества товара, которое могло быть предложено, и, следовательно, было необходимо предупредить возможное неравенство в распределении путем выдачи всем потребителям меньшего количества товара, чем они хотели бы приобрести. По названной же причине недостаточно было устанавливать только отпускные цены производителя. Так как цена спроса оставалась выше той цены, которую правительство было готово разрешить, лимитирование, например, фрахта без одновременного лимитирования цены предметов, перевозимых по этому фрахту, лишь позволило бы посредникам между транспортом и потребителем присваивать себе всю выгоду. Поэтому сохранялась необходимость в регулировании не только максимальной цены первоначального производителя, но также и максимальных надбавок к этим ценам, которые могли делаться различными лицами, через руки которых (для дальнейшей переработки или розничной продажи) впоследствии проходил данный товар. При регулировании монопольных цен необходимость в таких вторичных мерах, естественно, отпадает.

§ 12. Теперь мы можем перейти непосредственно к исследованию данной формы контроля над ценами. Один из подходов к идее такого контроля можно назвать негативным. В этом случае контроль над ценами может принять форму предписаний общего характера, направленных против «неразумного» поведения, причем определение того, что на деле следует считать неразумным, оставляется на усмотрение соответствующей комиссии или судов. В сущности именно таким путем шли английская Комиссия по железным дорогам до 1921 г. и американская Комиссия по железным дорогам до принятия закона Хэпберна, когда предлагалось *изменение тарифных ставок*. Членам комиссии следовало решить, разумно ли предлагаемое повышение ставок и следует ли соответственно санкционировать или запретить его. Следовательно, стоявшая перед ними задача была *относительно легкой*. Они не должны были постоянно регулировать все цены, в их задачу входило лишь предупреждать установление особо «неразумных» цен; кроме того, как очевидно, сам факт существования комиссий косвенно удерживал от назначения неразумных

цен<sup>43</sup>. Негативный подход такого рода практикуется и тогда, когда муниципалитетам разрешено *за соответствующую цену* (звучит двусмысленно!) принимать на себя руководство корпорацией, действующей по государственной лицензии, если эта корпорация не обеспечивает «своего функционирования и развития в соответствии с разумными требованиями общества»<sup>44</sup>. Этот же подход нашел отражение и в канадском Законе о расследовании деятельности промышленных объединений (1910 г.). В соответствии с законом предусмотрена возможность выяснения в отношении каждого товара, относительно которого поступила жалоба, «существует ли какое-либо объединение с целью незаслуженного получения выгод производителями или торговцами за счет потребителей путем установления цены более высокой, чем это необходимо»; если обвинение доказано, то предусмотрено наказание. В Новой Зеландии в законе от 1910 г. используется тот же критерий: «Любое лицо допускает нарушение, если оно в качестве владельца или агента продает или поставляет (либо предлагает для продажи или поставки) любой товар по неразумно высокой цене, и эта цена любым способом, прямо или косвенно, установлена каким-либо коммерческим объединением (либо подвергалась контролю со стороны объединения), участником которого является или являлось данное лицо или его начальник». Точно так же Уголовный кодекс России (1903 г.) предусматривал следующее: «Торговец или промышленник, который чрезмерно повышает цены на продукты питания или другие предметы первой необходимости в согласии с другими торговцами или промышленниками, торгующими теми же товарами, наказывается тюремным заключением»<sup>45</sup>. Во всех этих документах чрезмерно высокие цены запрещены, однако не предпринимаются попытки устанавливать цены законодательным путем. Другой, позитивный путь контроля над ценами заключается в законодательном установлении определенной максимальной платы или минимального качества услуги. О таком подходе свидетельствуют условия лицензии, обычно выдаваемой местными органами власти компаниям по

<sup>43</sup> См.: Van Hise. Concentration and Control, p. 261.

<sup>44</sup> National Civic Federation, Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 41.

<sup>45</sup> Текст этих законов приведен в Приложении G кн.: J en k s, Clark. The Trust Problem.

предоставлению коммунальных услуг, а также полномочия, которыми наделена межштатная торговая комиссия по закону Хэпберна (1906 г.), — «определять и предписывать» максимальные ставки за услуги железных дорог, телефонных и других компаний связи.

§ 13. Независимо от того, используется негативный или позитивный подход к регулированию цен, необходимо предусмотреть те или иные санкции для того, чтобы закон оказался эффективным. Здесь существуют разнообразные пути. Иногда наказанием за нарушение служит прямой денежный штраф. В странах, прибегающих к протекционистским мерам (например, в Бразилии<sup>46</sup>), оно иногда состоит в отмене пошлин на конкурирующие иностранные товары. В канадском законе о расследовании промышленных объединений (1910 г.) предусмотрены оба вида наказаний. Если учрежденная на основании закона комиссия «установит наличие объединения, правительство может снизить либо отменить пошлины, а кроме того, наложить штраф в сумме 1000 долл. в день на тех, кто продолжает незаконные действия после того, как было официально опубликовано решение комиссии»<sup>47</sup>. Другая интересная форма санкций против судовладельцев, нарушающих американские антитрестовские законы, предусмотрена статьей закона о Панамском канале (1912 г.), запрещающей их судам пользование каналом<sup>48</sup>. Иногда санкция состоит в угрозе конкуренции со стороны государства. Так, в связи с вступлением в силу соглашения от 1892 г. (по которому почтовое ведомство взяло под свой контроль магистральные линии Национальной телефонной компании) министр финансов дал понять, что государство, сохраняя за собой право на конкуренцию, не прибегнет к нему, если компания будет действовать благоразумно<sup>49</sup>. В некоторых случаях подобные санкции состоят в угрозе со стороны государства приобрести предприятие регулируемой компании на условиях, определенных заранее, либо на основе арбитража. И наконец, объединения, в которых установленные цены и другие условия сбыта считаются разумными, не

---

<sup>46</sup> См.: Davies. Trust Laws and Unfair Competition, p. 294.

<sup>47</sup> *Economist*, March 26, 1910, p. 665. См. также: *Annals of the American Academy*, July 1912, p. 152.

<sup>48</sup> См.: Johnson, Huebner. Principles of Ocean Transportation, p. 386.

<sup>49</sup> H. Meyer. Public Ownership and the Telephones, p. 56, 199.

привлекают внимания государства, в то время как объединения, использующие свою власть в ущерб интересам общества, могут быть распущены по решению суда; именно такой подход, в сущности, и заложен в основу авторитетного толкования закона Шермана, данного в решении Верховного суда США по делу «Стандард ойл»<sup>50</sup>.

§ 14. Хотя в случае явных нарушений закона предусматриваются многочисленные санкции (и некоторые из них довольно серьезные), необходимо добавить, что независимо от метода государственного контроля (негативного или позитивного) воспрепятствовать уклонению от уплаты санкций крайне трудно. Так, в довоенные годы английские железнодорожные компании повышали тарифные ставки, не ожидая соответствующего согласия комиссии по железным дорогам. Была введена плата за аренду подъездных путей и т. п., расширен перечень товаров, которые железные дороги отказываются принимать к перевозке под ответственность владельца, если они не упакованы, как того требует железная дорога; практиковались и другие схожие методы<sup>51</sup>. Но сложнее всего иметь дело с нарушениями, выражающимися в том, что на регулирование цен отвечают изменением качества товаров. Чтобы предупредить эти нарушения, правила, относящиеся к максимальным ценам, важно дополнить требованиями относительно минимального качества. Но в некоторых случаях (когда речь идет, например, об удобстве и регулярности трамвайного сообщения, санитарных условиях на бойнях и антисанитарном состоянии канализационной системы) трудно определить минимальные требования к качеству. Когда выпускаются товары с различной градацией качества, которые следует отличать одну от другой и которым должна соответствовать разная максимальная цена (речь идет о градациях качества таких простых товаров, как чай, не говоря уже о более сложных изделиях, таких, как шляпы), задача определения качества исключительно сложна. Легко продать изделие низкого качества по цене изделия более высокого качества. В других случаях (например, когда

---

<sup>50</sup> См. мнение главного судьи Уайта, который сформулировал «правило», известное теперь как «правило разума» при толковании закона (цит. по: Jenks, Clark. The Trust Problem, p. 299).

<sup>51</sup> См.: Railway Conference Report, p. 57.

речь идет о водоснабжении, газоснабжении, качестве молока и жилищных условиях), если существуют необходимые для определения качества критерии, может оказаться затруднительным *обнаружение* отклонений от установленного минимального качества. Несомненно, определенных результатов в данном случае можно достичь с помощью сложной системы контроля, созданной, к примеру, в связи с законом о фальсификации пищевых товаров и лекарств, однако возможности нарушений в любом случае, по-видимому, значительны.

§ 15. Но если бы даже и удалось полностью преодолеть подобные трудности, наиболее серьезные препятствия все еще оставались бы на пути осуществления прямого контроля. Необходимо определить, какие пены следует считать «неразумными»; и если применяется позитивный метод установления максимальных цен, то какими они должны быть. Как указывалось в начале настоящей главы, целью государственного контроля служит установление конкурентоспособной цены, т. е. цены, которая сложилась бы в тех же условиях, но при отсутствии монополии. Определить эту цену для любого предприятия совершенно невозможно, не прибегая к данным о доходе этого предприятия. Конкурентными следует признать цены, которые обеспечивают конкурентоспособные доходы, иначе говоря, «нормальные» для данного типа предприятий доходы. Вполне вероятно, что некоторые читатели, исходя из вольного толкования недавнего промышленного опыта, поставят такое утверждение под вопрос и будут настаивать на том, что конкурентоспособные цены можно определить непосредственно на основании фактических издержек по преобразованию используемого сырья в готовую продукцию. Но ведь совершенно очевидно, что для получения величины *полных* затрат по преобразованию сырья в готовую продукцию необходимо знать, сколько накладных расходов и прибыли в доле, относящейся к интересующему нас изделию, следует добавить к расходам на сырье и на заработную плату. Предполагается, что предварительно и независимым образом принято решение о величине этой прибыли. Если такое решение принято, то на основе учета издержек по преобразованию сырья (а подобные методы получили значительное развитие во время войны) действительно можно определить соответствующую цену для любого конкретного продукта или группы совместных

продуктов<sup>52</sup>; идти же в обратном направлении невозможно. Определение величины издержек по преобразованию сырья в готовую продукцию — это, безусловно, необходимый шаг на пути к созданию практически действующей системы регулирования цен. Но этот шаг второстепенный. Суть проблемы (а к ней этот шаг не имеет никакого отношения) состоит, как уже было сказано, в том, чтобы определить, какую прибыль можно считать нормальной для предприятия, цены продуктов которого подлежат регулированию.

§ 16. На первый взгляд может показаться, что эту проблему можно решить достаточно просто. Разве нормальная прибыль — это не такая прибыль, которая (после вычета дохода управляющих, что в акционерных компаниях делается автоматически) обеспечивает процент на капитал концерна по обычной ставке? Легко, однако, показать, что возможный подход такого рода далек от совершенства. Прежде всего представим себе, что обычная норма процента действительно соответствует для всех предприятий нормальной прибыли. И все-таки остается определить, какова величина капитала, на которую следует начислять этот обычный процент. Ясно, что из рыночной стоимости в данном случае исходить нельзя, так как последняя представляет собой просто дисконтированную стоимость ожидаемых доходов, а эти доходы *должны* обеспечивать выплату процента на капитал (с учетом соответствующего риска) независимо от их общей величины. В самом деле, если принять за основу данную рыночную стоимость (определяемую тем, как люди представляют себе систему регулирования ставок процента в будущем), то мы опасным образом приблизимся в наших рассуждениях к заколдованному кругу. Следовательно, стоимость реального основного капитала, определяемая в целях регулирования ставок процента, и стоимость реального основного капитала, определяемая, скажем, в целях усовершенствования налогообложения, — это совершенно разные вещи. В первом случае эта стоимость должна в известном смысле обозначать величину того капитала, который был

---

<sup>52</sup> Когда речь идет о совместных продуктах, невозможно, разумеется, выявить отдельные элементы издержек производства; «должная» цена каждого из этих продуктов будет зависеть от сравнительного спроса на каждый продукт в отдельности, равно как и от соответствующих совместных издержек производства.



фактически вложен когда-то в предприятие. Но исчислить ее не так-то легко. Пусть средства, вложенные в создание любого концерна, включают в себя комиссионные, уплаченные учредителю за организацию слияния фирм (которое, как ожидают, позволит продавать продукцию по монопольной цене); тогда эти комиссионные следует, очевидно, учитывать лишь постольку, поскольку слияние фирм повлечет за собой повышение эффективности производства. То, что этот момент имеет исключительно важное значение, становится ясным из следующего: согласно данным, полученным от высокопоставленных должностных лиц из некоторых промышленных объединений США, «расходы по организации компании, включая выплаты учредителю и финансисту, часто составляют от 20 до 40% общей стоимости выпущенных акций»<sup>53</sup>. Подобные затруднения возникают и при рассмотрении той части капитальных затрат, которые были сделаны в ходе приобретения действующих концернов по цене, взвинченной в расчете на то, что в результате объединения монополистическая политика станет практически осуществимой. Помимо указанных сложных элементов затрат, необходимо выявить величину первоначальных капитальных вложений в здания, оборудование, приобретение патентов, создание репутации с помощью рекламы, а также величину осуществляемых вслед за этим расходов (не считая расходов на ремонт и замену оборудования, необходимых для поддержания первоначального капитала, которые не возмещаются впоследствии из полученных доходов), при условии учета неодинаковых сроков осуществления различных инвестиций<sup>54</sup>. Что касается новых предприятий, подлежащих вводу в будущем, можно законодательным путем предусмотреть предоставление им всей этой информации. Но предприятия, функционирующие на протяжении длительного времени, могут такие сведения и не получить. К примеру, одни и те же расходы на создание фирме репутации и т. п. один концерн может относить к капитальным, другой — к текущим затратам. По этой причине практически невозможно провести различия между ними. Имея в виду перечисленные трудности, для приближения к истине

---

<sup>53</sup> Jenkins, Clark. The Trust Problem, p. 90.

<sup>54</sup> См.: Heilmann. Principles of Public Utility Valuation.—*Quarterly Journal of Economics*, February 1914, p. 281—290.

можно пойти окольным путем. Очевидно, что величина разрешенного к выпуску акционерного капитала совершенно не подходит для достижения цели нашего исследования. Его могли разводить и распределить таким образом, что реальное положение дел оказалось совершенно затушеванным. Как было только что показано, величина капитала по его рыночной оценке также не годится. Поэтому обычно прибегают либо к оценке оборудования концерна по «полной восстановительной стоимости» (что способно ввести в заблуждение, если с момента осуществления первоначальных инвестиций соответствующие цены существенным образом изменились), либо к оценке, выражающей непосредственно стоимость замещения оборудования (величина которой зависит, разумеется, от методов оценки), делая в дальнейшем более или менее произвольные поправки, связанные с расходами на рекламу, создание фирме репутации, приобретение патентов и т. д. Подобные *данные* сами по себе не нужны; предполагается лишь, что с их помощью можно будет делать ориентировочную оценку действительных капиталовложений в тех случаях, когда ее непосредственное определение невозможно. Рассмотрение связанных с этим трудностей не входит сейчас в мою задачу<sup>55</sup>.

§ 17. Остается еще более существенное затруднение. До сих пор мы неявно исходили из предположения, будто капитал, вложенный в создание какого-либо концерна, адекватно и однозначно представлен соответствующей суммой денег. На деле же реально помещенные в дело средства, соответствующие 1000 дней труда, могут выражаться суммой 200 долл. в одном году, 400 долл. — в другом и даже 400 тыс. долл. — в третьем. При анализе периодов, характеризующихся крайней нестабильностью валют, которые наблюдались в России и Германии после войны, такого рода затруднение неизбежно приобретает серьезный характер. Очевидно, что интерес для исследователя представляют реальные инвестиции, а не инвестиции в денежном выражении; поэтому, строго говоря, если общий уровень цен изменился, инвестиции, выраженные в денежной форме, следует (для достижения поставленной цели) скорректировать с учетом этого фактора. Это означает, что необходимо пересмотреть все бухгалтерские записи прошлых лет и вывести величину инвестиций в денежном вы-

<sup>55</sup> См.: Barker. Public Utility Rates, ch. V, VI.

ражении за каждый год, учитывая динамику индекса цен. Имея в виду общепризнанные недостатки существующих индексов, следует заметить, что подобный метод едва ли может рассчитывать на достаточное признание и практическое использование. В то же время вообще игнорировать значительные и быстрые изменения общего уровня цен после войны значило бы согласиться с серьезной фальсификацией фактов и оперировать неверными данными. Эти соображения (а также сказанное в предыдущем параграфе) убедительно подтверждают, что определить величину капитала концерна, на который следует начислять «обычный» процент, — задача нелегкая.

§ 18. Но и это еще не все. Неверно, что нормальная «конкурентоспособная» прибыль любого предприятия — это та прибыль, которая обеспечивает «обычную» норму процента на капитал, действительно вложенный в данное предприятие. Дело в том, что создание разных предприятий предполагает как разную степень риска, так и различные периоды освоения вложенных средств, в течение которых, возможно, вообще не будет никакой прибыли; в связи с этим следует выплатить надлежащую компенсацию тем инвесторам (а только с ними государство может иметь дело), предприятия которых добились успеха и доход которых, следовательно, должен быть достаточным, чтобы уравновесить убытки тех, кто потерпел неудачу<sup>56</sup>. Несомненно, что в отраслях, где производство достигло более или менее стабильного характера, значительные практические трудности определения величины капитала не связаны с указанным обстоятельством; что же касается отраслей, организация которых находится на экспериментальной стадии, оно может иметь определяющее значение<sup>57</sup>.

<sup>56</sup> См.: G r e e n e. Corporation Finance, p. 134.

<sup>57</sup> Если концерн приобретен какой-либо компанией после того, как она успешно преодолела первый этап «спекулятивного» роста, покупная цена в данном случае будет, очевидно, включать крупную сумму сверх издержек. Это может быть справедливым вознаграждением для компании за бремя риска и неопределенности. Но после выплаты соответствующей суммы разрешать новой компании получать прибыль как за риск, с которым сталкивается данная отрасль, так и за использование капитала (а эта прибыль входит в упомянутую выше сумму), явно означало бы заставить общество вознаграждать компанию за риск, который не имеет к ней отношения и который уже был компенсирован. Отличный анализ проблемы репутации фирмы см. в кн.: L e a k e. Good-will, its nature and how to value it.

Кроме того, даже в условиях отсутствия риска мы можем считать «разумными» не те цены, которые обеспечивают обычную норму процента при всех обстоятельствах, а лишь цены, которые обеспечивают эту норму при том условии, что первоначальные вложения осуществлены с «обычным» умением, а это понятие неопределенное и сложное. Как удачно замечает проф. Тауссиг: «Любой знает, что состояния, составленные благодаря труду в отраслях, функционирующих в условиях жесткой конкуренции, следует объяснять исключительными деловыми способностями работников... Когда же высокие доходы получает монополия или квазимонополия, то как отличить ту часть этих доходов, которую следует приписать монополии, от части, которую можно объяснить отличным управлением?»<sup>58</sup> Предполагать, что «расточительные» и «рачительные» компании получают одинаковую норму прибыли, — значит противоречить идее экономичности производства. Кстати, при наличии двух конкурирующих между собой объединений было бы логично потребовать от объединения, где организация управления лучше, назначать более низкие цены, а такой порядок не только имел бы отрицательные последствия в данный момент, но и решительно препятствовал бы совершенствованию управления. В указанной связи следует отметить, что дальнейшее расширение объединения (осуществляемое до тех пор, пока оно обеспечивает экономию) свидетельствует о высоком уровне организации управления; и этот уровень снижается, если цены регулируются таким образом, что получение экономии не дает каких-либо преимуществ тому, кто ее добивается. Наконец, и в тех случаях, когда предприятие строит с расчетом удовлетворять будущий спрос (который намного превышает спрос нынешний), представляется явно неразумным санкционировать ставки проекта настолько высокие, что они обеспечат полную прибыль на все вложения еще до того, как этот будущий спрос сформировался.<sup>59</sup> Учитывая подобные трудности (а также тот факт, что знания о них неизбежно неполны, поскольку те, кто осуществляет контроль, как правило, обладают значительно меньшими техническими познаниями, чем те, кого контролируют), государственный орган почти наверняка

---

<sup>58</sup> *American Economy Review Supplement*, March 1913, p. 132.

<sup>59</sup> См.: H a r m a n. Fair Values, p. 130, et seq.

предусмотрит для контролируемых концернов либо слишком облегченные (а тем самым сохранит их власть как власть простой монополии), либо слишком жесткие условия, которые не позволят данным концернам получать монопольную выгоду (хотя при этом и не позволят соответствующей отрасли перейти к состоянию простой конкуренции). О последнем свидетельствует неудача с применением британского закона о трамваях (1870 г.), которая тем самым затормозила развитие транспорта на электрической тяге в Англии.

§ 19. Очевидно, что трудности определения того, какую норму прибыли следует считать для данного производственного предприятия нормальной, осложняют использование как негативного подхода к установлению контроля (в данном случае законодатель лишь порицает установление неразумных цен, оставляя судам решать, является ли данная структура цен действительно неразумной), так и соответствующего позитивного подхода (при котором устанавливаются определенные максимальные цены). Ясно, однако, что подобные трудности осложняют в большей мере осуществление позитивного подхода. Обычный промышленный концерн производит множество разнообразных товаров; сырье для них он приобретает по постоянно меняющимся ценам, а отличительные особенности отдельных видов конечной продукции постоянно модифицируются. Установить шкалу цен, которые может назначать такой концерн, для сторонней организации — задача непосильная. В то же время квалифицированная комиссия или суд, наделенные (подобно Федеральной торговой комиссии) правом проводить соответствующее всестороннее расследование, в общем способны определить (сравнивая, скажем, один товар с другим и положение дел в один момент времени с положением дел в другой момент времени), назначает ли данное крупное объединение («Стандард ойл компани», «Юнайтед стейтс стил корпорейшн» или др.) цены, рассчитанные на получение более высокой прибыли, чем та, что признана разумной в данных обстоятельствах. В мирное время попытки применять иной подход (а не этот, негативный) к установлению контроля за промышленными концернами не предпринимались; представляется, далее, что это и невозможно, и не следует делать (во всяком случае, при существующем уровне экономических знаний и небольшом опыте правительственных органов).

Как бы ни были неудовлетворительны результаты, которых можно ожидать от использования негативного подхода, они лучше тех, которых можно добиться, если слепо следовать идее, лежащей в основе применения второго подхода. В то же время в отношении предприятий коммунального обслуживания трудности использования позитивного подхода лишь не намного больше трудностей, связанных с использованием негативного подхода. Как правило, предприятия коммунального обслуживания предоставляют потребителям единственную и относительно простую в каждом случае услугу — газ, воду, электричество, перевозки пассажиров. Поэтому здесь нет необходимости устанавливать множество различных цен (железнодорожные тарифы представляют собой, конечно, весьма важное исключение). Далее, спрос в этой области, в общем-то, не подвержен моде, а использование оборудования составляет столь значительную долю издержек, что изменения цен на сырье не имеют большого значения. Наконец, даже если бы дело обстояло иначе, природа этих услуг и соображения удобства для потребителей приводят к тому, что представляется весьма желательным, чтобы цены на услуги не претерпевали частых изменений. Поэтому в деле установления контроля за предприятиями данной сферы получил распространение позитивный подход, предполагающий установление максимальных цен.

§ 20. В этом случае крайне необходимо найти наилучший способ предупреждения двоякого рода ошибок: чрезмерной либеральности и чрезмерной строгости (которым, как показано в § 18, в действительности подвержены все формы регулирования). Для предупреждения подобных ошибок иногда рекомендуется выдавать лицензии, разрешающие эксплуатацию определенных предприятий коммунального обслуживания на основе своего рода аукциона. В этом случае заинтересованные лица сами определяют условия, которые они считают для себя выгодными. Подобная система была описана следующим образом: «Согласно наилучшему методу, получившему ныне распространение, городской совет продает лицензию на сооружение предприятия той компании, которая обязуется подавать воду по самым низким ставкам при определенных условиях; причем лицензия продается в одних случаях на неограниченный срок, в других — гарантирует городскому совету возможность в будущем выкупить предприятие. Однако,

так как в большинстве городов число компаний, способных выполнить соответствующие обязательства, крайне мало, а их собственные оценки весьма ориентировочны, использование указанного метода не исключает крупных ошибок. Вероятность такой ошибки возрастает в связи с тем, что условия функционирования большинства отраслей постоянно меняются, в силу чего система регулирования цен, пригодная для одного периода, неизбежно становится непригодной в другое время.

§ 21. Уменьшить величину такой ошибки можно с помощью мер, предусматривающих периодический пересмотр применяемой системы регулирования. «Поскольку обстановка меняется быстро, условия лицензии нельзя определить (или определить правильно) на «все времена»<sup>60</sup>. В результате развития системы регулирования вполне может случиться, что максимальная цена (призванная свидетельствовать о существовании условий конкуренции) спустя некоторое время окажется выше цены, выгодной для неограниченной монополии, а следовательно, совершенно неэффективной. «Общественность должна во всех случаях сохранять заинтересованность в будущем росте и будущей прибыли»<sup>61</sup>. Периодические пересмотры условий лицензии способны, однако, породить неопределенность, а тем самым ограничить инвестиции в соответствующую отрасль до такой степени, что это нанесет ущерб национальному дивиденду. Далее, если соответствующий пересмотр осуществляется через строго определенные промежутки времени, это может внушить компаниям соблазн воздерживаться от технических усовершенствований незадолго до конца данного периода и откладывать их осуществление до пересмотра (стремясь избежать того, чтобы часть выгоды была «отобрана» в виде снижения цен)<sup>62</sup>, причем эту трудность нельзя совершенно преодолеть с помощью соответствующих оговорок, требующих внедрения таких технических усовершенствований, которые уже были предложены в других компаниях. Один из способов избежать подобной опасности — предусмотреть условия, при-

---

<sup>60</sup> Bemis. *Municipal Monopolies*, p. 32.

<sup>61</sup> *Municipal and Private Operation of Public Utilities*, vol. I, p. 24.

<sup>62</sup> Whitten. *Regulation of Public Companies in Great Britain*, p. 224.

званные защитить интересы компании. Например, закон о железных дорогах (1844 г.) предусматривал следующее. Если по истечении 21 года с момента выдачи разрешения на открытие сообщения дивиденды на оплаченный капитал превышают 10%, лорд-казначей может пересмотреть тарифные ставки и т. д. при условии, что они гарантируют 10%-ный дивиденд в течение ближайших 21 года. Другой способ регулирования заключается в том, чтобы отодвинуть дату соответствующего пересмотра настолько далеко от момента организации предприятия, что влияние ожидания предпринимателей, связанных с пересмотром, на объем инвестиций будет весьма слабым. Очевидно, что в любом случае снижается действенность пересмотра условий лицензии как средства приблизить фактическое регулирование к «идеальному». Но чтобы регулирование вообще было возможным, абсолютно необходимо в той или иной форме сохранить за государством право соответствующего пересмотра. Представляется, что, если принципы пересмотра условий лицензии четко определены и понятны, его можно осуществлять без серьезного ущерба для инвестиций и предпринимчивости. Ревизоров следует обязать при каждом пересмотре условий назначать цену на продукцию (если же речь идет о совместных продуктах, то несколько скорректированных цен), достаточно высокую, чтобы компания могла получать «справедливую» прибыль на совокупные реальные инвестиции; при этом следует учитывать, что первоначальные вложения капитала осуществлялись, очевидно, с большим риском, тогда как риск, связанный с последующими вложениями, был ниже. Далее, их следует обязать (при определении того, что понимается под «справедливой» прибылью) учитывать качество управления компанией в целом, предусматривая при хорошем управлении более высокую прибыль, чем при посредственном или плохом руководстве. Безусловно, технические трудности, связанные с такого рода ревизией условий лицензий, исключительно велики, но они намного меньше трудностей регулирования на начальном этапе деятельности компании. Разумно предположить, что со временем появится группа должностных лиц, чьи решения по соответствующим вопросам (основанные на удовлетворительных сравнительных данных) будут заслуживать внимания и пользоваться доверием потенциальных инвесторов. Такие инвесторы будут утешаться сознанием того,



что, хотя цена их продукции и может быть снижена в принудительном порядке, она может быть и повышена в том случае, если возрастет стоимость материалов и рабочей силы.

§ 22. Остается не рассмотренным еще один метод ограничения диапазона возможных ошибок при осуществлении регулирования. Во всех обычных отраслях многочисленные изменения в величине издержек на материалы и т. п. происходят *в пределах* очередных ревизионных периодов. В условиях простой конкуренции такие изменения должны сопровождаться колебаниями цен, по которым потребители покупают продукцию. Несомненно, что в тех случаях, когда постоянные изменения цен сопряжены (например, на железнодорожном транспорте) со значительными техническими неудобствами, в целом может оказаться предпочтительным оставлять цены неизменными при краткосрочных изменениях в уровне издержек; однако такие случаи, очевидно, редки. Контролирующие инстанции пытаются иногда организовать необходимый пересмотр цен на основе своего рода механизма саморегулирования. В Англии в отношении цен, устанавливаемых газовыми компаниями, применялся непродуманный способ, который заключается в определении *максимального* дивиденда. При неизменном качестве управления это означает, что, когда издержки становятся ниже определенного уровня, отпускные цены также должны быть снижены. Такому способу присущ, однако, серьезный недостаток: как только его начинают применять, ослабевают стимулы управляющих к повышению квалификации и заинтересованности в деле, а также к предотвращению расточительства. Более продуманный способ заключается в том, чтобы устанавливать норматив прибыли и разрешать цены, обеспечивающие получение такой прибыли; в этом случае при условии превышения данного норматива определенная часть средств позволяет снизить цены, а часть — увеличить прибыль. Законом о «Саут метрополитэн гэс компани» (1920 г.) предусмотрен порядок, при котором  $\frac{3}{4}$  любого излишка, образовавшегося сверх нормативной прибыли, «достаются» потребителям. В Англии железнодорожные тарифы устанавливаются в настоящее время примерно таким же образом. Законом о железных дорогах (1921 г.) для каждой объединенной компании установлен *норматив* дохода, основанный на получаемой в 1913 г. прибыли

(с учетом новых инвестиций и т. п.). Если опыт показывает, что установленные соответствующей комиссией тарифные ставки приносят (или могли бы принести) при условии эффективного и экономического управления компанией более высокую по сравнению с нормативной прибыль, комиссия обязана снизить тарифные ставки «с таким расчетом, чтобы в последующие годы чистый доход компании снизился на 80% от суммы превышения прибыли»; если же фактический чистый доход оказывается ниже нормативного, то комиссия (учитывая должным образом новый капитал) должна увеличить тарифные ставки, чтобы прибыль компании возросла до нормативного уровня (при том условии, что «недобор» прибыли не вызван недостаточной эффективностью управления). Ясно, что при таком порядке вещей появляется больше стимулов к квалифицированному и эффективному управлению компанией, чем при установлении максимального дивиденда *после* того, как данный максимум был достигнут; однако, имея в виду чрезвычайные трудности, с которыми должна столкнуться любая комиссия при оценке эффективности и экономичности управления компанией, можно утверждать, что стимулы будут меньше, чем при данной системе, до того, как максимум достигнут. Еще один способ пересмотра цен выражается в том, чтобы связать изменения в дивиденде, выплачиваемом акционерам в течение срока действия лицензии, с изменениями в продажной цене продукции с помощью использования скользящей шкалы. Примером использования такого способа может служить ряд английских парламентских законов, относящихся к деятельности газовых компаний. Например, в одном из довоенных законов устанавливалась цена 3 шиллинга 9 пенсов за 1000 м<sup>3</sup> газа и предусматривалось, что за каждый пенс понижения цены компания может повысить дивиденд, а за каждый пенс повышения цены обязана понизить его на 1,25%. Другой иллюстрацией использования данного способа служит закон, регулирующий деятельность «Лэнкэшир пауэр компани», поставляющей электроэнергию. Закон «предусматривает выплату дивиденда в 8% и дополнительное снижение цены электроэнергии в размере 1,25% за каждое 0,25%-ное увеличение дивиденда сверх 8% в расчете на каждое 5%-ное снижение цены против максимального уровня, разрешенного законом»<sup>63</sup>. Использова-

<sup>63</sup> H. Meyer. *Municipal Ownership in Great Britain*, p. 281.

ние скользящей шкалы такого рода (которое эффективно, разумеется, в том случае, если оно дополняется контролем со стороны правительства над выпуском соответствующими компаниями новых акций) не заменяет (подобно использованию скользящей шкалы заработной платы) системы периодического пересмотра условий лицензий, а дополняет эту систему; ведь если бы считалось, что компания действует в постоянных условиях, то все усовершенствования и открытия, снижающие издержки производства и сделанные самими данными концернами (или другими компаниями), вели бы к неуклонному и постоянному повышению прибылей. Использовать скользящую шкалу для регулирования деятельности новых компаний нелегко, поскольку приемлемые нормативы цен и дивиденда можно определить лишь после того, как концерн накопит определенный опыт. Целесообразно, однако (именно такова и была довоенная практика министерства торговли в отношении газовых компаний), установить сначала простую максимальную цену и сохранить право применить по истечении определенного промежутка времени скользящую шкалу<sup>64</sup>. Тех, кто применяет системы, основанные на использовании скользящей шкалы (как и другие рассмотренные выше методы), можно упрекнуть в том, что они способствуют повышению цен не только при увеличении издержек на сырье и рабочую силу, но и (в равной степени) при снижении прибылей в результате неквалифицированного управления компаниями. Однако использование скользящей шкалы, несмотря на указанные трудности (то же самое можно сказать и в отношении использования норматива прибыли), при условии, что она тщательно построена, обеспечивает, как можно предположить, более полное приближение к системе цен, характерной для простой конкуренции, чем любые другие методы, использование которых предполагает, что цены жестко зафиксированы в течение промежутков времени между моментами пересмотра условий лицензии. Кроме того, опасность уменьшения стимулов к повышению эффективности управления компанией можно в определенной мере отвести, предусмотрев право вето (как это сделано в новом Британском законе о железных дорогах) для контролирующих

---

<sup>64</sup> См.: Whitten. Regulation of Public Service Companies in Great Britain, p. 129.

органов на повышение платы в тех случаях, когда снижение прибыли служит не результатом действия естественных причин, а следствием неудовлетворительного управления.

§ 23. Необходимо добавить следующее: охарактеризованные выше системы регулирования позволяют в удовлетворительной степени предусмотреть обусловленное колебаниями стоимости сырья и т. п. изменение цен в пределах периодов, отделяемых один от другого пересмотром условий лицензий; однако с их помощью крайне трудно учесть изменения в спросе. Ведь если предположить, что господствует простая конкуренция, то повышение спроса должно сопровождаться ростом цен, тогда как при использовании наших систем регулирования увеличение спроса будет сопровождаться снижением цен. Более того, колебания спроса могут иметь весьма важное значение; они могут обуславливать существенные изменения цен. При данных колебаниях спроса изменения цен должны быть особенно значительными в отраслях, где косвенные расходы (которые не снижаются пропорционально уменьшению объема выпускаемой продукции) особенно велики по отношению к основным затратам<sup>65</sup>; а косвенные расходы, надо заметить, действительно играют важную роль во многих производствах. Представляется возможным учитывать колебания спроса (равно как и колебания издержек) с помощью скользящей шкалы, позволяющей связать «дозволенные» изменения цен с изменениями не в уровне прибылей, а в объеме предоставляемых услуг. Но насколько мне известно, такого рода самодействующая система практически невозможна.

§ 24. Остается еще одна трудность иного рода. Сказанное до сих пор в основном базировалось на молчаливом допущении, будто, формулируя политику контроля над компаниями, мы начинаем на пустом месте. В отношении промышленных монополий, которые создаются уже после того, как определены главные направления политики, и в отношении предприятий коммунального обслуживания, условия деятельности которых формулируются в момент выдачи первоначальной лицензии, такой подход, разумеется, оправдан. Но вопрос ставится иначе, когда мы имеем дело с монополистическими концернами, деятельность которых

---

<sup>65</sup> См. Приложение III, § 14.

в настоящее время либо не контролируется, либо контроль осуществляется крайне несовершенным образом. Вовлечь теперь эти концерны в систему регулирования цен, которую мы рассматривали выше, значило бы во многих случаях существенно снизить их прибыль и стоимость их реального основного капитала. Когда речь идет о «первых» акционерах и об их наследниках, это большого значения не имеет. Тот факт, что данные лица в прошлом получали необычайно высокую прибыль, не служит основанием для того, чтобы разрешать им это в будущем. Но дело обстоит иначе в отношении недавних покупателей акций, цена которых регулировалась условиями, существовавшими до введения контроля, или же условиями, принятыми в тот период, когда имелись серьезные намерения ввести такого рода строгий контроль. Эти лица в настоящее время получают на свой капитал, скажем, 8%, а в результате введения контроля их доход снизится до 5%, т. е. станет на треть или даже наполовину меньше. Нелегко решиться на регулирование, которое больно ударит по интересам произвольно выбранных ни в чем не повинных людей. Существуют пределы для использования государством права посягать на законные ожидания граждан. Тем не менее воздерживаться от необходимого контроля лишь потому, что мы пренебрегли нашим долгом, не вводя этот контроль раньше, значило бы стать рабами своих прошлых ошибок. Поддаться доводам о «вдовах и сиротах» — значит, по сути дела, отказаться от реформ. На идеальное решение проблемы рассчитывать нельзя. Разумный компромисс, учитывающий интересы владельцев капитала, видится в следующем: если внезапное введение полной меры контроля над ценами, основанного на указанных выше принципах, приведет к значительному обеднению капитала, этот контроль следует вводить лишь после предварительного уведомления соответствующих лиц, и вводить постепенно.

§ 25. Но если даже пренебречь этой в некотором роде специфической трудностью, проделанный нами анализ показывает, что при любой форме государственного контроля над частной монополией (следует отметить, что, хотя приведенные примеры характеризуют отдельные виды частной монополии, наши доводы относятся ко всем ее видам) останется все-таки существенный разрыв между идеальным и фактическим положением дел. Короче говоря, использо-

вание некоторого метода контроля (будь то позитивного или негативного) — это крайне несовершенный способ приблизить отрасль по уровню цен и объему продукции к состоянию, соответствующему условиям простой конкуренции. Более того, подобный метод может оказаться дорогостоящим. Как замечает проф. Дюран, «правительственное регулирование цен и прибыли частных концернов всегда связано со значительным расточительством, дублированием усилий и затрат. Оно означает, что одной и той же работой занимаются две группы лиц. При определении политики цен управляющие и работники корпорации должны анализировать бухгалтерские данные об издержках и условиях спроса. Вслед за ними еще раз это должны делать должностные лица и работники правительственных учреждений. Кроме того, поскольку эти две группы лиц при выполнении своей работы руководствуются разными мотивами, начинаются трения и тяжбы, а это означает дополнительные расходы. Накладывать огромный правительственный механизм на огромный механизм частного предпринимательства — расточительство, которого следует, если возможно, избегать»<sup>66</sup>. Приведенные соображения не следует игнорировать. Чтобы сравнить подлинную эффективность системы частного предпринимательства в монополистических отраслях с конкурирующей системой государственных предприятий, необходимо учесть расходы, связанные с осуществлением государственного контроля.

---

<sup>66</sup> *Quarterly Journal of Economics*, 1914, p. 674—675; J e n k s. *The Trust Problem*, p. 57.

## Глава XXI

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

§ 1. В предыдущих главах настоящей работы было показано, что в тех случаях, когда частные предприятия оказываются предоставленными сами себе, распределение ресурсов (даже в условиях простой конкуренции) становится наименее благоприятным (из всех возможных) способом с точки зрения воздействия на национальный дивиденд. В некоторых сферах производственной деятельности стоимость предельного частного чистого продукта, создаваемого благодаря использованию данного количества ресурсов, оказывается меньше, чем стоимость предельного общественного чистого продукта; в результате капитала инвестируется слишком мало; в то же время в других отраслях производства стоимость предельного частного чистого продукта превышает стоимость предельного общественного чистого продукта, объем же инвестиций оказывается чрезмерным; наконец, еще в ряде отраслей существование монопольной власти над рынком ограничивает выпуск продукции и доводит инвестиции до уровня намного ниже того, который соответствует интересам общества. В случае, если предельные общественный и частный чистые продукты различаются между собой, теоретически проблему можно решить с помощью введения налога или предоставления субсидии; когда же осуществляется монополистическая власть, теоретически допустимо нейтрализовать ее с помощью контроля над ценами, дополняемого (при определенных условиях) контролем за выпуском продукции. Однако проведенное выше рассмотрение показало, что борьба с приоритетом частных интересов такими средствами представляет собой сверхсложную задачу, окончательно решить которую на практике невозможно. В связи с этим возникает следующий вопрос: не будет ли лучше (при прочих равных условиях) для правительственных органов взять на себя использование оп-

ределенных видов капитальных затрат, вместо того чтобы контролировать их использование частным сектором?

§ 2. Следует ясно понимать, что затрагиваемый здесь острый вопрос касается деятельности государства, а не государственной собственности\*. Если исключить любые изменения в системе распределительных отношений (возможные в том случае, когда государственная собственность устанавливается без выплаты полной компенсации), эта собственность сама по себе не имеет существенного значения. Предположим, например, что муниципалитет делает заем на сумму 1 млн. ф. ст. для организации работ по электроснабжению из расчета 5% годовых и при условии погашения долга в течение 50 лет. С точки зрения закона муниципалитет владеет соответствующими сооружениями с момента начала их строительства, предоставляя, по сути дела, ипотечный кредит владельцам государственных ценных бумаг. Если бы частный консорциум вложил деньги, построил соответствующие сооружения и сдал их в аренду муниципалитету на условиях, включающих точно такую же оплату муниципалитету долговых обязательств и предусматривающих, что сооружения спустя 50 лет должны стать собственностью последнего, то в течение этого периода их собственником являлся бы консорциум. Полагая же, что муниципалитет был свободен в принятии решения относительно данных сооружений (включая их реконструкцию и расширение), можно заключить, что истинное положение дел в обоих случаях будет абсолютно одинаковым. Различие между государственной и частной собственностью было бы простой, не имеющей практического значения формальностью. Точно так же предположим, что власти предоставляют частному концерну ссуду в 1 млн. ф. ст. по твердой процентной ставке из

---

\* Следует иметь в виду, что А. Пигу строил свои рассуждения на основе изучения опыта капитализма, сформировавшегося в конце XIX — начале XX вв. Современная же научно-техническая революция требует развития буржуазного государственного и наднационального регулирования. Однако неспособность к этому капиталистической экономики и буржуазного государства в частности стала причиной того, что именно этот процесс стал в условиях современного капитализма конечной и решающей причиной большинства структурных кризисов и хронической инфляции. Более подробно эти вопросы изложены, например, в кн.: «Кризис современной буржуазной политической экономии». М., «Мысль»; Братислава, «Правда», 1980, гл. VIII. — *Прим. ред.*



расчета 5% годовых, содействуя ему в строительстве электротехнических сооружений. Тогда положение дел окажется совершенно таким же, как если бы государство строило подобные сооружения самостоятельно и сдавало их в аренду частному концерну по той же твердой процентной ставке, хотя в первом случае формальным собственником является государственное учреждение, а во втором — частный концерн. Видимость внешнего различия оборачивается тождеством по сути. Однако в то же время неизбежно, что между деятельностью государства и функционированием частной фирмы всегда имеется глубокое принципиальное различие.

§ 3. Есть немало особых трудностей (их мы рассматривали в предыдущих главах), стоящих на пути эффективного использования государственного контроля над частным сектором; поэтому довод в пользу государственной деятельности (во всяком случае, в отраслях, подверженных монополизации), учитывающей интересы справедливого распределения национальных ресурсов между различными сферами деятельности, представляется весьма веским. Он сохраняет свою убедительность вопреки ссылкам на практику управления государственными железными дорогами в некоторых странах, где государственные средства могут использоваться для достижения местных, групповых и даже личных целей; подобная опасность была значительно уменьшена в результате учреждения чрезвычайных парламентских комиссий (они упомянуты в гл. XIX), связанных с деятельностью государственных предприятий<sup>1</sup>. Однако при выборе между государственным контролем и государственными мерами, направленными на справедливое распределение национальных ресурсов между различными сферами деятельности, необходимо учитывать не только их результативность. Следует дополнительно принять во внимание и другие факторы, точно так же как мы это делали, сопоставляя добровольные потребительские ассоциации и обычные коммерческие предприятия. Мы не имеем права на необоснованное предположение, будто промышленная экономия в условиях государственного и частного секторов будет одинаковой. Вполне возможно, что государственное предпринимательство окажется не столь эффективным экономически, как

---

<sup>1</sup> См.: A c w o r t h. State Railway Ownership, p. 13.

частное, даже в тех случаях, когда частные фирмы находятся в сфере государственного контроля. Если это так, то издержки, связанные с деятельностью государства (с точки зрения ее экономичности), необходимо сопоставлять с теми выгодами, которые можно извлечь благодаря распределению ресурсов между различными сферами деятельности. Следовательно, прежде чем попытаться дать какой бы то ни было ответ на поставленный вопрос, необходимо сравнить производство государственных и частных предприятий с точки зрения эффективности производства.

§ 4. Хорошо бы с самого начала опровергнуть два порожденных опытом минувшей войны довода, которые основаны на неточном употреблении понятия «эффективность» и поэтому в действительности не относятся к сути нашей проблемы.

Во-первых, остановимся на следующем рассуждении: «Если принцип индивидуализма верен, тогда во время войны было явной нелепостью действовать так, как поступало правительство, беря, например, под свой контроль железные дороги. Если акционерные железнодорожные компании функционировали эффективно, почему им чинились помехи, почему им не давали возможности действовать как обычно? Разве что-нибудь мешало движению поездов и перевозкам пассажиров и разве деятельность железнодорожных компаний не осуществлялась должным образом? Так почему же тогда ей наносили ущерб? Если в ходе войны возникает явная необходимость в мобилизации железнодорожных компаний для перевозки сотен тысяч или миллионов людей, почему такой необходимости не возникает в мирное время для транспортировки с наибольшей выгодой 300 млн. т угля в год — того самого угля, который является источником жизненной силы британской промышленности?»<sup>2</sup> Это рассуждение строится на предположении о том, что государство брало под свой контроль во время войны железные дороги с целью повысить эффективность их эксплуатации. На самом деле подобный контроль осуществлялся с тем, чтобы обеспечить правительству всю полноту власти над национальными коммуникациями и их оборудованием и чтобы оно не оказалось без необходимых услуг из-за противоречивых требований со стороны част-

---

<sup>2</sup> Chiozza Money. The Triumph of Nationalization, p. 86—87.

ных лиц. Обычно железнодорожные компании, подобно всем коммерческим предприятиям, реализующим продукцию на рынке, распределяют свою продукцию в соответствии с эффективным денежным спросом со стороны различных покупателей своей продукции. Очевидно, что в военное время было необходимо лишить эффективный денежный спрос его роли ведущего фактора при распределении услуг железнодорожных компаний среди конкурирующих между собой заказчиков. Тот факт, что это было сделано со всеобщего согласия, еще не доказывает, будто эффективность частного предпринимательства (по сравнению с государственным управлением железными дорогами) на транспорте меньше, т. е. требует больших затрат для получения заданного результата.

Во-вторых, проводилось следующее, сходное с предыдущим рассуждение для доказательства того, будто создание заводов по производству военного снаряжения дало правительству возможность получать необходимые товары по гораздо более низким ценам, чем оно могло бы получать их (и действительно получало) у частных фирм. Однако сложившиеся во время войны условия были таковы, что частные снабженческие фирмы, столкнувшиеся с неограниченным правительственным спросом, могли бы взвинтить цены намного выше собственных издержек производства. Подобное положение дел и на самом деле давало веские основания для действий в национальном масштабе, но тот факт, что на государственных заводах по производству артиллерийских снарядов производство последних может осуществляться с меньшими издержками, чем цена, которую государство вынуждено платить частным фирмам, не является доказательством более высокой эффективности производства первых. Производственная эффективность определяется на основе реальных издержек производства, а не на основе продажных цен, назначаемых в условиях дефицита или в условиях монополии. Я не рассматриваю здесь вопроса о том, где издержки производства были меньше — на государственных или частных артиллерийских заводах. Каким бы ни был ответ на этот вопрос, ясно одно: для доказательства справедливости того или иного утверждения нельзя сравнивать издержки производства на государственных предприятиях и продажную цену, устанавливаемую частными компаниями. Следовательно, это утверждение, как и предыдущее, не выдерживает критики.

§ 5. Можно привести еще одно опровергающее утверждение, претендующее на всеобщий характер. Оно представляет собой попытку осуществить подобное сравнение путем использования статистических данных и заранее обречено на неудачу. Конечно, если бы существовала возможность показать, что *при прочих равных условиях* заданный объем выпуска продукции может быть получен при больших (меньших) издержках на государственных предприятиях, а не в частном секторе, то можно было бы с уверенностью делать выводы об эффективности одной из двух форм организации производства. Однако на практике это неосуществимо. Качество услуг, предоставляемых в одном месте, значительно отличается от качества одноименных услуг, предоставляемых в других местах. Учесть должным образом эти различия практически невозможно. «Наши автомобили, — говорится в отчете Американской гражданской федерации, — передвигаются быстрее, перевозят больше пассажиров, убивают и калечат больше людей, чем частные или государственные автомобили в любой другой стране. Похоже, нашим гражданам это нравится, чего заведомо нельзя сказать об англичанах»<sup>3</sup>. Как можно учесть подобные различия? Кроме того, условия производства в различных местах крайне неодинаковы. «В Сиракузы (США) вода попадает самотеком; в Индианаполис же ее необходимо качать насосами»<sup>4</sup>. «Было бы абсолютно неправильно сравнивать частную корпорацию, находящуюся в крупном городе, где существует огромный объем предложения аналогичной продукции со стороны конкурентов и где соблюдаются условия невмешательства в имущественные права корпораций, с каким-нибудь муниципальным предприятием в пригороде на основе относительного объема сырья и затрат труда, приходящихся на единицу используемой электроэнергии. Подобно этому невозможно сравнивать две электростанции (с примерно одинаковой годовой мощностью и находящиеся примерно в одинаковых условиях) с точки зрения спроса на их электроэнергию, при том, что они расположены соответственно на Севере и на Юге; ведь суточный период их функционирования будет различаться в указанных двух районах за

---

<sup>3</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 287.

<sup>4</sup> Ibid., p. 21.

счет разной продолжительности светового времени суток. По той же причине неправомерно сравнивать работу одной станции летом с работой другой станции в зимнее время, хотя путем расчета объема затрат труда, приходящихся на единицу энергии, мы могли бы попытаться привести условия их функционирования к единому базису»<sup>5</sup>. Коротко говоря, любые доказательства с помощью статистических данных (даже если оставить в стороне те ловушки, в которые попадает неискушенный исследователь, пытающийся разобраться в муниципальных отчетах)<sup>6</sup> представляются в этой области практически абсолютно бессмысленными. Данное заключение носит лишь самый общий характер. Однако, принимая во внимание исключительную психологическую атмосферу военных лет и временное использование правительством большого числа талантливых людей, обычно занятых в частном бизнесе (равно как и тот факт, что товары, производившиеся во время войны на государственных предприятиях, предназначались для государственного использования, а отнюдь не для неизвестного рынка), можно утверждать, что данное замечание имеет непосредственное отношение к доводам, сформулированным в результате изучения опыта военного времени.

§ 6. Не полагаясь более на доказательства, основанные на статистических данных, необходимо вновь (как и при исследовании добровольных ассоциаций покупателей) прибегнуть к общим теоретическим рассуждениям. Начнем со сравнения государственных предприятий с *неконтролируемыми* частными фирмами. Существует общепринятое представление о том, что, когда условия допускают деятельность мелких предприятий в частном секторе, личная заинтересованность главы такого предприятия в успехе дела обеспечивает стимулы к эффективной деятельности, которых недостает как акционерным частным компаниям, так и государственным концернам. Впрочем, на практике в большинстве отраслей промышленности выбор осуществляется не между частными предприятиями и государственными концернами, а между акционерными компаниями и государственными концернами. В этом случае ни при каких условиях невозможна инициатива, свобода и заинтересованность хозяина, руководящего собственным сравни-

<sup>5</sup> Bemis. *Municipal Monopolies*, p. 289—290.

<sup>6</sup> См. *inter alia*: Knoor. *Principles and Methods of Municipal Trading*, chap. V.

тельно небольшим предприятием. Предмет спора состоит в другом и представляется гораздо менее острым. Его обсуждение можно начать, приведя соображение Комитета американской гражданской федерации: «Не существует особых причин для разграничения результатов деятельности с финансовой точки зрения в частном и государственном секторах, если условия их функционирования совпадают»<sup>7</sup>. При формулировке подобного замечания подразумевается, что, кем бы ни предоставлялась данная услуга — частной компанией или государственным учреждением, — показатели деловой активности должны быть одинаковыми. Управляющий персонал должен назначаться и контролироваться в соответствии с общим порядком: в одном случае советом директоров, избираемым акционерами, а в другом — комитетом, комиссией, советом, отделом министерства или *ad hoc* организацией, подобной Управлению Лондонского порта, представляющего общественные интересы. Можно считать, что управленческая власть в целом распределена между выборщиками, директорами (или комитетом и любым другим контролирующим органом) и штатом специалистов. Представляется, что *a priori* нет каких бы то ни было оснований в пользу мнения о том, что государственная или частная форма управления заведомо должна доказать свою более высокую производственную эффективность.

§ 7. При обсуждении ряда второстепенных (и тем не менее не столь уж пустяковых) вопросов исходят из основанного на жизненном опыте предположения, что управляемое государством предприятие имеет определенные преимущества. Эти преимущества имеют ту же природу, что и выгода от производственного кооперирования. Она заключается в возможности привлечь за данную сумму денег на государственное предприятие квалифицированного инженера или управляющего, а не нанимать его для работы на частном предприятии. Дело в том, что, с одной стороны, статус государственной службы привлекателен сам по себе, а с другой — такая работа «вызывает» непосредственно к альтруистическим началам человека. Кроме того (если использовать альтернативное объяснение), инженера или управляющего данной квалификации можно

---

<sup>7</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 23.

привлечь на работу за меньшую плату. Необходимо подчеркнуть, что указанное преимущество реально, а не служит выражением своего рода премии, получаемой за счет инженера или управляющего, ибо в данном случае появляется новый вид платы в виде дополнительного удовлетворения, получаемого упомянутым инженером или управляющим от самого факта служения обществу. Разница между продуктом, который готов произвести человек данных способностей, работая в частной компании, и продуктом, который он создает, работая в государственном учреждении, представляет собой, по существу, дополнительный продукт, обязанный своим появлением государственной форме организации промышленности. Разумеется, речь не идет о разнице в жалованье руководителя государственного учреждения и главы частного предприятия, поскольку доходы последнего включают компенсацию за «ожидание» и за «бремя неопределенности», т. е. за такие расходы, возмещение которых в государственных учреждениях обеспечивается налогоплательщиками. Представляется ошибочным рассматривать превышение дохода американского железнодорожного «короля» над доходом администратора прусских железных дорог в качестве меры относительной расточительности частного предприятия. Тем не менее государственный сектор *pro tanto* обладает определенным преимуществом, выражающимся в том, что он может привлекать квалифицированных специалистов, которые обходятся ему дешевле.

§ 8. Более сложный предмет обсуждения — это сфера компетенции властей, определяющих общую политику для технических исполнителей. В муниципальных предприятиях соответствующими полномочиями обычно наделяется комитет городского совета — организация, члены которой избираются скорее благодаря их политическим качествам, нежели деловым способностям, поэтому они в большей степени подвержены риску потерять свое место в течение непродолжительного периода времени, нежели руководители компаний. Другая трудность заключается в том, что служащие муниципальных предприятий способны играть существенную роль при избрании членов совета. Это может побуждать некоторых членов совета злоупотреблять по политическим мотивам дисциплинарными и другими самочинными санкциями, имеющимися в распоряжении высшего бюрократического аппарата. Высказывались даже

предложения, чтобы в некоторых административных центрах муниципальным инженерам чинили помехи при внедрении трудосберегающих процессов, которые могли бы поставить под угрозу занятость отдельных выборщиков в члены городского совета<sup>8</sup>.

На национальных предприятиях, подчиненных государственным министерствам, высшая власть осуществляется государственными служащими, формально подчиняющимися политическим деятелям, ответственным перед парламентом. Путем подобного политического руководства на деятельность данного предприятия может быть оказано различного рода давление, которое порой носит антисоциальный характер. Но даже если этого и не происходит, организация государственной гражданской службы (без сомнения, превосходно отвечающая тем целям, для реализации которых она создается) уязвима для внешнего нажима, способного помешать ей работать эффективно. В тех случаях, когда необходимо принять важное решение, у правительственных учреждений находится испытанный способ, способствующий оттяжкам, колебаниям и инертности. Так, г-н Джастис Санки в своем докладе об угледобывающей промышленности сообщает, что «современная государственная гражданская служба предполагает целую систему отбора и продвижения по служебной лестнице, систему чинов, механизм бесконечной пересылки копий протоколов и докладов от одного чиновника к другому, систему жалований и пенсий». В процессе чисто рутинной работы эта система не может принести вреда, однако, когда необходимы предприимчивость и оперативное решение вопроса, не существует более эффективного средства затруднить подбор наиболее подходящего для данной работы исполнителя и непосредственное ее осуществление. Необходимо заметить, что указанное соображение практически не относится к концернам, работающим исключительно на правительство, что особенно часто наблюдалось во время войны; подобного рода производство должно осуществляться на основе предварительных заказов, а в этом случае не требуется прогнозировать состояние рынка сбыта. Это производство обычно считается преимуществом государственных учреждений по сравнению с частным бизнесом и акционерными компаниями. Так, проф. Лефельдт справед-

---

<sup>8</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 23.



ливо замечает: «Правительство, компания или отдельный индивид, будь он способен полностью потребить выпускаемую какой-нибудь фабрикой продукцию, имеет все основания оставить ее лично для себя; обычная же фабрика, вынужденная продавать свою продукцию на рынке и искать потребителей, совсем другое дело»<sup>9</sup>. В этой связи представляют интерес первые шаги развития телеграфной связи. Семафорная система оптического телеграфа, изобретенная в конце XVIII в., была взята на вооружение французским правительством для военных нужд, ограничивалась этой сферой использования и применялась только правительством. В 1845 г. французское правительство точно так же и с теми же намерениями приступило к развитию и внедрению электрического телеграфа. «Гражданские власти ощутили потребность в собственной телеграфной связи и, не найдя никого, кто бы мог им предложить подобную систему, взялись за дело, чтобы создать ее самостоятельно... Короче говоря, с самого начала государственное право собственности на телеграфную связь не имело никакого отношения к проявлению духа делового предпринимательства»<sup>10</sup>. Когда отрасль связана в основном с производством продукции, предназначенной для удовлетворения потребностей всех граждан, необходимость в предвидении и разработке конструктивной теории, несомненно, ощущается сильнее, а следовательно, и недостатки методов работы государственной гражданской службы проявляются более отчетливо. Постепенно, однако, все больше и больше должен осознаваться тот факт, что государственное управление национальными предприятиями совсем не обязательно означает эксплуатацию этих предприятий правительственными ведомствами, организованными в соответствии с принципами государственной гражданской службы. Управление Лондонского порта представляет собой специальный орган, функционирующий совершенно не так, как правительственное ведомство. Канада создала свою национальную железнодорожную компанию, в которой единственным акционером является правительство, но управляющие назначаются обычным путем и наделяются полной свободой принятия

---

<sup>9</sup> Lehigh. *Economics in Light of War*, p. 26.

<sup>10</sup> Носомбе. *Public Ownership of Telephones on the Continent of Europe*, p. 21.

решений<sup>11</sup>. Предложения комиссии Санки также были нацелены на создание такого управляющего органа в угледобывающей промышленности, который (оставаясь государственным) должен был бы тем не менее развиваться по антибюрократическому и антиполитическому пути. Администрация должна была действовать совместно с потребителями (по аналогии с тем, как поставлена национальная телефонная служба в Швейцарии)<sup>12</sup>. Сравнение организаций подобного типа с руководством акционерных компаний заведомо можно было провести более успешно, чем сравнение, скажем, организации управления почтовой службой с таким руководством. Ясно, таким образом, что без детального знания конкретных организационных принципов функционирования отдельного государственного предприятия невозможно делать какие-либо обобщения относительно их коммерческой самостоятельности.

§ 9. До сих пор деятельность государственных предприятий противопоставлялась деятельности не подчиненных контролю государства частных или акционерных компаний. На практике, однако, в тех случаях, когда государственная форма организации производства представляет собой, как стало ясно, насущную необходимость, альтернатива заключается в контроле деятельности частных и акционерных компаний. Подобный контроль должен сдерживать ту самую инициативу, которая является основным достоинством частного предпринимательства, а масштабы подобного сдерживания будут тем больше, чем шире окажется соответствующий контроль. Если он достигает таких масштабов, которые позволяют устанавливать, что и каким способом производить, то инициатива окажется сильно скованной. Если же он ограничивается установлением максимальной цены, предполагающей достаточно высокий уровень прибыли, или, более того, осуществляется привязка прибыли к ценам (как это делается, например, в некоторых компаниях по производству газа), то инициатива будет подавляться в существенно меньшей степени. Таким образом, исходя из общих соображений, невозможно сопо-

---

<sup>11</sup> Acworth. State Railway Ownership, p. 12. Управляющие, однако, назначаются только на один год, и поэтому во власти правительства в любой момент ввести в управление элементы политики посредством подбора лояльных управляющих.

<sup>12</sup> Holcombe. Public Ownership of Telephones on the Continent of Europe, p. 252.

ставить производственную эффективность предприятий, управляемых правительством, с одной стороны, и частных предприятий, находящихся под контролем правительства, — с другой, поскольку последние предполагают огромное разнообразие форм организации (что, впрочем, как было показано в предыдущем параграфе, справедливо также и для предприятий, находящихся в ведении правительства). Единственный общий вывод, который мы вправе сделать, сравнивая предприятия, принадлежащие государству, и частные предприятия, контролируемые государством, заключается в том, что эффективность производства на государственных предприятиях, по-видимому, должна быть несколько выше, чем на предприятиях частного сектора, находящихся вне сферы правительственного контроля.

§ 10. Однако этим несколько неопределенным выводом нельзя закончить обсуждение вопроса. Нам предстоит рассмотреть три группы доводов, которые (при условии, что мы опустим некоторые технические детали) наводят на мысль, что государственная форма организации производства (конечно, не всегда, а лишь в большинстве случаев) с точки зрения прибыльности предпочтительнее государственного контроля. Первое из этих соображений обязано тому факту, что в действительности конкурентами могут быть не только производители в рамках одной отрасли, но и различные производители в относительно независимых одна от другой отраслях. Несомненно, можно представить себе некоторую монополизированную в самом широком смысле этого понятия отрасль, для которой не существует конкурирующих между собой фирм не только в самой этой отрасли, но и за ее пределами — в других отраслях. Так, есть основания полагать, что служба водоснабжения в современном крупном городе монополизирована в указанном смысле слова. Представляется вполне возможным образовывать другие подобного рода монополии за счет объединения многих отраслей, функционирующих в данный момент независимо одна от другой. Например, контроль за разнообразными транспортными средствами вроде omnibuses, трамваев, автомобилей и экипажей вполне, по-видимому, можно было бы передать в одни руки. Наверное, точно такую же операцию можно было бы проделать со всеми средствами искусственного освещения или со всеми энергетическими установками. Однако проведение в жизнь

подобных мероприятий далеко от реальности. Учитывая существующее положение дел, можно считать маловероятным, чтобы какая-нибудь отрасль (за исключением службы водоснабжения) могла бы рассматриваться как чистая монополия в том широком смысле слова, который здесь принят. Итак, интересы увеличения национального дивиденда требуют, чтобы вместо наличия в одной или в разных отраслях многочисленных предприятий, конкурирующих между собой за право удовлетворения государственных потребностей, было одно, которое в состоянии обеспечивать необходимый уровень предложения наиболее эффективным образом. Но когда предприятие управляется каким-либо государственным ведомством, ему, по-видимому, должна оказываться искусственная поддержка, даже если оно менее эффективно, чем его конкуренты. Причина этого заключается в том, что лица, возглавляющие некое государственное предприятие, вполне естественно желая обеспечить успех дела, стремятся идентифицировать общее благо с тем, что является благом для их собственного ведомства. Следовательно, правительственное учреждение, вступив на стезю бизнеса и почувствовав свою коммерческую несостоятельность, наверняка прибегнет к «нечестным» мерам из своего «некоммерческого» арсенала; использование этих мер обеспечит ему более или менее устойчивое функционирование в данной отрасли (независимо от того, что методы производства, принятые на данном предприятии, требуют больших издержек, чем у конкурентов). Подобные «нечестные» меры бывают двух видов в зависимости от того, направлены они на непосредственную защиту государственного предприятия или на создание барьеров для его конкурентов.

Защитные меры некоммерческого характера в основном выражаются в преднамеренном или неосознанном предоставлении различного рода общегосударственных субсидий. Государственные власти, занятые частично бизнесом, а частично оказанием всевозможных бесплатных услуг, могут требовать средства, предназначенные на самом деле для финансирования бизнеса в ущерб другим сторонам своей деятельности. Яркий пример являет собой практика Лондонского окружного совета, который занижает стоимость земли, приобретаемой под строительство жилых домов для рабочих, но при этом он не сравнивает стоимость земли с ее обычной рыночной стоимостью, а занижает ее

в связи с целью покупки. Точно так же счета муниципальных трамвайных управлений могут создавать ложную видимость благополучия, относя расходы на эксплуатацию пути (которые следует включать в эти счета) к общим расходам по эксплуатации дорог<sup>13</sup>. Похожий прием, но не в столь явной форме, применяется в тех случаях, когда муниципалитету не удастся создать специальный фонд, чтобы реализовать то преимущество, которым он обладает по сравнению с частным предприятием благодаря своей способности брать в долг под меньший процент. «Муниципалитет может выпускать облигации по более низкой процентной ставке, чем частная компания, поскольку вся подлежащая налогообложению городская собственность, как правило, представляет собой гарантию муниципалитета при уплате основной суммы займа и процентов по ней, тогда как компания в качестве гарантии в состоянии использовать только свои технические сооружения и механизмы»<sup>14</sup>. Подобной способности муниципалитет обязан, таким образом, просто-напросто тем, что он может вынудить тех, кто оплачивает процент, взять на себя обязательство платить владельцам облигаций, даже если предприятие оказалось несостоятельным; в то же время частная компания, предлагая более высокий процент, ищет таких покупателей облигаций, которые в случае провала предприятия рискуют потерять свои деньги. Коль скоро речь не идет о страхе неудачи (следовательно, о том дополнительном вознаграждении, которое причитается владельцам облигаций), объясняемом пренебрежением общественности к фактам, которые значительно охотнее упоминают в связи с муниципалитетами, чем в связи с частными компаниями, то можно показать, что деятельность муниципалитета дает небольшое реальное сбережение — общественные издержки дешевого займа муниципалитета равняются общественным издержкам более дорогого займа, размещаемого частной компанией<sup>15</sup>. Если два указанных предприя-

---

<sup>13</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 469.

<sup>14</sup> Ве m i s. Municipal Monopolies, p. 45.

<sup>15</sup> Понимание преимуществ, которыми обладают муниципальные предприятия, может измениться, если учесть тот факт, что, когда люди вкладывают средства в какое-нибудь предприятие через посредника, они обязательно рискуют, ведь этот посредник может не захотеть или окажется не в состоянии выполнить свои обязательства. Бремя неопределенности является одним из элементов

тия конкурируют на «справедливой» основе, то муниципалитет обязан перейти к более высоким процентным выплатам, прежде чем начать подводить итоги своей предпринимательской деятельности. Если этого не делается, то муниципальное предприятие, по существу, получает своего рода премию за счет взимания налога со всего общества. Поскольку более низкая оплата труда управляющих и технических специалистов обусловлена тем, что переложение предпринимательского риска на плечи налогоплательщиков гарантирует нанимателей от возможного разорения, постольку точно такой же прием повторяется и в другом случае, а именно когда доходы предприятия не переводятся в процентные платежи. Разумеется, если предприятие, находящееся в ведении муниципалитета, благодаря *более высокой эффективности* производства имеет меньше шансов оказаться в убытке, чем частный концерн, то оно обладает реальными преимуществами. Но в любом случае, пока существует надежная гарантия со стороны налогоплательщиков, этот выигрыш не реализуется в лучших условиях, на которых муниципалитет может получить заем.

Агрессивные «некоммерческие» методы становятся возможными по той причине, что государство, владея собственными предприятиями, часто наделено властью контролировать другие предприятия. Когда последние попадают в подобное положение, возникает серьезная опасность того, что государственные власти могут впасть в искушение и использовать свои полномочия для ущемления конкурентов и нанесения им ущерба. Например, министерство образования, которое ведает принадлежащими ему школами и руководит деятельностью прочих школ, может испытать сильное искушение такого рода; то же можно сказать и об органах, которые одновременно строят здания и определяют строительные нормы и правила, а также о муниципалитетах, управляющих газоосветительными и трамвайными компаниями или контролирующими электроосветительные или автоомнибусные предприятия. Среди доступных им агрессивных методов самый простой заключается в создании более благоприятных условий по-

---

задержек производства. Когда таким посредником выступает государство, то его честность и финансовая сила, как правило, настолько хорошо известны, что этот элемент полностью исчезает.

гашения долговых обязательств для собственных предприятий, чем условия продажи, предлагаемые частным компаниям в конце договора об аренде. Государственные власти, создающие на своем предприятии фонд погашения задолженности, равно как и фонд амортизации и покрытия морального износа, по существу, облагают налогом граждан своего города ради блага последующих поколений<sup>16</sup>. Аналогичным образом государственный орган, дарующий частной компании привилегию, выдвигая условие, согласно которому по окончании срока аренды предприятия компании должны отойти государству бесплатно или по «стоимости возмещения», взимает подобный же налог. Совершенно очевидно, что условия как формирования выкупного фонда, так и предоставления привилегий *могут* соответственно быть созданы с таким расчетом, что бремя погашения внешней задолженности становится меньше; следовательно, частный сектор испытывает гораздо большие тяготы, чем конкурирующая система.

Вместе с тем существуют более сильные по сравнению с описанными выше формы агрессии. Хорошо известно, что те муниципалитеты, которые владели собственными предприятиями газового освещения, энергично препятствовали (используя право вето и другие способы) развитию электроосветительных компаний. Так, «с 1893 г. стремление государства защитить электроосветительные предприятия, принадлежащие местным муниципалитетам, позволило воспрепятствовать распространению так называемых единых электрических компаний по производству и распределению электроэнергии»<sup>17</sup>. Действуя подобным образом, центральное правительство для защиты своей монополии на телеграфную связь чинило административные препоны на пути развития других средств электрической связи. В 1884 г. министр почти отказался разрешить Национальной телефонной компании получать или передавать письменные сообщения в любом из ее отделений и, отстаивая это решение, заявил: «Я опасаюсь, что, если бы было разрешено передавать письменные сообщения, со-

---

<sup>16</sup> Министерство сельского хозяйства стало придерживаться в своей политике новой линии, в соответствии с которой не требуется участие советов графств в установлении для мелких арендаторов достаточно высокой ренты, обеспечивающей соответствующие фонды погашения задолженности.

<sup>17</sup> H. Meyer. Public Ownership and the Telephones, p. 351.

здалась бы серьезная брешь в доходе государства от использования телеграфной связи»<sup>18</sup>. Точно так же в Норвегии (1881 г.), когда одна компания стремилась приобрести лицензию на создание междугородной телефонной связи между Драмменом и Кристианией, правительство выдвинуло условие, в соответствии с которым компания была обязана возместить «весь ущерб, причиненный его (государства) телеграфным линиям между двумя городами»; подобная компенсация требовалась и от других инициаторов организации телефонной связи<sup>19</sup>. Наконец, в грамоте, пожалованной радиоконпании «Маркони» в 1906 г. и позволяющей передачу «беспроволочных» сообщений между Соединенным Королевством и Северной Америкой, было специально оговорено, что данное разрешение не распространяется на передаваемые в страны Европы или получаемые из стран Европы (за исключением Италии) сообщения. Сделано это было для защиты интересов британского и континентальных правительств, являвшихся владельцами собственных телефонных линий<sup>20</sup>.

Использование государством защитных и агрессивных методов дискриминационного, некоммерческого характера, направленных на оказание поддержки государственному сектору, приводит, как уже говорилось, к тому, что государственное предприятие зачастую продолжает функционировать, несмотря на то что та цель, достижению которой служит его деятельность, могла бы быть достигнута с меньшими издержками какой-нибудь конкурирующей отрасли. В заключение необходимо отметить, что использование подобных методов ведет к значительно более активному вытеснению экономически более сильных конкурентов, чем это может показаться на первый взгляд. Принимая заранее определенные меры, государство воздействует на конкурентов не только прямо, но и косвенно. При этом не только с рынка вытесняются существующие конкуренты, но создаются препятствия для появления новых. Когда человеку, обдумывающему некое филантропическое предприятие, дают понять, что если его опыт будет успешным, то государственные власти возьмутся за разра-

---

<sup>18</sup> Ibid., p. 18.

<sup>19</sup> Holcombe. Public Ownership of Telephones on the Continent of Europe, p. 375, 377.

<sup>20</sup> H. Meyer. Public Ownership and the Telephones, p. 341—342.



ботку той сферы деятельности, плодотворность работы в которой была им доказана, он будет (или должен) только радоваться. Но когда это дают понять человеку, занятому той или иной предпринимательской деятельностью, стимулов к достижению (в отличие от первого случая) поставленной им цели не создается. Наоборот, на пути реализации его планов встают новые препятствия, его энергия ослабевает и «отвлекается» от задуманного предприятия. Подобного рода результат неизбежно должен вытекать из экспериментов местных властей в жилищном строительстве. Приведенные соображения (если они уместны) значительно увеличивают вероятность того, что государственное управление производством окажется губительным для эффективности последнего; в то же время эти соображения не могут в какой-то мере не иметь отношения к предмету нашего обсуждения (если исключить из рассмотрения те отрасли, которые являются монополистами в самом широком смысле этого слова).

§ 11. Перейдем к рассмотрению второго довода. Оно неизбежно связано с тем, что деятельность любого промышленного предприятия протекает, так или иначе, в условиях неопределенности. Как будет подробно объяснено в Приложении I, подверженность денег воздействию неопределенности представляет собой конкретный фактор производства, который позволяет увеличить выпуск продукции. В долговременном плане готовность индивида подвергнуть 100 ф. ст. одинаковому риску превратиться в 160 ф. ст. или в 50 ф. ст. обязана привести к увеличению национального дивиденда. Если готовность идти на риск у части людей в контролируемой государством отрасли «искусственно» ограничивается, то предприимчивость и инициатива, способствующие развитию промышленности (и тем самым производству продукции), будут затруднены. Более того, нанесенный таким образом вред окажется значительно больше, чем может показаться на первый взгляд. Ведь коль скоро определенный эксперимент в неизведанной области *может* потерпеть неудачу, уменьшение готовности рисковать деньгами означает ограничение экспериментирования и, следовательно, снижение стимула для предприимчивых людей делать полезные изобретения. Несомненно, есть основания полагать, что с ростом зависимости промышленности от «некоммерческих» областей знания это соображение станет менее существенным, чем

прежде. Д-р Мертц справедливо заметил: «Великие изобретения прошлых веков были сделаны в странах с самыми передовыми промышленностью, торговлей и практикой, тогда как великие изобретения последних 50 лет в области химии, электричества, высоких температур были сделаны в научных лабораториях; прежние изобретения были ответом на практические нужды; нынешние изобретения сами породили новые функциональные потребности и создали новые сферы промышленности, торговли и приложения труда»<sup>21</sup>. Однако по-прежнему справедливо, что, хотя фундаментальные открытия, как правило, носят «некоммерческий» характер, их использование в виде «изобретений» на ранних стадиях, до того как они окажутся проверенными на практике, требует обычно коммерческой заинтересованности. Все, что несправедливо ограничивает готовность к совершению рискованных предприятий в любой отрасли, неизбежно грозит серьезными потерями. Точка зрения, которую я вынужден отстаивать, состоит в том, что государственная организация, участвующая в управлении промышленностью, по-видимому, должна незаконно ограничить эту готовность.

В пользу этого утверждения свидетельствует следующее. Во-первых, государственные власти сознают, что враждебность по отношению к правительству со стороны граждан является злом; они также сознают, что безуспешная деятельность правительства, «если она предполагает отказ правительства от своих обязательств или увеличение налогов в предстоящие годы, приводит к резкому изменению общественного мнения и к глубоко затаенному недоверию к правительству и ко всем его органам». Во-вторых, лица, посвященные в тайны государственной власти (при условии, что существует многопартийная система), не могут не знать, что «неудача предоставила бы их политическим противникам слишком благоприятную возможность прийти к власти»<sup>22</sup>. В-третьих, эти лица отчасти способны понять, что если граждане вынуждены идти на риск, соразмерный стоимости их жилищ, подлежащей налогообложению, то эти граждане несут большие жертвы, чем в случае, когда ресурсы, использование ко-

---

<sup>21</sup> H. Mertz. *History of European Thought*, vol. I, p. 92.

<sup>22</sup> H. Meyer. *Public Ownership and the Telephones in Great Britain*, p. 349.

торых подвержено риску в той же мере, они получают за счет добровольных взносов, осуществляемых пропорционально «притягательной силе» будущих выгод для отдельных жертвователей. Наконец (и это действительно наиболее существенный момент), когда изобретатели обращаются к правительственным чиновникам, они сталкиваются с так сказать «среднеобщественной» готовностью к риску; в то же время изобретатели, обладающие свободой обращаться к частным предприятиям, могут найти поддержку среди тех, чья готовность к риску выше средней. Как хорошо сказал Лерой-Бюлье, «инициативный человек всегда найдет среди 40 млн. жителей страны несколько смелых людей, которые в него поверят, последуют за ним, разделят вместе с ним успех или неудачу. Он только понапрасну потеряет время, пытаясь убедить в правоте своего дела все эти иерархические бюрократические конторы, которые представляют собой громоздкую и подневольную систему законодательных и исполнительных органов Государства»<sup>23</sup>. Из этого следует, что в целом надежда на увеличение прибыли служит более действенным стимулом для частных, чем для государственных предприятий, в то время как для государства более сильным мотивом действий служит боязнь потерь. Разумеется, в военное время это не так. В последнем случае, как свидетельствует недавний опыт, правительства санкционируют разработку новых видов разрушительной техники безотносительно к ее стоимости. Но тот факт, что сделанный вывод неверен применительно к военному времени, отнюдь не свидетельствует о его несправедливости для мирных условий. Именно опыт показывает, что наблюдаемое в годы войны не характерно для обычных, мирных условий. Государственные власти, как правило, в меньшей степени, чем частные концерны, склонны идти на риск, или, говоря более строго, брать на себя бремя неопределенности. Прекрасной иллюстрацией этому служит отношение британского правительства к созданию междугородных телефонных линий после того, как в 1892 г. они перешли в ведение министерства почт. «Казначейство обязало министерство почт отказываться от строительства любых линий телефонной связи, которое не имеет твердых шансов на успех до тех пор, пока заинтересованные частные лица или местные власти

---

<sup>23</sup> L'Etat moderne, p. 55, 208.

не смогут гарантировать казне определенный годовой доход, покрывающий предполагаемые издержки строительства и эксплуатации линии междугородной телефонной связи данной протяженности»<sup>24</sup>. Можно также согласиться с мнением сэра Джорджа Гибба, поскольку в его словах находит отражение общая позиция государственных властей. Он пишет: «Что бы ни думали о сравнительных достоинствах частной и государственной собственности, тем не менее нельзя отрицать, что частное предприятие рискует в гораздо большей степени, чем это свойственно любому правительству, исключая тот случай, когда правительство делает это под нажимом военной необходимости»<sup>25</sup>. Д-р Маршалл очень четко формулирует те последствия для сферы изобретения, которые проистекают из нежелания государственных властей брать на себя бремя неопределенности: «Хорошо известно, что, хотя центральные и муниципальные государственные органы нанимают многие тысячи высокооплачиваемых служащих для работы в машиностроительных и других передовых отраслях промышленности, ими сделано совсем немного каких бы то ни было существенных изобретений; почти все изобретения из числа этих немногих представляют собой результат труда таких людей, как сэр У. Прис, который прошел отличную школу свободного предпринимательства, прежде чем поступил на государственную службу. Государство едва ли создает что-нибудь... Оно смогло обеспечить прекрасное издание произведений Шекспира, но ни за что не сумело бы написать их... Организация муниципальной системы электротехнических предприятий обеспечивается чиновниками, но гений принадлежит свободному предпринимательству»<sup>26</sup>. Аналогичным образом, репортер Американской гражданской федерации пишет: «Помощник секретаря торговой палаты г-н Пелхэм сообщил комитету (гражданской федерации), что они не поощряют разработку муниципалитетами новых изобретений или испытание технических систем каким бы то ни было экспериментальным путем. Они ждали, пока перспективность таких разработок будет подтверждена частными компаниями.

<sup>24</sup> H. Meyer. Public Ownership and the Telephones in Great Britain, p. 65.

<sup>25</sup> Railway Nationalization, p. 9.

<sup>26</sup> *Economic Journal*, 1907, p. 21—22. См. также: Ryan. Distributive Justice, p. 165.

Прогресс всегда связан с частным бизнесом»<sup>27</sup>. Кроме того, в настоящее время сравнительно небольшое число управляемых государством предприятий находится в *a milieu* \*, где доминируют частные компании и где большинство избирателей государственных должностных лиц работают в условиях частного предпринимательства. В подобных обстоятельствах государственное предприятие можно побудить к действиям, сопряженным с таким риском, на который оно никогда бы не пошло, если бы данная ситуация представляла собой не исключение, а правило<sup>28</sup>.

Итак, очевидно, что последствия деятельности государства по ограничению готовности идти на риск и тем самым побуждения к новаторской деятельности для экономичности производства будут совершенно неодинаковыми в различных отраслях в зависимости от того, насколько их деятельности сопутствуют новизна и неопределенность. Отсюда следует, что относительная неэффективность государственного сектора по сравнению с частным весьма велика в сферах деятельности с высокой степенью риска и неразлично мала там, где элемент риска практически полностью отсутствует. Эта идея со временем вылилась в попытку разбить отрасли на две группы, включив в первую отрасли, деятельность которых подвержена риску, а в другую — отрасли, где элемент риска незначителен; такое разделение осуществлялось по образцу учреждений, осуществляющих доверительные операции и различающих ценные бумаги, предназначенные для спекуляции на бирже, и ценные бумаги как объект капиталовложений. Подобного разделения, предложенного в свое время, можно было бы добиться, помещая в одну группу новые отрасли, переживающие стадию становления, а в другую — традиционные отрасли прошедшие проверку временем и хорошо известные. Так, один современный автор отнес к первой группе «самолетостроение, беспроволочный телеграф, производство декоративных изделий и предметов роскоши, производство уникального специализированного оборудования и специальных транспортных устройств, монтаж крупных и нестандартных сооружений и т. п.», а ко второй группе — «угле-

<sup>27</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 437.

\* *A milieu* (фр.) — в среде. — Прим. ред.

<sup>28</sup> См.: Aftalion. Les Fondements du Socialisme, p. 233—234.

добывающую, сталелитейную, цементную, паровозостроительную промышленность, телефонную связь, производство электрокабелей, моторов и прочие отрасли промышленности»<sup>29</sup>. Упомянувшийся сэр Джордж Гибб под этим углом зрения выделял в развитии железнодорожного транспорта раннюю стадию и период зрелости: «С точки зрения времени строительства железных дорог несомненно, что Англия извлекла неоценимую выгоду: они строились частными предпринимателями. Однако я согласен, что проблема эксплуатации железных дорог после завершения их строительства существенно отличается от проблем, связанных с их постройкой»<sup>30</sup>. В том же духе в 1904 г. писал проф. Коммонс, одобряя создание городских электроосветительных станций; он считал, что «тем городам, в которых создание электроосветительных станций перешло в ведение муниципалитета 8 или 10 лет назад, не повезло». «Необходимо поощрять частное предпринимательство, — полагает он, — в его стремлении вперед во всех неизведанных сферах деятельности»<sup>31</sup>. Выявленное различие между отраслями, вне всякого сомнения, имеет важное значение. Необходимо, однако, обратить внимание на два следующих момента. Во-первых, интересы старой отрасли, предприятия которой давно функционируют в одном месте, могут потребовать нового строительства в другом месте, а условия этого строительства могут быть таковы, что значительный элемент риска по-прежнему сохранится. Например, хотя водоснабжение и является старой отраслью, разные города снабжаются из сильно различающихся по своему местоположению источников и с помощью водопроводных путей со столь различными характеристиками, что каждый отдельный город может руководствоваться в этом смысле лишь малой частью опыта других городов. Во-вторых, ни одна отрасль, по-видимому, не может продвинуться в своем развитии настолько далеко, чтобы не нуждаться в экспериментировании, в улучшении методов своей работы. А это предполагает элемент риска. В определенной мере все отрасли, в которых сохраняются перспективы дальнейшего прогресса, требуют готовности к риску, чтобы сделать возможными новые изобретения; следовательно, они сталкиваются с известными трудностями, препятст-

<sup>29</sup> Strobel. *Socialisation in Theory and Practice*, p. 281.

<sup>30</sup> *Railway Nationalisation*, p. 11.

<sup>31</sup> Bemis. *Municipal Monopolies*, p. 56.

вующими этой готовности. Поэтому было бы ошибкой полагать, что относительно низкая эффективность государственного предпринимательства (связанная с действием рассмотренных в этом параграфе причин) существенна только для новых отраслей. В определенной мере она важна почти для всех отраслей, хотя, разумеется, в наибольшей мере для отраслей, переживающих экспериментальную стадию развития.

§ 12. Я перехожу к третьему соображению. Относительно низкая эффективность государственного предпринимательства, вызванная его неспособностью обеспечить наиболее выгодное с экономической точки зрения сочетание различных факторов производства (ведь это, по существу, мешает проявлению готовности людей рисковать, или, другими словами, бросать вызов неизведанному), сопровождается во многих отраслях трудностями создания производственных единиц, наиболее целесообразных с экономической точки зрения. В сущности, государственным предприятием может управлять только такая группа людей, которые действуют в рамках какой-то политической организации. Поскольку же эти органы создаются не на основе экономической эффективности функционирования отраслей, а из совершенно иных соображений, маловероятно, что уровень контроля, необходимый для эффективного производства в отрасли, будет соответствовать компетентности и уровню управления правительственных учреждений, существующих в современном государстве. В результате для решения оперативных задач управления некоторыми отраслями образуются специальные государственные органы или же размеры предприятий в контролируемых отраслях изменяются в соответствии с запросами существующих государственных органов. Как показывает опыт, для очень крупных предприятий, контроль над которыми делят между собой центральное правительство, с одной стороны, и местные органы власти — с другой, могут быть созданы (и они уже существуют) специальные государственные органы, соответствующие масштабам деятельности данных предприятий, например нам хорошо известны различные портовые тресты и тресты доков, Лондонский совет по водоснабжению и Управление Лондонского порта. Еще один путь — создание объединенных комитетов управления из нескольких органов местной власти. «В Англии и Уэльсе в 1907—1908 гг. насчитывалось

25 объединенных комитетов или советов, отвечающих за водоснабжение, 2 — за обеспечение газом и водой и 1 — за обеспечение водой, а также управление трамвайным сообщением<sup>32</sup>. Вместе с тем, хотя для крупных предприятий создание специальных государственных органов, по общему признанию, довольно часто практикуется, такая политика не всегда, вероятно, должна приниматься. Опасность того, что государственное управление перейдет в руки некомпетентных в данной области местных властей, особенно велика в отраслях, первоначально приспособленных к такому управлению, но впоследствии в результате внедрения изобретений усложнившихся и расширившихся. В прежние времена сферы управления отраслями водоснабжения, газоснабжения для нужд освещения и обеспечения электроэнергией приблизительно соответствовали размерам территории, подчиненной нескольким муниципалитетам. Однако после появления отдельных новейших открытий и изобретений такие сферы, которые можно считать экономически наиболее целесообразными для функционирования данных отраслей, как правило, значительно превосходят по размерам подчиненные отдельным муниципалитетам территории. Так, «в условиях использования конной тяги предел возможностей местной власти приблизительно соответствовал пределу коммерческой эффективности. В условиях же распространения электрической тяги отдельный приход стал простым пунктом в обширной системе, способной охватить целое графство»<sup>33</sup>. Далее, по мере совершенствования методов передачи электроэнергии наиболее экономичным стало снабжение электроэнергией регионов площадью до нескольких тысяч квадратных миль. Даже при обеспечении населения водой (учитывая, что соответствующие потребности крупных городов удовлетворяются с помощью отдаленных водных источников) возможна экономия за счет организации совместного снабжения нескольких населенных пунктов, лежащих вдоль маршрута, по которому должен следовать водопровод. Повидимому, газоснабжение для осветительных нужд в на-

---

<sup>32</sup> Как подчеркивает затем г-н Кнуп, нередко случается, что муниципалитет вступает в соглашение с менее крупными органами власти, с тем чтобы расширить систему трамвайных путей, водоснабжения за пределами своей территории, а также включить прилегающие районы в сферу своего управления.

<sup>33</sup> Porter. Dangers of Municipal Ownership, p. 245.



стоящее время представляет собой единственную из государственных отраслей коммунального хозяйства, для которой экономически наиболее целесообразная по размерам сфера управления не выходит за пределы муниципальной территории. Подобное изменение границ той области, на которую должно распространяться управление данной отраслью, не сопровождается, однако, передачей отраслей коммунального хозяйства новым, созданным *ad hoc* органам власти, поскольку вытеснение муниципалитетов из управления экономикой сталкивается со столь значительными трудностями, что остается мало надежд на его успешное осуществление. Таким образом, на практике государственное управление экономикой зачастую означает, что отрасли, управление которыми с экономической точки зрения целесообразно, если они входят в сферу компетенции как центральных правительственных органов, так и местных властей, находятся, по существу, в ведении последних; это, как очевидно, означает снижение уровня управления до такого значения, которое оказывается ниже наиболее целесообразного с экономической точки зрения уровня<sup>34</sup>. Для контроля над предприятиями, в отношении которых наиболее целесообразный с этой точки зрения уровень управления ниже уровня, характерного для наименьшего из существующих государственных органов власти, нет необходимости создавать новые органы специально в этих целях. Если подобная отрасль и попадает в

---

<sup>34</sup> На это можно возразить, что альтернативой муниципальному предпринимательству обычно является контроль со стороны муниципалитета и что благодаря этому контролю (в том случае, когда муниципальная территория слишком мала) частное предприятие может считаться таким неэффективным, каким могло бы быть соответствующее муниципальное предприятие. Однако функции контроля передать какому-либо органу с более широкой сферой управления по сравнению с муниципалитетом легче, чем передать полномочия в ведение предпринимательства. Британский закон о железных дорогах (1906 г.) учредил в качестве такого органа с более широкими правами Временную железнодорожную комиссию (см.: Н. Мейер. *Municipal Ownership in Great Britain*, p. 69). Далее, «когда (как в Массачусетсе) признана практика городской трамвайной компании, пользующейся правом получать от местных властей десяти (а в одном случае — девятнадцать) различных городов привилегии, о независимом муниципальном контроле просто не может быть и речи. Создание государственной комиссии по железным дорогам является официальным признанием этого факта» (Rowe. *Annals of the American Academy*, 1900, p. 19).

чье-либо ведение, то соответствующий орган управления вряд ли может не относиться к числу уже существующих государственных учреждений, созданных для реализации других целей. Следовательно, в таких отраслях государственное предпринимательство практически всегда и без всяких исключений связано с более высоким уровнем управления, чем это целесообразно с экономической точки зрения.

§ 13. Итак, если бы было установлено, что в условиях частного предпринимательства все отрасли стремятся к достижению наиболее эффективного с экономической точки зрения управления, то следовало бы считать, что государственное предпринимательство не может быть в этом смысле более совершенным (как правило, оно значительно менее совершенно), чем частное предпринимательство. Для отраслей, функционирующих в условиях простой конкуренции (подобно хлебопекарной и молочной промышленности, жилищному строительству и сельскому хозяйству), мы можем считать абсолютно доказанным, что размеры частных предприятий в большинстве случаев будут наиболее эффективными. Но там, где присутствует хотя бы самый незначительный элемент монополии, ничто не может нам доказать подобное. Наиболее экономичных масштабов производственные единицы могут и не достичь из-за разногласий или трудностей, связанных с общественным неприятием крупных объединений, а может быть, и по каким-то другим причинам. Вероятность именно таких помех особенно велика в тех отраслях, которые функционируют в условиях пусть не простой монополии, но тем не менее в условиях монополистической конкуренции. А в этом случае (как уже подчеркивалось в гл. VIII) наблюдается значительное разбазаривание средств, связанное с рекламой, и т. п.; подобной траты может и не быть в условиях централизованного управления. Например, Джордж Гибб писал несколько лет назад по поводу железных дорог: «Каждую железнодорожную компанию интересует прежде всего ее собственный маршрут. В результате поезда проходят лишние мили, а объем грузовых перевозок уменьшается. Если бы ответственность за переработку и перевозку грузов по железной дороге была единой, обеспечивала выгоду и во всех случаях была направлена на наиболее рациональное использование железнодорожного транспорта, это, несомненно, привело бы к огромной эко-

номии ресурсов»<sup>35</sup>. Данное утверждение родилось из изучения опыта централизованной деятельности британских железных дорог во время войны. При этом следует помнить, что характер перевозок военного времени с его огромным объемом железнодорожных грузов, обеспечивающих военное снабжение и переброску войск, был чрезвычайно благоприятным с точки зрения достижения высоких экономических показателей работы. Подобная экономия становится иногда возможной в результате объединения не различных фирм, функционирующих в одной и той же сфере деятельности, а различных сфер деятельности. Так, возможно получение определенной экономии за счет централизации координирования деятельности различных отраслей, использующих принадлежащее государству уличное пространство. «Водопроводные магистрали можно проложить еще до того, как будут моститься улицы, предотвращая тем самым ущерб и расходы, связанные с разрушением дорожных покрытий для того, чтобы уложить водопроводные трубы»<sup>36</sup>. Точно так же можно справедливо предвидеть, что будет достигнута значительная экономия, если существующую практику лечения заболеваний поставят в прямое соответствие (средствами государственной медицинской службы) с деятельностью по профилактике заболеваний, которую проводят в настоящее время органы государственного здравоохранения. Вместе с тем возникли и некоторые пагубные последствия (подобные тем, что служили предметом обсуждения в § 4, гл. IX), и, хотя создание определенных «вертикально организованных» объединений (например, между угольной шахтой и отдельным металлургическим заводом), обеспечивающих структурную экономию, может быть затруднено, тем не менее возможно, что на подобных предприятиях государственное предпринимательство, вместо того чтобы служить помехой, станет, напротив, способствовать быстрейшему росту числа более выгодных с экономической точки зрения предприятий определенных размеров<sup>37</sup>.

<sup>35</sup> Railway Nationalisation, p. 21.

<sup>36</sup> Bemis. Municipal Monopolies, p. 46.

<sup>37</sup> Это заключение остается, разумеется, верным, несмотря на то что (как показал недавний Указ о классификации британских железных дорог) вполне возможна ситуация, когда государство способствует укреплению наиболее целесообразных с точки зрения управления производственных единиц, хотя они и принадлежат к частному сектору.

§ 14. До сих пор все наши утверждения носили общий характер. Возникает практический вопрос: какая форма государственного вмешательства — государственный контроль или государственное предпринимательство — предпочтительнее (с точки зрения величины национального дивиденда)? Для удовлетворительного ответа на этот вопрос необходимо принять в расчет, с одной стороны, сравнительное влияние, которое обе формы вмешательства могут оказать на эффективность производства, и, с другой стороны, сравнительную легкость, с которой та или иная форма вмешательства, отвечающая государственным интересам, может использоваться применительно к предприятиям данного вида. В отраслях, тесно связанных со здравоохранением (здесь чрезвычайно большое значение имеет надежное качество работы и нелегко проводить инспекционные проверки) желательно государственное предпринимательство даже в тех случаях, когда альтернативой является производство, функционирующее в условиях конкуренции, а не монополии. Так, следует обязательно упомянуть установленные государством меры по безопасности труда, связанные с работой боев, — меры, с которыми (как, например, в Германии) обязаны считаться все мясники, а также меры государственного контроля за качеством молока, предназначенного для потребления малолетними детьми. Репортеры из Американской гражданской федерации придерживаются того мнения, что «предприятия, в деятельности которых превалируют гигиенические требования к продукции, должны непременно находиться в ведении государства»<sup>38</sup>. В то же время отрасли, где средний размер предприятий невелик и где типичной производственной единицей является не столько акционерная компания, сколько частная фирма, едва ли когда-либо окажутся приспособленными для государственного управления. Если оставить в стороне некоторые особые частные случаи, призывы к государственному предпринимательству уместны только в отношении тех отраслей, где типичная производственная единица не является крупным предприятием и где, следовательно, наблюдается тенденция к монополизации. Более благоприятные условия для государственного предпринимательства, чем для государственного контроля, отчетливее всего сложились в отраслях,

---

<sup>38</sup> Municipal and Private Operation of Public Utilities, vol. I, p. 23.

производство в которых стало более или менее рутинным и в которых существуют сравнительно небольшие возможности для рискованных нововведений. Эти возможности относительно невелики в отраслях, конкурирующих с другими отраслями, где доминирует частное предпринимательство, или в отраслях, где наиболее целесообразные (с точки зрения управления) размеры предприятий слишком велики по сравнению с уровнем управленческой компетенции, характерной для государственных органов. В общем случае невозможно решить, должна ли отдельная монополизированная отрасль находиться в сфере государственного предпринимательства или государственного контроля. Прежде чем сделать выбор между этими возможностями, необходимо предпринять углубленное исследование данной отрасли; это исследование следует дополнить объективной оценкой компетентности того государственного органа, о вмешательстве которого в связи с этим идет речь, равно как и оценкой возможного влияния нового объема работ на эффективность реализации основных «внепроизводственных» целей, ради достижения которых данный орган и был создан.

§ 15. Если в силу высказанных выше или каких-либо других соображений будет решено, что та или иная функционирующая отрасль, которая уже управляется частными лицами, должна быть передана в ведение государственных органов, необходимо установить условия, в соответствии с которыми это может быть сделано. Давайте для простоты изложения предположим, что при сложившихся условиях *техническая* эффективность производства в отрасли, находящейся в сфере государственного предпринимательства, не изменится. Государственное предпринимательство необходимо потому, что без него монополистический (или частично монополистический) концерн способен взвинтить цены и поставить тем самым развитие отрасли под свой контроль. Если при этих обстоятельствах государственные органы выкупают концерн по его *рыночной стоимости*, это дает им возможность самим устанавливать на свою продукцию те же цены, что и частные концерны, или же управлять концерном, терпя убытки. Другими словами, если концерн выкупается по его рыночной стоимости, собственники этого концерна вынудят общество *выкупить* и их права на осуществление монополистических действий, ведь продажа по рыночной стоимости, очевидно, является

частично следствием того, что все люди верят в то, будто монополисты обладают данным правом. Следовательно, естественно полагать, что продажная цена не должна на деле равняться существующей в действительности рыночной цене, но должна быть ценой, которая наблюдалась бы, будь в ней уничтожен такой «антиобщественный» элемент. Однако здесь нас приводят в замешательство соображения, высказанные в конце предыдущей главы. По-видимому, необходимо делать определенные уступки в интересах тех покупателей, которые только что честно приобрели свою долю акций концерна по высокому курсу. Как велика должна быть подобная скидка, невозможно решить исходя из общих соображений. В каждом отдельном случае необходимо детально изучать все относящиеся к делу обстоятельства, включая сформировавшиеся «разумные ожидания». Затем на этой основе, полагаясь на здравый смысл, и следует искать «приемлемый» компромисс. Когда покупная цена наконец установлена, оплата должна осуществляться, как правило, не путем выплаты наличных денег, а на основе эмиссии государственных ценных бумаг под фиксированный процент.

§ 16. Рассмотренный в предыдущем параграфе вопрос о купонной цене наводит на одну очень важную мысль, с помощью которой можно удачно завершить данную часть книги. На первый взгляд может показаться, что, если общество вынуждено платить монополистическому концерну, который устанавливает на свою продукцию непомерные цены, по полной рыночной стоимости, это не может принести какого-либо общественного выигрыша. Монополист попросту получит целиком ту сумму денег, которую он в противном случае получал бы в виде ежегодного дохода. Подобный взгляд на проблему представляется, однако, ошибочным. Зло монополии не только в том (и главным образом не в том), что она дает возможность одной группе людей накладывать незаконные поборы на другую группу людей. Главное зло монополии заключается в том, что она отвлекает от инвестирования ресурсы в той форме, при использовании которой стоимость предельного общественного чистого продукта наибольшая. Тем самым монополия ограничивает увеличение национального дивиденда. Отказ от подобной монополистической политики увеличит национальный дивиденд и повысит экономическое благосостояние, несмотря на то что для того, чтобы эта полити-

ка канула в прошлое, одна часть общества должна заплатить «штраф» другой. По этой причине необходимо, чтобы правительство выплатило требуемый монополистами выкуп, несколько уменьшило цену продукции и управляло в дальнейшем данным концерном, который обеспечивал бы нормальные доходы так, как будто никакого выкупа и не требовалось. Это гораздо лучше, чем если бы частным монополистам было позволено с помощью непомерных цен сдерживать развитие производства и препятствовать движению ресурсов в сферу предпринимательской деятельности. Верно, что, если осуществить указанные мероприятия, правительство вынуждено будет (чтобы обеспечить выкуп) одолжить деньги у населения, а позднее обложить его налогом для уплаты процентов по этому займу; величина такого налога будет приблизительно равна «штрафу», который в противном случае брали бы монополисты. Мы можем, однако, с уверенностью утверждать, что такой налог будет прямым; если же он будет косвенным, то окажется распределенным между несколькими товарами, тем самым его взимание не будет препятствовать обычной промышленной деятельности (по крайней мере настолько, насколько это можно сравнивать с пагубными действиями монополистов). Указанное соображение, однако, не должно служить оправданием тем лицам, которые, вместо того чтобы действовать в интересах общества, оказались чрезмерно уступчивыми под давлением продавцов. И все-таки это соображение важно. Когда законные интересы новых держателей акций монополистических концернов препятствуют стремлению правительства контролировать снижение цен до соответствующего уровня, появляется веский довод в пользу выкупа концерна. Если такой выкуп состоялся, то для государства будет вполне естественным развернуть предпринимательство в данной отрасли. Но если по какой-нибудь причине государство не захочет поступать именно так, а предпочтет продать предприятие или сдать его в аренду частным лицам на условиях, предполагающих нанесение определенного денежного ущерба государству, но обеспечивающих установление соответствующего уровня цен, такая политика по-прежнему будет способствовать ослаблению вреда, наносимого монополистической практикой ограничения производства, что послужит интересам увеличения национального дивиденда.

## Предметный указатель

Акционерная компания (общества) 220, 222, 224, 225, 229, 236—238, 267, 401, 460, 469, 487

Амортизация 108

— амортизационный фонд 108

Апологетика капитализма 16, 28, 54, 59, 60

Арбитраж 48, 50—51

Ассоциации покупателей 270, 391—393, 365—402, 433—434

Ассоциации рабочих 273—274

Банки

— в Англии 225—226

— в Германии 225

— операции банков 227—228, 236, 244

Барьеры вхождения в отрасль 339, 342—343, 359

Безработица 24, 44—45, 52, 55—56, 58—59

«Биологизация» экономической науки 9—10, 15—17. См. также Качество человеческой популяции

Биржа фондовая 224, 231—232—236

Благосостояние

— понятие 18, 20, 73—75

— общее (в целом) 21, 24, 27, 35, 74—75, 81—82, 84—85, 98, 101, 176, 184, 187, 190, 202, 259

— неэкономическое 74, 76, 78, 80—81

— экономическое 21, 23—26, 39, 41, 56, 74—78, 81—85, 87—88, 93, 95—98, 103—105, 113, 122, 147, 150—151, 153—157, 164, 169, 170, 176, 185, 187, 190—191, 198, 208, 288, 291, 361, 488—495

Богатство (общества) 13—14, 20

— как общая полезность 20, 21

— и безопасность страны 84

Бойкот 419—420, 422—424, 428, 430

Брачности коэффициент 165—166

Бремя неопределенности 233—234, 236—238, 323, 445, 471

Вкусы потребителей 147—148

Владение (орудиями производства) на правах аренды 240, 242, 244—250

Вменения теория 28, 30, 52, 57

Внедрение новой техники 39

Воздержание (капиталиста) 29—30, 91

Вульгарная политическая экономия 5, 8—9, 13, 19, 27, 30, 33

Выгода

— общественная 23, 32, 40

— частная 33

Государственное вмешательство в экономику (регулирование) 6, 8, 35, 43—44, 48, 50—51, 60, 213, 260, 275, 294, 309, 403—404, 406, 408, 409, 432, 435, 456

— контроль государства за деятельностью частных предприятий 403, 406, 408, 410, 459—469, 472—473, 476, 486—487

— регулирование предложения 310—311, 317

— регулирование цен 41, 293, 296—298, 300—307, 310, 317, 436—437, 439—442, 446—



447, 449, 451, 454—456  
— **собственность государства** (государственные предприятия) 457—459, 463—465, 469—472, 474, 477  
— **управление частными фирмами** 403, 406, 408, 468, 483  
— **в функции опосредования обмена** 18—19  
— **как средство измерения благосостояния** 73—75, 77, 88, 98—99, 101  
— **как сокровище** 43—44  
— **реальная покупательная способность** 43  
**Депрессия экономическая** 338, 426  
**Диалектический материализм** 17  
**Дисконтирование потребления** 97  
**Дискриминация, осуществляемая монополией** 348—350, 352  
**Догма Смита** 42  
**Дотации государственные** 40, 274, 288—289  
**Доход**  
— **выравнивание доходов факторов производства** 219, 229—230, 232, 238, 239  
— **денежный** 111—112, 160  
— **национальный** (потребляемый) 105, 116—117, 159—160  
— **общества** 18, 109  
— **передача доходов** 152, 286  
— **перераспределение доходов в пользу бедных** 24, 155, 161, 169—170  
— **реальный** 161, 170  
**Доходность**  
— **возрастание** 285, 287—288, 353, 363  
— **возрастающая** 31, 33, 61, 207, 209, 282, 284, 286—287, 289, 291, 340—341, 352, 355—356, 382, 436  
— **постоянная** 31, 33, 265, 282, 284, 340, 352, 356, 374, 435—436

— **убывание** 30—31, 33, 288  
— **убывающая** 31, 33, 61, 207, 209, 282, 284—287, 289, 291, 337, 340, 352, 356, 435—436

**Дуополия** 335

**Желания покупателей** 88, 93, 118

**Желательность блага** 21

**Железнодорожные тарифы** 360, 367, 372, 374—376, 379, 381

**Занятость** 43, 44

**Заработная плата** 24, 27, 33, 35, 45, 51, 59

— **гибкие ставки** 42  
— **«железный закон» заработной платы** 164

— **и продолжительность рабочего дня** 152—153

— **и производительность труда** 57

— **повременная** 57

— **сдельная** 57

— **скользящая шкала заработной платы** 164

— **«справедливая»** 56—58

— **«твердая граница» заработной платы**

— **для предпринимателей** 52

— **для рабочих** 52

**«Затрат, связанных с предоставлением услуги», принцип** 360—361, 364—365, 367, 379, 384—389

**Земля как фактор производства** 27, 195

**Издержки производства** 18—20, 27—29, 31, 36, 246, 279, 284—285, 289—290, 307, 322, 378, 442, 461. См. также **Экономика на издержках производства**

**Излишек для потребителя** 89, 120, 343, 348, 422

**Износ оборудования** 108

**Иммиграция** 168—169

**Имperialизм** 10

**Импорт** 84, 108, 139, 328, 426

**Инвестиции**

— **желательные** 353

- в денежном выражении 444
- идеальные 288, 329, 338
- реальные 444, 450
- первоначальные 107
- совокупные 336—337
- стимулирование инвестиций 96
- Интересы
  - неэкономические 191
  - экономические 32, 191
- Капитал
  - понятие 30, 151, 182
  - как фактор производства 27, 34, 195, 217, 230—231
  - единицы, используемые в операциях, объектом которых служит капитал 232, 236
- Капитализм 5—6, 40, 12—14
  - историческая миссия 42
- Качество жизни 78
- Качество человеческой популяции 171—190
- Кейнсианство 6
- Кембриджская школа в политической экономике 5—6, 11—13, 16—17, 60
- Классическая политическая экономика 13—14, 195
- Классовая борьба 46—48, 50, 55
- Колебания деловой активности 324
- Конкуренция
  - в условиях монополистического капитализма 38
  - в условиях империализма 38
  - двусторонняя 266—267
  - монополистическая 35—39, 240, 262, 264, 266, 335, 337, 391, 396, 413—414
  - «на удушение» 419—420, 425—427
  - несовершенная 262, 393
  - теория несовершенной конкуренции 31
  - потенциальная 419, 432—433
  - простая 33, 37, 262, 282, 288, 319, 336, 339—340, 343, 352—354, 356—362, 364, 367, 369—371, 379—381, 383—385, 391—392, 410, 413—414, 435, 445, 451, 456
  - свободная 41
  - чистая 304
- Константы экономические 71—72
- Конфликты в промышленности 47, 49—50, 54
- Концентрация производства 324, 401, 431
- Корыстный интерес 32, 195—197, 210—213, 230, 232, 239, 406—410
- Кооперативные общества (кооперативы) 79, 270, 393—394, 396—400, 464
- Кредит банковский 225—226, 425
- Кредитно-денежная политика 43
- Кривые безразличия 19
- Кризисы экономические 42, 45
- Мальтузианство 24
- Маркетинг 191
- Марксизм 5, 15, 26, 46
- Математизация экономической науки 17
- Менделизм 171
  - Менделя закон наследования признаков 209
- Монополия
  - в противоположность конкуренции 41
  - вкупе с дискриминацией 352—354, 356—357, 373, 381—382
  - двусторонняя 240, 347, 398
  - контролируемая государством 410
  - множественная 337
  - монополизации условия 36, 39, 326
  - монополистическая власть 319, 321, 326, 331, 340, 416—417, 419, 432—434, 441, 444, 457
  - уровни монополистической власти 348
  - монополистическая политика 291, 342
  - неограниченная 449

- нерегулируемая 435
- практикующая дискриминацию 37, 344, 347—348, 355—361, 371, 379, 382—384, 391
- простая 37, 39, 264, 339—340, 342, 354—355, 358—359, 379—380, 391
- соглашения о монополии 340, 342
- сущность монополии в условиях империализма 37—39
- чистая 470

**Налоги, налогообложение** 40, 260, 288—289, 291

- влияние налогообложения на ренту 337, 340, 352
- косвенные налоги 111
- налоги на корпорации 111, 295
- налоги на наследство 96
- налоги на недвижимость 95
- налоги на прибыль 294
- налоги на сверхприбыль 111, 295
- подоходный налог 111—112, 163

**Научно-техническая революция** 39

**Наследственность** 171

**Национальный дивиденд**

- понятие 8, 21, 24, 34, 98—103, 105, 124, 199, 251
- и качество человеческой популяции 171—190
- и перераспределение ресурсов 32
- и продолжительность рабочего дня 56
- и экономическое благосостояние 56

- изменение величины 21—22, 105—106, 108—109, 113—116, 118, 133, 147, 149—150, 163, 184, 187, 194, 201, 203—206, 208, 211, 213—214, 216—218, 228, 233, 239, 244, 273, 281, 288, 291, 305—309, 317, 342, 352, 359, 384, 389, 391, 406, 412, 414, 417, 419, 434, 470, 488, 489

— мера изменения величины национального дивиденда 119—123, 127—128, 130—132, 138, 140—141, 144—146

— измерение изменений 119—146

— критерий увеличения 119

— максимизация 32, 204, 208, 212

— распределение 24, 26, 45, 152—155, 161—162, 176, 184, 187, 189—191

— состав 21, 99—102, 104, 107—108, 111, 113—114, 117, 124, 136, 147, 176

— стоимость 108—109, 112

**Недопотребление** 41—42

**Незнание** (неполное, несовершенное знание) 32, 211—212, 214—216, 218—221, 224, 229

**Неоклассическое направление** в буржуазной политической экономии 5—6, 13—18, 22—23, 25—32, 34, 43—44, 54, 56, 60

**Неопределенность** 96, 367, 401, 469

**Неудовлетворенность работника** 27, 149—150, 164

**Новая историческая школа** 5

**Нововведения** 26

**Общий кризис капитализма** 6

**Объединения в промышленности и торговле** 331—334, 341, 411—414, 416—419, 421, 446

**Ожидания** 29, 233—234, 236—238, 372, 466

**Организация производства** 271, 275, 278—279, 281, 321, 323, 462, 465

**Отчуждение наемных работников** 80

**Пенсии работникам** 160

**Переворот промышленный** 45

**Передача благ неимущим** 154, 156

**Перемена работниками профессии** 203

**Перемещение работников** 203

**Плотность населения** 183

**Покупательная способность**

- населения 134, 153
- 1 ф. ст. 134
- денег 142
- перераспределение покупательной способности в пользу неимущих 25, 153—154
- Полезность 19—21, 24, 26, 29, 89, 155
- Политическая экономия, предмет 9
- Пособия по бедности 228
- Посредничество 48, 50
- Потребление 42, 44, 105, 147, 152
  - индивидуальное 89
  - нормирование потребления 154
  - совокупное 105
- Потребности 77—78, 81—82
  - экономические 22, 27, 78
  - удовлетворение 88—94, 118, 164, 263, 314
- Предельная полезность 5, 8, 18—20, 22, 24
  - денег 22, 26—27
  - «основной закон» (закон Госсена) 22—23
  - убывание 24, 28
- Предельной производительности принцип 28—29
- Предельный продукт труда 28, 43
- Предельный чистый продукт труда 30, 57, 59, 204—206, 211—215, 217
  - общественный 32, 36, 39, 41, 199—203, 207, 210, 213, 239—242, 244, 246—247, 250—255, 257—264, 271, 273—275, 277, 281—282, 284, 288, 305, 318, 335, 342, 350—354, 358—359, 391, 413—414, 457
  - частный 32, 39, 41, 210, 239—244, 246, 250—251, 253—255, 257, 259, 264, 271, 274—275, 277, 281—284, 289, 305, 318, 449
  - выравнивание стоимостей общественного и частного предельных чистых продуктов 33, 40, 211, 214
  - расхождения (различия)

- между общественным и частным предельными чистыми продуктами 40—41, 216, 239—241, 247—248, 251, 258—259, 262, 282, 335, 371
- Предложение 19, 148
  - кривые предложения 36, 213, 336—337, 355, 362, 383, 386, 418, 435
  - функция предложения 28
- Предпочтение ликвидности 16
- Предпочтение настоящих благ будущим 16, 21, 91, 92, 94
- Предпринимательская власть 232—233, 238
- Прибавочная стоимость 13—14, 16—17, 26, 38, 58
- Прибыль
  - «конкурентоспособная» 445
  - монопольная (монопольно высокая) 37, 336
  - необычайно высокая (сверхприбыль) 294—295, 306—307, 419, 455
  - нормальная 388
  - норма прибыли 220, 283, 286, 446—447
  - от использования ресурсов 211, 220
  - тенденция к выравниванию прибылей 220
- Примирительные комиссии 48
- Продолжительность рабочего дня 46, 52, 56, 150, 152—153
- Производительные ресурсы 194, 203
  - перемещение 205, 211, 213, 215—216, 218—219, 229, 230, 239
  - издержки по перемещению 206, 208, 211—214
  - препятствия на пути перемещения 214, 217
  - перераспределение 306
  - распределение по направлениям использования 196—197
  - распределение по сферам деятельности 196—197, 206, 457
- Производительность труда 28, 168, 253, 305

Пролетариат 45, 51  
Промышленный мир 48—49  
Протекционизм 428  
Процент 341, 442, 445—446  
  
Рабочая сила 34, 52  
Рабочий класс 45. См. также  
Пролетариат  
Равновесие 23  
Разногласия промышленные  
46—48  
Распределение в условиях ка-  
питализма 28, 41  
Радионирование 316  
Реалистичность науки 68—69  
Редкость 16—17, 290  
Реклама, рекламное дело 101,  
262—264, 266, 268, 325, 360,  
396, 419, 431, 444  
Рентные платежи 33, 286  
Репутация фирмы 444—445  
Реформизм 23, 45  
Риск 445—446, 472, 475—477,  
479—420  
Рождаемость коэффициент  
165—168, 189  
  
Саморегулирование капитали-  
стической экономики 44  
Сбережения 34, 95—96, 102,  
218, 232, 234  
Себестоимость продукции  
255—256  
Системы оплаты труда 52, 54,  
56  
Смертности коэффициент 165,  
167, 186, 189  
Собственность на средства  
(орудия) производства 28,  
240  
— капиталистические отно-  
шения собственности 26  
Совместные продукты 368—  
373, 379, 441—442  
Совместные расходы 368, 370—  
371, 373  
Соглашение спорящих сторон  
47  
Социализм 40, 46  
Спекуляция биржевая 225  
Способ производства 17  
Спрос  
— денежный 461  
— и предложение 11—12,

19—21, 213  
— индивидуальный и сово-  
купный 23  
— как функция цены 26  
— кривые спроса 23, 36, 122,  
213, 330—331, 336—337, 349,  
355, 362, 374, 383, 418, 435—  
436  
— на материальные блага  
165, 168  
— перераспределение (пере-  
ключение) 344—347  
— функция спроса 26, 31,  
120  
— ценовая эластичность  
спроса 23, 149, 326, 383  
— эластичность спроса 328—  
331, 374  
Стандартизация продукции  
275—277  
  
Технический прогресс 28  
Товары-заменители 327—330  
Торговля 394—396  
Труд  
— понятие 27, 45, 52, 54  
— вознаграждение труда 46  
— детский 152  
— добровольный и принуди-  
тельный 150  
— доход труда 42  
— женский 152  
— интенсификация 54  
— как фактор производства  
28, 33—34, 195  
— надомный 152  
— организация 191  
— предложение 34—35  
— производительный и не-  
производительный 52—53  
— распределение 56  
— резервная армия труда 58  
— спрос на труд 34—35, 42—  
43  
— тягостность 29  
— удовлетворенность от  
труда 55  
Убывающего плодородия поч-  
вы закон 28  
Удовлетворение экономичес-  
кое 91, 94, 116, 118, 122—123,  
157, 162, 201, 203, 258—259,  
267, 290  
Уемуги

- в составе национального дивиденда 99, 101—102, 108, 120
- вознаграждение услуг 252, 258
- косвенные 271
- отдельных отраслей 289
- транспортные 361—362, 364, 366—369, 374—375, 387—388, 405

#### Фабрицизм 47

Факторы производства 27—28, 229

- взаимодополняемость 34
- неделимость (несовершенная делимость) 30, 229
- единицы факторов производства, используемые при измерении объектов хозяйственных сделок 229, 233, 238
- производительность 28, 168, 253, 305

Финансовое состояние частных предприятий 219, 221

#### Цена

- в неоклассических концепциях 20
- дифференциация ценовая 389—390
- зависимость от издержек производства 29, 31—32
- и доходность 33
- индекс цен 445
- конкурентная 41, 293, 436, 441
- контроль над ценами 437—438
- монополия 348, 359, 374, 426, 437
- ограничение цен 306, 315
- оптовая 137, 145, 427
- политика цен 43, 392, 446, 449, 456
- предложения 22, 29, 31, 33, 39—40, 361, 373, 374, 383
- равновесная 31
- розничная 137, 302—305
- рыночная 32
- снижение цен как оружие конкурентной борьбы 420
- спроса 22, 31, 89—90, 201,

305, 354, 361, 373—374, 376, 378, 383, 436

- «ценовая война» 36, 337, 339

Ценность 19, 20

«Ценности услуги» принцип 360—361, 374, 376, 379, 381, 384—388

Цикл экономический 42, 44

Человеческих отношений в промышленности теория 54

Численность населения 163—165

Чистый продукт

- общественный 239—241, 244, 246—248, 251, 253—254, 258—259, 262, 265—269, 283—287, 335, 339
- частный 239—241, 244, 246—248, 251, 253—254, 258—259, 262, 265—269, 276, 283—287, 335, 339

«Экономика» 9, 14

Экономическая наука

- предмет 16, 66—67, 70—72, 74, 85, 87, 176
- практическая польза 83
- чистая 68

Эксплуатация наемных работников 26, 45, 55, 150

Экспорт 108, 165

Экономия средств

- за счет внутренних источников 320—321
- за счет концентрации производства 431

- за счет организации производства 325—328, 331

- за счет создания объединений 415—419, 435

- за счет эффективной организации управления 323

- на встречных перевозках 321

- на издержках производства 31, 36, 39, 285

- на рекламе 331

- структурная 485

«Эффект Пигу» 43—44

Эффективность производства 266, 460—462, 469, 479, 481, 496

## Именной указатель

Аганбегян А. Г. 73

Айхгольц 179

Асквит 49

Батесон 172, 175

Бертильон М. 167

Бетховен 173

Бём—Баверк О. 14

Бикердайк 385

Бонн 250

Боули 116, 158, 159—161

Браунинг 68

Буттерворт 264

Бэкон 182

Вальрас 9

Ван Хайз 320

Весселинги 152

Вулф 79

Гальтон Фрэнсис 173, 174

Герц 73

Гёте 76

Гибб Джордж 478, 480, 484

Гульда Джей 420

Дарвин 409

Дальтон 162, 327

Даусон 76, 261

Девис 107

Джевоис В. 10, 272, 328

Джексон 157

Дженкс 416, 421

Джилбрейт 278

Джиффен 93, 137

Донкастер 173, 177

Дьюинг 326

Дюран 413, 417, 456

Заурбек 131, 144

Йул 185

Кант 76

Капустин Е. М. 73

Карвер 107, 233 268

Карлейл Т. 66

Кассель 233

Кейнс 6, 16, 43, 44

Кларк Дж. Б. 200, 385, 417, 431

Клахэм 292

Клэпхем Д. 31

Кнуп 95, 482

Колсон М. 244, 375, 425

Коммонс 480

Конт О. 66

Курно 217, 335

Кэннан 74, 209

Леви 330, 332

Ленин В. И. 12—14, 28, 38, 42, 45

Леонардо да Винчи 71

Лерой—Больё 165

Лефельдт 466

Лифман 331

Ллойд 309

Лобачевский 68

Локк 176

Магдугал 290

Мадзини 80

Майер В. Ф. 73

Майт Мэтью 65

Маколей Т. Б. 65

Мальтус 45, 165

Маркони 73

Маркс К. 10, 12, 14, 17, 20, 42, 53, 58

Маршалл А. 5—10, 12—14, 16—23, 27—33, 35, 40, 53, 57, 60, 70, 78, 101—106, 120, 133, 149, 178, 180, 182, 198, 211, 220, 260, 271, 272, 275, 330, 394, 398

Маслоу 55

Махейм 387  
Мендель Г. 69, 171, 209  
Мертц 476  
Милль Дж. С. 9, 12, 29, 85, 86,  
155  
Миннегерберг 78  
Митчелл 136, 145, 222  
Моргенрот 415  
Морисон Т. 227  
Мстиславский П. С. 73  
Мэйо Э. 47

Никсон Р. 6  
Нисиферо 188  
Ньюсхолм 167, 185, 186  
Ньютон 69

Паннетт 176, 179, 183  
Парето 19, 88, 138, 161, 188, 394  
Пелхэм 478  
Пирсон К. 174, 176, 186  
Планкетт Горас 398  
Планнетт Н. 149  
Прингл 158  
Прис 408, 478  
Пуанкаре М. 69

Райт 165  
Райффайзен 79, 228, 235  
Рассел 67  
Раунтри 152  
Раз 180  
Ригнано 155  
Рикардо 8, 9, 11, 18—20, 27, 29,  
53, 54  
Римашевская Н. М. 73  
Роузберн 47  
Рью Р. Г. 393

Самуэльсон П. 15, 16  
Санди Джастис 166, 168  
Саркисян Г. С. 73  
Селигмен Б. 7  
Сиджуик 83, 90, 164, 252, 255  
Сисмонди 42  
Смит А. 10, 11, 13, 15, 29, 43,  
52—54, 68, 83, 195, 196  
Струве П. 14  
Струмилини С. Г. 73

Сухаревский Б. М. 73

Тайлор Ф. 56  
Тард М. 183  
Тауссиг 106, 307, 368, 369, 370,  
446  
Тейлор 245, 280, 281  
Томсон Дж. А. 178, 187  
Тредгольд 176  
Туган-Барановский 42

Уайт 148, 440  
Уилсон 177  
Уитли 80  
Уолкер 415  
Уолпоул 148  
Уоткинс 236  
Уэбб Сидней 179  
Уэббы, супруги 49  
Уэсткотт 49  
Уэтхем 69, 173

Фаррингдон 226  
Фей 398, 402  
Фигурнов С. П. 73  
Фиште 76  
Фишер 98, 101—105, 123, 124,  
130—132, 134, 135, 141, 144  
Флюкс 105

Хаггард Райдер 392  
Харлен 411  
Хедли 380, 381  
Херон 167  
Хилл Октавия 148  
Хэпберн 350, 437, 339

Чемберлен 7  
Чемберлин 39  
Чэлмен 152, 320

Шекспир 478  
Шиллер 76  
Шмоллер 236  
Шоу Бернард 254  
Шустер 188

Эджуорт 84, 335, 384  
Эльдертон 168  
Энгельс Ф. 45, 46

Янг Аллин 62, 107, 285



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЧАСТЬ I

#### БЛАГОСОСТОЯНИЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИВИДЕНД 63

##### Глава I

#### Благосостояние и экономическое благосостояние . . . 64

§ 1. Основная цель экономических исследований состоит в том, чтобы способствовать улучшению жизни общества. § 2—3. Таким образом, экономическая наука должна быть не «чистой», а реалистичной и, во всяком случае, не просто «описательной». § 4. В области экономической науки чрезвычайно трудно осуществлять количественные измерения. § 5. Экономическое благосостояние допустимо приблизительно считать такой частью общего благосостояния, в отношении которой можно производить измерения с помощью денег. § 6—9. Можно привести множество примеров, свидетельствующих о том, что экономические факторы, воздействующие на уровень экономического благосостояния определенным образом, иначе сказываются на уровне общего благосостояния. § 10. И все-таки выдвинутое предположение, согласно которому заключения качественного характера о влиянии этих факторов на экономическое благосостояние сохраняют свою силу при рассмотрении общего благосостояния. § 11. Экономическая наука вполне обеспечивает возможность делать соответствующие заключения о воздействии различных факторов на экономическое благосостояние, несмотря на то что она носит недостаточно общий и ограниченный характер.

##### Глава II

#### Желания и удовлетворение потребностей . . . . . 88

§ 1. Удовлетворение и денежная форма его выражения взаимосвязаны не непосредственно — они опосредованы желаниями, интенсивность которых не обязательно неизменна по отношению к удовлетворению, связанному с их исполнением. § 2. В значительном большинстве случаев это обстоятельство не представляет особой важности. § 3. Однако с точки зрения выбора, касающегося формы использования ресурсов в текущем периоде или в отда-

ленном будущем, это обстоятельство очень важно. § 4—6. При условии, что каждый человек смертен, учет данного обстоятельства позволяет утверждать: люди, вероятно, будут сберегать меньше и больше потреблять скудеющие природные богатства, чем того требуют интересы всего общества. § 6. Существует, однако, предубеждение против дифференцированного налогообложения сбережений. § 7. Наконец, сохранение природных ресурсов соответствует интересам государства.

### Глава III

Национальный дивиденд . . . . . 98

§ 1. В большинстве случаев именно экономические факторы определяют уровень экономического благосостояния и определяют не непосредственно, а воздействуя на национальный дивиденд. § 2—3. Хотя определение национального дивиденда противоречиво, предполагается, что он охватывает только те блага, которые приобретаются в обмен на денежные доходы, а также услуги, предоставляемые индивиду, проживающему в своем собственном доме. § 4—7. *Национальный дивиденд* и национальный потребляемый доход различаются между собой; необходимо поэтому исследовать различные проблемы, связанные с определением дивиденда и оценкой его величины.

### Глава IV

Изменения в величине национального дивиденда . . . . . 113 }

§ 1—4. Если бы это было возможно, мы могли бы определить изменения в величине национального дивиденда, пользуясь физическими показателями, и не принимали бы во внимание вкусы и предпочтения людей. § 5—9. Однако это невозможно, поэтому определение, которое мы вынуждены принять, не свободно от серьезных недостатков. . . . .

### Глава V

Измерение изменений в величине национального дивиденда . . . . . 119

§ 1—3. Поскольку единственные данные, которыми мы располагаем, — это данные о ценах на товары и количествах этих товаров, необходимо отыскать меру изменений в величине национального дивиденда, соответствующую нашему определению данных изменений. § 4. Речь идет о трех моментах: 1) необходимо предложить меру, пригодную для анализа при том условии, что для *всех* товаров имеются данные, касающиеся цен и количеств; 2) необходимо предложить пригодную для анализа меру изменений дивиденда (приближающуюся к идеальной) на ос-

нове имеющейся в действительности ограниченной информации; 3) необходимо определить, насколько надежной будет полученная мера. § 5—12. Обсуждение первой из названных проблем. § 13—18. Обсуждение второй проблемы. § 19. Наконец, обсуждение третьей проблемы.

## Глава VI

### Экономическое благосостояние и изменение величины национального дивиденда . . . . . 147

§ 1—3. При том предположении, что достающаяся беднякам доля национального дивиденда не уменьшается, увеличение совокупной величины дивиденда (если только оно не связано с принуждением людей к труду в течение более продолжительного времени, чем они хотели бы работать) способствует увеличению экономического благосостояния.

## Глава VII

### Экономическое благосостояние и изменения в распределении национального дивиденда . . . . . 152

§ 1—2. Изменения в распределении национального дивиденда в пользу бедняков осуществляется несколькими способами; самый важный из них — перераспределение покупательной способности в ущерб богатым и в пользу бедных. § 3—4. Если не считать особых случаев, такое перераспределение приводит к увеличению экономического благосостояния. § 5. Особенно это справедливо в отношении страны, где доходы распределяются так же неравномерно, как и в Англии. § 6. Однако это не совсем то же самое, что утверждение, будто уменьшение неравенства в распределении доходов должно способствовать росту экономического благосостояния.

## Глава VIII

### Влияние изменений величины дивиденда на численность населения . . . . . 163

§ 1. Можно утверждать, что последствия увеличения доли дивиденда, достающейся какой-либо группе населения (особенно беднякам), как это обсуждалось в гл. VI и гл. VII, сводятся на нет благодаря влиянию этого увеличения на численность населения. § 2. Это утверждение представляется нелогичным, даже если не учитывать влияния увеличения богатства на желания и вкусы людей. § 3. Если же данные факторы учитывать, оснований для данного суждения становится еще меньше. § 4. Тот факт, что между странами осуществляется миграция людей, усложняет дело. § 5. Анализ перераспределения доходов также предполагает решение ряда трудных вопросов.

## Глава IX

### Национальный дивиденд и качество человеческой популяции . . . . . 171

§ 1. Выводы, сделанные в гл. VI и гл. VII, необходимо пересмотреть в свете современных знаний из области биологии. § 2. Эти знания подкрепляют нашу уверенность в том, что как общее, так и экономическое благосостояние можно увеличить, если разработать меры по ограничению деторождения у умственно отсталых лиц. Подобная уверенность не мешает сделанным нами выводам. § 3. Иногда считают, будто данные современной биологии, свидетельствуя о том, что наследование признаков несравненно важнее, чем влияние окружающей среды, позволяют доказать, что экономические исследования, связанные с учетом факторов окружающей среды, не представляют особого значения. Предлагаются доводы против этой точки зрения. § 4—5. Иногда полагают, далее, будто косвенное влияние экономических факторов препятствует увеличению экономического благосостояния (см. гл. VI и гл. VII), связанного с: 1) ростом величины и 2) лучшим распределением национального дивиденда. Предлагаются доводы, опровергающие подобную точку зрения.

## Глава X

### О дальнейшем методе исследования . . . . . 191

## ЧАСТЬ II

### ВЕЛИЧИНА НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ . . . . . 193

## Глава I

### Вводная . . . . . 194

§ 1—2. Общая проблема, поставленная в данной главе, сводится к тому, чтобы понять, насколько свободная реализация корыстного интереса, действующего в условиях данной законодательной системы, позволяет распределить ресурсы страны наиболее благоприятным образом с точки зрения величины национального дивиденда и насколько в силах государства воздействовать на эти «естественные» процессы.

## Глава II

### Определение предельного общественного чистого продукта . . . . . 199

§ 1—4. Разъясняется смысл понятия «стоимость предельного общественного чистого продукта».

**Стоимости предельных общественных чистых продуктов и величина национального дивиденда . . . . . 203**

§ 1. Можно показать (не принимая при этом во внимание издержек по перемещению ресурсов), что существует единственное распределение ресурсов, при котором стоимости предельных общественных чистых продуктов, созданных благодаря использованию ресурсов во всех формах, обеспечивают максимальную величину национального дивиденда. § 2. Анализ различий в степени неравенства соответствующих продуктов. § 3. Поскольку существуют издержки по перемещению ресурсов, возможны различные варианты их *оптимального* распределения по направлениям использования. § 4. В действительности наблюдается несколько вариантов такого распределения, при котором стоимости предельных общественных чистых продуктов равны в отношении всех направлений использования ресурсов. Следовательно, равенство стоимостей предельных общественных чистых продуктов не предполагает, что национальный дивиденд достигает максимальной величины.

**Корыстный интерес и соотношение стоимостей предельных чистых продуктов . . . . . 210**

§ 1—2. Если абстрагироваться от различия между общественным и частным чистыми продуктами, можно показать, что свободная реализация корыстного интереса (при условии, что она не сдерживается незнанием) приводит к выравниванию доходов (при этом учитываются также издержки по перемещению ресурсов), т. е. стоимостей предельных чистых продуктов, созданных благодаря использованию ресурсов в различных формах. § 3. Поскольку это не подразумевает максимизации национального дивиденда, оказывается возможным продуманное вмешательство в экономику.

**Последствия преодоления препятствий, стоящих на пути перемещения ресурсов . . . . . 214**

§ 1—4. Выравнивание доходов возможно, если устранить препятствия (в форме издержек по перемещению ресурсов и недостаточного знания) свободной реализации корыстного интереса. Однако этому утверждению сопутствуют некоторые оговорки. § 5. Важно проводить различие между влиянием на экономическое благосостояние действительного сокращения издержек по перемещению ресурсов и влиянием на экономическое благосостояние простого перекладывания соответствующих расходов на

государство лицами, которые контролируют перемещение ресурсов.

## Глава VI

**Помехи выравниванию доходов, возникающие в результате несовершенства знания . . . . .** 219

§ 1—4. Выравниванию доходов в различных сферах деятельности препятствует несовершенство знания (связанное с характером предпринимательской деятельности и организацией финансирования промышленности). § 5. Вмешательство банков, которые рассчитывают скорее на устойчивый, чем на немедленный доход, может (при прочих благоприятных условиях) исправить положение. § 6. Контроль, осуществляемый за инвестированием ресурсов народными банками (типа «Райффайзенбанк»), надежно предупреждает разбазаривание заемных средств.

## Глава VII

**Помехи выравниванию доходов, возникающие в результате несовершенной делимости (imperfect divisibility) факторов производства, единицы которых используются при измерении объектов хозяйственных сделок . . . . .** 229

§ 1. Если размер единиц, использующихся при измерении объектов хозяйственных сделок, велик или если эти единицы объединяют в себе два фактора производства в жесткой пропорции, действие тенденции к выравниванию доходов, связанной с реализацией корыстного интереса, затрудняется. § 2. В нынешние времена размер единиц, используемых для измерения в операциях, объектом которых служит капитал, уменьшился по двум причинам, одна из которых — создание фондовой биржи. § 3. Сложность состава тех единиц факторов производства, которые используются при измерении объектов хозяйственных сделок, стала меньше в значительной степени благодаря развитию механизма гарантий. § 4—5. Этому также способствовал выпуск различных видов ценных бумаг, а также разделение функций акционеров. § 6. Вообще говоря, в современных условиях несовершенство делимости факторов производства не имеет столь важного значения, как в прошлом.

## Глава VIII

**Расхождения в величинах общественного и частного чистых продуктов . . . . .** 239

§ 1. Можно различать частный и общественный чистые продукты. Действие корыстного интереса приводит к выравниванию стоимостей предельных чистых продуктов, созданных в различных сферах деятельности, однако выравнивание стоимостей предельных чистых продуктов затруднено из-за расхождений в величинах предельного

частного и предельного общественного чистых продуктов. Расхождения одного вида возникают в условиях простой конкуренции, другого — в условиях монополистической конкуренции, третьего — в условиях двусторонней монополии. § 2. Расхождения первого вида коренятся в том, что в некоторых сферах деятельности использование ресурсов не связано с вознаграждением индивида, осуществляющего инвестиции. § 3. Это может наблюдаться в том случае, когда происходит разделение функций между арендатором и собственником. § 4—8. Обсуждаются законы, обеспечивающие арендатору вознаграждение за сделанные усовершенствования. § 9. Расхождения между продуктами могут возникать (в условиях простой конкуренции) независимо от договорных отношений в земледелии, когда осуществляются инвестиции, обеспечивающие не сопровождающиеся вознаграждением услуги или наносящие ущерб тем или иным людям. Приводятся иллюстрации данного положения. § 10. Однако было бы ошибкой полагать, что возникают расхождения между соответствующими продуктами, когда благодаря инвестициям в усовершенствование технологических процессов уменьшается ценность уже действующего оборудования. § 11. Расхождения между продуктами могут также быть обусловлены определенными психологическими реакциями. § 12. Эти расхождения можно уменьшить, если правительство будет в законодательном порядке использовать налоги и субсидии, а временами и осуществлять прямое вмешательство в экономику. § 13. В условиях монополистической конкуренции расхождения между продуктами могут возникать в результате расходования средств на рекламу. § 14—16. В условиях двусторонней монополии расхождения возникают также в связи с ведением монополистами «торгов» или в связи с практикой обмана покупателей. Соответствующие расхождения можно уменьшить законодательным путем.

## Глава IX

**Соотношение частного и общественного предельных чистых продуктов в зависимости от форм организации промышленности . . . . .**

271

§ 1. Отношение между предельным частным и предельным общественным чистым продуктами зависит не только от распределения ресурсов по направлениям использования, но и от конкретных организационных форм использования ресурсов в отраслях промышленности. § 2. Некоторые организационные формы позволяют (есть, впрочем, и такие, которые не позволяют) развивать свои деловые способности. § 3. В современных условиях создания ассоциаций рабочих и организация условий мастерских обеспечивают предельный общественный чистый продукт, который больше соответствующего частного продукта. § 4. В то же время совершенно противоположные

доводы можно привести в отношении инвестирования средств, приводящего к «трестированию» промышленности. § 5. Возможно, подобные утверждения будут справедливы и в связи с практикой стандартизации продукции. § 6. Принятый нами подход используется и при исследовании определенных аспектов организации промышленности, известной под названием «научное управление».

## Глава X

### Убывающая и возрастающая доходность . . . . . 282

§ 1—2. Как следует из приведенных выше рассуждений, стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного благодаря инвестированию ресурсов в отрасль, функционирующую в условиях постоянной доходности (при этом рассматриваются условия простой конкуренции), равна стоимости предельного частного чистого продукта. § 3. В отраслях, функционирующих в условиях возрастающей доходности, стоимость общественного продукта выше, чем стоимость частного. § 4—6. В отраслях, функционирующих в условиях убывающей доходности (если влияние налогообложения на ренту можно не принимать во внимание), стоимость общественного продукта меньше стоимости частного. § 8. Основания для предоставления государством временных дотаций отличны от оснований предоставления соответствующих постоянных дотаций. § 9. Похожие доводы приводят и к мысли о том, что государство может повысить уровень экономического благосостояния, если будет облагать налогом производство продукции, которая становится все менее распространенной, а производство продукции, которую все больше покупают по мере ее распространения, стимулировать дотациями. § 10. Из нашего исследования очень трудно сделать практические выводы, но его нельзя считать бесполезным.

## Глава XI

### Государственное регулирование конкурентных цен . . . . . 293

§ 1. Несмотря на некоторые наши доводы, содержащиеся в предыдущих главах, можно предположить, что вмешательство государства в экономику, направленное на изменение конкурентных цен, должно вызывать сокращение национального дивиденда. Необходимо сопоставить подобные рассуждения с широкомасштабной политикой регулирования цен, проводившейся в период войны. § 2—5. Рассматриваются проблемы регулирования цен в Соединенном Королевстве и практика решения этих проблем в период войны. § 6—7. Для условий войны, когда на экономику действуют многие факторы, регулирование цен вряд ли могло причинить ущерб национальному дивиденду. § 8. Есть, однако, самые серьезные основания опасаться того, что общепринятая и неизменная



политика регулирования цен, проводимая с целью помешать группам производителей получать неоправданно высокую прибыль (когда условия рынка предоставляют им такую возможность), будет далеко не безобидной.

## Глава XII

### Государственное регулирование предложения . . . . . 310

§ 1. В период войны государственное регулирование цен предполагало также регулирование государством распределения ресурсов. § 2—4. Предложение сырья и формы его *использования* регулировались на основе определения очередности в деле удовлетворения ресурсных потребностей фирм в годы войны; для мирных же условий существуют совершенно иные критерии. § 5. Распределение материалов по различным видам использования между различными *фирмами* основывалось на уровне их довоенных закупок; в мирное время применение такого принципа невозможно. § 6. Готовая продукция распределялась между *конечными потребителями* на основе оценки их относительной потребности в конкретных благах на данный момент. § 7. Подобная политика не влияет непосредственно на величину национального дивиденда, хотя дополняющая ее политика регулирования цен оказывает такое воздействие.

## Глава XIII

### Условия монополизации . . . . . 318

§ 1. Теперь необходимо исследовать вопрос о том, насколько сближаются в условиях монополии стоимости предельных частных чистых продуктов, созданных благодаря использованию ресурсов в различных отраслях. Прежде чем начать этот анализ, я изучаю условия, определяющие возникновение монополистической власти. § 2. Обстоятельства, делающие возможными (при заданных масштабах производства в отрасли) большие размеры отдельного предприятия (с точки зрения структурной экономики), благоприятствуют возникновению монополистической власти. § 3. Такой же характер носят обстоятельства, при которых отдельной типичной хозяйственной единице (например, нескольким предприятиям, находящимся в едином подчинении) представляется выгодным увеличить свои размеры. § 4. Благоприятствуют возникновению монополистической власти условия, позволяющие фирмам объединиться, чтобы добиться значительного сокращения расходов по защите рынков от конкурентов. § 5. Таким же образом сказывается низкая эластичность спроса на какой-либо товар, поскольку она приносит ожидания выгоды, связанных с установлением монополистической власти. Обсуждаются причины, определяющие низкую эластичность спроса. § 6. Итак, все, что препятствует переговорам фирм, направленным на организацию сов-

местной деятельности, неблагоприятно для достижения монополистической власти. § 7. Неблагоприятно в этом смысле также возникновение препятствий, стоящих на пути соглашения фирм, касающегося организации «участия».

#### *Глава XIV*

#### **Монополистическая конкуренция . . . . . 335**

§ 1. В условиях монополистической конкуренции действие корыстного интереса не приводит к выравниванию стоимостей предельных общественных чистых продуктов, созданных с помощью вложений в данную отрасль ресурсов, и предельного общественного чистого продукта вообще. § 2—3. Стоимость предельного общественного чистого продукта выражается неопределенной в некотором интервале величиной; границы этой области неопределенности зависят от некоторых обсуждаемых в данном разделе факторов.

#### *Глава XV*

#### **Простая монополия . . . . . 339**

§ 1—4. В условиях простой монополии, а также при допущении, что вхождение в отрасль ограничено, стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного с помощью вложенных в данную отрасль ресурсов, будет, вероятно, больше отличаться от стоимости предельного общественного чистого продукта вообще, чем в условиях простой конкуренции. § 5. Даже если вхождение в монополизированную отрасль не будет ограничено, национальный дивиденд сократится по другим причинам.

#### *Глава XVI*

#### **Монополия, практикующая дискриминацию . . . . . 344**

§ 1. Монополисты в определенных условиях могут практиковать ценовую дискриминацию. § 2—3. Обсуждается вопрос о формировании таких условий, когда спрос на данный товар не может быть «перемещен» на другой рынок. § 5—7. Можно различать три формы монополии, практикующей дискриминацию; однако практическое значение имеет лишь одна форма — монополия, практикующая дискриминацию третьей ступени. При этой монополии на рынках устанавливаются различные цены, а структура рынка определяется монополистом. § 8—10. Дается лишь краткое описание двух других форм. § 11—15. В условиях монополии, практикующей дискриминацию третьего уровня (а также при условии, что вхождение в отрасль ограничено), выпуск продукции приближается к идеальному; предполагается, что стоимость предельного общественного чистого продукта, созданного за счет вложения ресурсов в данную отрасль, равна стоимости предельного общественного чистого продук-

та вообще. В условиях простой монополии степень «сближения» соответствующих продуктов будет выше, чем в условиях простой конкуренции. § 16. В условиях монополии, практикующей дискриминацию, когда вхождение в данную отрасль не ограничено, «сближение» соответствующих продуктов маловероятно.

## Глава XVII

### Особая проблема железнодорожных тарифов . . . . .

360

§ 1. Анализ, проведенный в предыдущих главах, показал, в чем состоит суть спора между сторонниками принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги», и принципа «ценности услуги» в отношении разработки железнодорожных тарифов. § 2. Поясняется значение принципа «затрат, связанных с предоставлением услуги»; показано, далее, что применение этого принципа предполагает установление единых ставок за перевозку грузов в расчете на тонно-милю (если только речь не идет о «совместных услугах»). § 3—4. Распространенная точка зрения, согласно которой железнодорожный транспорт предоставляет совместные услуги, неверна. Однако в некоторой степени совместные услуги предоставляются, например, при перевозке грузов между странами. § 6. Объясняется смысл принципа «ценности услуги». § 7—8. Принцип «затрат, связанных с предоставлением услуги», соответствует условиям простой конкуренции, а принцип «ценности услуги» — условиям монополии, практикующей дискриминацию третьей степени. Вообще говоря, использование первого принципа в большей степени благоприятно с точки зрения возрастания национального дивиденда; однако, как отмечалось в предыдущей главе, обстоятельства могут сложиться таким образом, что второй принцип окажется предпочтительнее. § 9—10. Подобные обстоятельства складываются не столь часто, как это предполагают некоторые авторы, исследовавшие данный вопрос. § 11. Более того, выгода от применения принципа «ценности услуги» вполне может быть получена за счет предоставления отрасли дотаций. § 12. Проведение политики, согласно которой разрешается ценовая дискриминация, предполагает, что прибыль фирм не поднимается выше среднего уровня. Этот вопрос и обсуждается. § 13. Наконец, можно добавить о зональных системах железнодорожных тарифов.

## Глава XVIII

### Ассоциации покупателей . . . . . 391

§ 1. В предыдущих главах было показано, что во многих отраслях ни простая конкуренция, ни монополистическая конкуренция, ни простая монополия, ни монополия, практикующая дискриминацию, не позволяют уравнивать предельный общественный чистый продукт, созданный за

счет инвестирования ресурсов в данную отрасль, с предельным общественным чистым продуктом вообще. Исследуем теперь, можно ли этого добиться посредством организации ассоциаций покупателей. § 2. Ответ будет утвердительным; однако в отношении соответствующей величины национального дивиденда определенного вывода сделать нельзя, пока не сравнить эффективность производства, обеспечиваемую ассоциациями покупателей, и эффективность частного бизнеса. § 3. Исторические примеры не проясняют дело. § 4—5. Преимущества ассоциаций покупателей заключаются в том, что они могут снизить издержки производства за счет сокращения расходов на рекламу, распространение среди своих членов знаний относительно усовершенствованных методов производства и т. п. Эти преимущества обеспечили ассоциациям покупателей прочные позиции. § 6. Однако ассоциации покупателей не получили широкого распространения, поэтому необходимо исследовать иные формы организации промышленной деятельности.

## Глава XIX

### Вмешательство государства . . . . . 403

§ 1. Данная глава посвящена исследованию государственного вмешательства в промышленность (подразумеваемого как государственный контроль, так и государственное предпринимательство), которое может послужить «лекарством», помогающим частным фирмам при неудачах. § 2. Опыт государственного вмешательства в годы войны по различным причинам не позволяет сделать каких-либо содержательных выводов, хотя на первый взгляд это и представляется возможным. § 3. Требуется провести исследование в отношении как тех отраслей, в которых государство может воспользоваться правом на принудительное отчуждение частной собственности, так и отраслей, где государство таким правом воспользоваться не может. § 4. Неспособность частного бизнеса (при условии, что государство вмешательство не осуществляет) обеспечить максимальное увеличение национального дивиденда еще не предполагает немедленного государственного вмешательства, поскольку оно *может* навредить. § 5. Некоторые тенденции современного развития привели к тому, что органы государственной власти готовы осуществлять более эффективное, чем прежде, вмешательство в экономику.

## Глава XX

### Государственный контроль над монополиями . . . . . 410

§ 1. Данная глава посвящена исследованию вопроса о том, каким образом государство осуществляет над частной монополией контроль, направленный на установление соответствия между спросом и предложением и на увели-

чение национального дивиденда (по сравнению с его размерами в условиях простой конкуренции). § 2. Рассматривается политика сохранения *действительной* конкуренции, проводимая государством, которое запрещает объединение конкурирующих фирм. § 3. Другой косвенный метод государственного контроля выражается в политике сохранения *потенциальной* конкуренции. Речь идет о наказании за применение «клубных» методов конкуренции «на удушение», о политике демпинга или бойкота. § 4—5. Рассматривается природа подобных методов. § 6. Возможно, что принятие соответствующего законодательства (если оно будет тщательно подготовлено) поможет уменьшить сферу применения подобных методов. § 7. Однако законодательство такого рода вряд ли способно содействовать потенциальной конкуренции. § 8. Недостатки государственного контроля, осуществляемого косвенными методами, требуют развития прямых методов контроля. § 9. Рассматривается политика содействия образованных объединений продавцов, также обладающих монополистической властью. § 10. В монополизированных отраслях контроль над условиями сбыта сталкивается с трудностями, если производство осуществляется в условиях возрастающей доходности. § 11. Практика государственного вмешательства в годы войны не показательна. § 12. Государственный контроль может быть как «отрицательным» (запрещение «неразумных» цен), так и «положительным» (установление максимальных цен). § 13—14. Обсуждается проблема «санкций». § 15—19. Исследуется очень трудный вопрос об обосновании политики, направленной на установление «разумных» цен. § 20—22. Рассматриваются методы, позволяющие предотвратить ошибки (или снизить их вероятность, неизбежные в деятельности органа, ведающего установлением цен. § 23. Кроме того, в давно существующих монополиях практика ограничения цен может породить нежелательные ожидания. § 24—25. Осуществление государством контроля требует немалых средств.

## Глава XXI

### Деятельность государства в промышленности . . . . 457

§ 1—3. Трудности, связанные с попытками государства обеспечить контроль над экономикой, обусловили необходимость увеличения национального дивиденда посредством развития деятельности государства (речь здесь не идет о государственной собственности) в определенных отраслях промышленности; при этом предполагается, что эффективность производства не снижается. § 4. Опыт государственной деятельности в годы войны не позволяет сделать определенных выводов. § 5. Имеющиеся статистические данные не позволяют сравнить экономическую эффективность государственного предпринимательства с эффективностью акционерных компаний. § 6—9. Предни-

нимательская деятельность государства может принимать различные формы; с точки зрения финансовых результатов эта деятельность не должна отличаться от частного бизнеса, особенно находящегося под государственным контролем. § 10. Однако, во-первых, правительственное учреждение, стремясь обеспечить себе устойчивое положение в данной отрасли, может прибегнуть к «нечестным» методам из своего «некоммерческого» арсенала (хотя конкуренты могут с меньшими издержками удовлетворять те же потребности покупателей). § 11. Во-вторых, эффективность государственного предпринимательства окажется, вероятно, сравнительно низкой в связи с нежеланием властей действовать в условиях риска и расширять экспериментирование. § 12—13. В-третьих, эффективность государственного предпринимательства сравнительно низка, поскольку размеры соответствующих предприятий с экономической точки зрения нецелесообразны; в то же время в некоторых отраслях, функционирующих в условиях монополистической конкуренции, государство эффективнее акционерных компаний. § 14. В целом же (если не обращаться к частным случаям) можно считать, что государственное предпринимательство необходимо в тех отраслях, где наблюдается тенденция к монополизации; условия же для государственного предпринимательства, как и для государственного контроля, различны в разных отраслях. § 15. Для условий, когда частная фирма продается государственным органам, определение соответствующей продажной цены представляет известные трудности. § 16. Даже если правительство выплачивает требуемый монополистом выкуп, это лучше, чем позволить ему сдерживать развитие производства.

---

#### **А. ПИГУ**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ТОМ 1**

**ИБ 13299**

Младший редактор *О. М. Фролова*. Художник *Б. И. Астафьев*. Художественный редактор *В. А. Пузанков*. Технический редактор *А. М. Токер*. Корректор *Н. Е. Ужугунене*.

Сдано в набор 29.03.84. Подписано в печать 14.09.84. Формат 84×108<sup>1</sup>/<sub>2</sub>. Бумага типограф. № 1. Гарнитура об. новая. Печать высокая. Усл. п. л. 26,88. Усл. кр.-отт. 26,88. Уч.-изд. л. 28,05. Тираж 4000 экз. Заказ № 4. Цена 2 р. 80 к. Изд. № 37329.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Прогресс» Государственного комитета СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 119847, ГСП, Москва, Г-21, Zubovskiy bulvar, 17.

Московская типография № 11 Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. Москва, 113105, Нагатинская, 1.

нимательская деятельность государства может принимать различные формы; с точки зрения финансовых результатов эта деятельность не должна отличаться от частного бизнеса, особенно находящегося под государственным контролем. § 10. Однако, во-первых, правительственное учреждение, стремясь обеспечить себе устойчивое положение в данной отрасли, может прибегнуть к «нечестным» методам из своего «некоммерческого» арсенала (хотя конкуренты могут с меньшими издержками удовлетворять те же потребности покупателей). § 11. Во-вторых, эффективность государственного предпринимательства окажется, вероятно, сравнительно низкой в связи с нежеланием властей действовать в условиях риска и расширять экспериментирование. § 12—13. В-третьих, эффективность государственного предпринимательства сравнительно низка, поскольку размеры соответствующих предприятий с экономической точки зрения нецелесообразны; в то же время в некоторых отраслях, функционирующих в условиях монополистической конкуренции, государство эффективнее акционерных компаний. § 14. В целом же (если не обращаться к частным случаям) можно считать, что государственное предпринимательство необходимо в тех отраслях, где наблюдается тенденция к монополизации; условия же для государственного предпринимательства, как и для государственного контроля, различны в разных отраслях. § 15. Для условий, когда частная фирма продается государственным органам, определение соответствующей продажной цены представляет известные трудности. § 16. Даже если правительство выплачивает требуемый монополистом выкуп, это лучше, чем позволить ему сдерживать развитие производства.

---

**А. ПИГУ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ  
ТОМ 1**

**ИБ 13299**

Младший редактор *О. М. Фролова*, Художник *Б. И. Астафьев*, Художественный редактор *В. А. Пузанков*, Технический редактор *А. М. Токер*, Корректор *Н. Е. Ужугупене*.

Сдано в набор 29.03.84. Подписано в печать 14.09.84. Формат 84×108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Бумага типограф. № 1. Гарнитура об. новая. Печать высокая. Усл. печ. л. 26,88. Усл. кр.-отт. 26,88. Уч.-изд. л. 28,05. Тираж 4000 экз. Заказ № 41. Цена 2 р. 80 к. Изд. № 37329.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Прогресс» Государственного комитета СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. 119847, ГСП, Москва, Г-21, Zubовский бульвар, 17.

Московская типография № 11 Союзполиграфпрома при Государственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной торговли. Москва, 113105, Нагатинская, 1.