РФ
Н 76

...ЫЯ ИДЕИ ВЪ ЭКОНОМИКѢ.

Непериодическое изданіе, выходящее подъ редакціей профессора М. И. ТУГАНЪ-БАРАНОВСКАГО.

Сборникъ № 1.

Ученіе о распредѣленіи общественнаго дохода.

Изд-ство „Образованіе“. СПБ.
1913.

59г

Дорогому Михаилу Ивановичу Богоявленову

от одного из авторов
33
Н-7

НОВЫЯ ИДЕИ ВЪ ЭКОНОМИКѢ.

Непериодическое изданіе, выходящее подъ редакціей профессора **М. И. Туганъ-Барановскаго.**

СБОРНИКЪ ПЕРВЫЙ.

Ученіе о распредѣленіи общественнаго дохода.

33

1Х905

РЕДКИЙ ФОНД

Изд-ство „ОБРАЗОВАНІЕ“ СПБ.

1913.



Финансовая Академия
при Правительстве
Российской Федерации
БИБЛИОТЕКА

С.-ПЕТЕРБУРГЪ.
Тип. Е. М. Малаховскаго. Петерб. стор., Большой пр., 17
Тел. 616-57.

ПРЕДИСЛОВІЕ.

Характеръ начинаемой серіи сборниковъ, посвященныхъ новымъ идеямъ въ области политической экономіи и соціализма, достаточно опредѣляется уже вышедшими сборниками, касающимися другихъ отраслей знанія. Темой выпускаемаго перваго сборника серіи является теорія распредѣленія общественнаго дохода, которая за послѣднее время обращаетъ на себя особенное вниманіе изслѣдователей. Сборникъ этотъ составленъ приватъ-доцентомъ С.-Петербургскаго Университета С. И. Солнцевымъ. Въ ближайшемъ будущемъ должны выйти еще четыре сборника той же серіи, посвященные вопросамъ народонаселенія, методологіи политической экономіи, значенія идеологическихъ элементовъ въ общественномъ развитіи и механизаціи промышленнаго труда.

М. Туганъ-Барановскій.

ОГЛАВЛЕНІЕ:

С. Солнцевъ. Новѣйшія теченія въ ученіи о распредѣленіи 1
С. Солнцевъ. Профессоръ Муръ о законахъ заработной платы. 41
Рихардъ Шюллеръ. Спросъ на рабочую силу. . . . 70

С. Солнцевъ.

Новѣйшія теченія въ ученіи о распредѣленіи.

Въ движеніи экономической мысли за послѣднюю четверть вѣка можно замѣтить несомнѣнное оживленіе и проявленіе особаго вниманія къ вопросамъ распредѣленія. Это имѣетъ силу особенно по отношенію къ методологіи распредѣлительной проблемы. Тотъ методологическій пересмотръ основныхъ проблемъ экономики, который энергично и безостановочно производился въ теченіе послѣднихъ двухъ — трехъ десятилѣтій въ экономической наукѣ и который является характернѣйшей чертой переживаемаго момента, сводится едва ли не главнымъ образомъ именно къ вопросамъ, связаннымъ съ теоріей распредѣленія. Можно сказать, что изъ трехъ большихъ идей, доставшихся намъ въ наслѣдіе отъ классиковъ — идеи производства, обмѣна и распредѣленія — послѣдняя идея является наиболѣе популярной въ наши дни, привлекая къ себѣ общій теоретическій интересъ.

Послѣднее явленіе, въ значительной степени, стоитъ въ связи съ тѣмъ обстоятельствомъ, что развитіе экономической жизни, шедшее раньше съ поразительной быстротой по своему темпу, за послѣднюю четверть вѣка стало переживать какъ-будто нѣкоторую неустойчивость и колебанія: образованіе гигантскихъ трёстовъ и синдикатовъ, быстро растущее накопленіе, ростъ безработицы, обостреніе конкурентной борьбы, принимающей все болѣе и болѣе замѣтно форму борьбы націй противъ націй, затяжные кризисы и повсюду растущее вздорожаніе жизни, рабочее движеніе въ такихъ формахъ и размѣрахъ, какихъ не зналъ еще капиталисти-

ческій міръ, сдѣлались обычными спутниками экономической жизни послѣдняго времени. Все это не могло не нервировать экономическую мысль. Снова передъ вниманіемъ экономистовъ и политиковъ, какъ въ вѣкъ промышленной революціи, вставалъ „Соціальный вопросъ“; а освѣщеніе послѣдняго наизбѣжно вело къ вопросамъ распредѣленія.

Но изученіе распредѣлительной проблемы въ разныхъ странахъ шло далеко не одинаковымъ путемъ. Въ Англіи, за нѣкоторыми немногими исключеніями, эта проблема, уже съ 80-ыхъ годовъ, ставилась преимущественно на конкретную почву. Для разрѣшенія привлекался здѣсь главнымъ образомъ индуктивно-статистическій матеріалъ и вопросы распредѣленія сводились почти всецѣло къ изслѣдованію того, какъ распредѣляется общественный доходъ въ своей трудовой и нетрудовой части, не отстаютъ ли доходы рабочихъ отъ накопленія капитала, не растетъ ли, съ ростомъ капитализма и экономическаго прогресса, доля капиталистовъ непропорціонально выше роста доли рабочихъ. Въ Америкѣ, наоборотъ, проблема распредѣленія нашла себѣ болѣе абстрактную постановку; американскіе экономисты, отчасти самостоятельно, а отчасти подъ вліяніемъ австрійской школы предѣльной полезности, трактовали главнымъ образомъ вопросы о природѣ капитала и происхожденіи и образованіи трудовыхъ и нетрудовыхъ доходовъ. (И. Фишеръ, Кларкъ, Дэвенпортъ, Карверъ и др.). Что же касается странъ континентальной Европы, то здѣсь шла интересная и напряженная работа по связаннымъ съ проблемой распредѣленія вопросамъ экономической методологіи предпочтительно; здѣсь искались новые пути постановки распредѣлительной проблемы; намѣчались новыя направленія въ освѣщеніи и разработкѣ распредѣлительныхъ явленій (школа Маркса, австрійская школа, соціальная теорія распредѣленія).

Чтобы рельефнѣе представить себѣ содержаніе и значеніе новыхъ теченій въ теоріи распредѣленія за послѣднюю четверть вѣка, является не лишнимъ предварительно бросить хотя бы бѣглый взглядъ на то, какъ шло развитіе идеи распредѣленія въ политической экономіи вообще. Въ данномъ случаѣ приходится отмѣтить, что содержаніе понятія распредѣленія, со времени своего возникновенія и появленія въ экономической наукѣ, не оставалось неизмѣннымъ, и всякій разъ какъ экономисты углубляли распредѣлительную проблему, болѣе или менѣе мѣнялось и содержаніе послѣдней. Впервые поставившіе распредѣленіе предметомъ особаго изученія, физіократы разумѣли подъ распредѣленіемъ собственно ту форму, въ какой присваиваются доходы, или скорѣе—способы извлеченія доходовъ (Тюрго). У нѣкоторыхъ изъ классиковъ (Рикардо) распредѣленіе принимаетъ смыслъ и значеніе, какъ процессъ нѣкотораго дѣлежа, происходящаго въ обществѣ, въ результатѣ котораго продукты производства переходятъ въ руки его участниковъ; но въ дальнѣйшемъ, уже въ рукахъ ближайшихъ послѣдователей классической школы идея раздѣла или дѣлежа, какъ характернѣйшая черта распредѣленія, стушевывается, и распредѣлительная категорія почти совершенно сливается съ мѣновой. И до сихъ поръ еще можно встрѣтить экономистовъ, которые къ дистрибутивнымъ явленіямъ относятъ транспортъ, обращеніе, обмѣнъ (Коммонсъ, Лойсонъ). Съ другой стороны, Курсейль Сенейль методологически не считаетъ возможнымъ понимать подъ распредѣленіемъ что-нибудь иное, какъ лишь присвоеніе (appropriation) и именно въ отличіе отъ распредѣленія, предполагающаго процессъ сознательнаго дѣлежа. Наконецъ, для всѣхъ оттѣнковъ школы предѣльной полезности распредѣленіе есть актъ особаго рода вмѣненія (imputation, Zurechnung), „отне-

сенія“ по адресу производителей (и посредственныхъ и непосредственныхъ) той части общаго продукта, которая или создана или имъ обязана своимъ появленіемъ въ процессѣ производства.

Уже одна неопредѣленность того, что лежитъ въ основѣ распредѣлительной категоріи, достаточно говоритъ за себя, порождая глубокую неясность въ трактованіи проблемы распредѣленія. Эта неясность отразилась какъ на самой постановкѣ проблемы распредѣленія въ политической экономіи, такъ и на содержаніи тѣхъ вопросовъ, къ какимъ экономисты старались свести эту проблему.

Къ настоящему времени можно различать четыре различныхъ направленій, по какимъ шла и идетъ разработка теоріи распредѣленія:

1) старое направленіе, въ духѣ классической школы, глубоко вкоренившееся въ современномъ ученіи о распредѣленіи и находящее себѣ отраженіе, въ той или иной формѣ, во всѣхъ остальныхъ направленіяхъ;

2) направленіе, нашедшее себѣ выраженіе въ т. н. теоріи вмѣненія, развиваемой австрійскими и англо-американскими представителями школы предѣльной полезности;

3) направленіе новѣйшее, выразившееся въ т. н. Соціальной теоріи распредѣленія, распадающееся въ свою очередь на три различныхъ теченія: a) направленіе идіографическое, сводящее проблему распредѣленія къ вопросамъ индуктивной соціологіи и не находящее въ ней проблемы съ теоретико-экономическимъ содержаніемъ (П. Б. Струве); b) соціально-органическую теорію распредѣленія (Штольцманъ); и c) соціальную теорію распредѣленія въ собственномъ смыслѣ (М. И. Туганъ-Барановскій);

4) направленіе, сводящее проблему распредѣленія къ проблемѣ отношеній („долевая теорія распредѣленія“), намѣтившееся въ школѣ Маркса, но не получившее себѣ достаточно полнаго развитія и опредѣленности.

Что касается перваго направленія, въ духѣ классической школы, то оно долгое время являлось господствующимъ, традиціоннымъ. Проблему распредѣленія оно сводило къ ученію объ образованіи отдѣльныхъ видовъ доходовъ и, главнымъ образомъ, къ ученію объ опредѣленіи средняго абсолютнаго размѣра индивидуальныхъ доходовъ. Дѣленіе дохода на отдѣльные виды здѣсь происходило по трехчленной формулѣ, по числу „трехъ факторовъ производства“, причемъ ученіе о трехъ факторахъ (природа, трудъ и капиталъ) налагало своеобразный характеръ и на ученіе о распредѣленіи. Ученіе объ образованіи доходовъ здѣсь мало чѣмъ отличается отъ ученія объ образованіи цѣнъ товаровъ; сами виды дохода разсматриваются здѣсь скорѣе, какъ элементы цѣны, причемъ предполагается, что три вида дохода полностью исчерпываютъ цѣну товара. Уже однимъ этимъ положеніемъ своимъ разсматриваемое направленіе становилось на исключительно индивидуалистическую основу при постановкѣ проблемы распредѣленія, и общая формула распредѣленія сводилась къ установленію средняго абсолютнаго размѣра заработной платы per capita, средняго уровня земельной ренты на единицу площади и средней нормы прибыли на 100. Вопросъ же о томъ, какъ, по какимъ законамъ совершается въ капиталистическомъ обществѣ раздѣлъ всего общественнаго дохода, въ его цѣломъ, между общественными классами, оставался здѣсь такимъ образомъ совершенно внѣ поля изслѣдованія. Въ общемъ, можно сказать, что у классиковъ и ихъ ближайшихъ послѣдователей ученіе о распредѣленіи, и по формѣ и по содержанію, сводится,

главнымъ образомъ, къ ученію о цѣнообразованіи: какъ въ первомъ, такъ и во второмъ случаѣ одинаково фигурируютъ одни и тѣ же законы спроса и предложенія и издержекъ производства. Такая связь наиболѣе рельефно отражается въ ученіи о заработной платѣ, гдѣ заработная плата трактуется, какъ цѣна, выплачиваемая за рабочую силу, и гдѣ послѣдняя фигурируетъ или какъ товаръ вообще, или какъ издержки производства (А. Смитъ, Д. С. Милль, Рошеръ).

Благодаря указаннымъ особенностямъ, характернымъ для разсматриваемаго направленія, природа распредѣлительнаго процесса и характеръ распредѣлительныхъ явленій оставались здѣсь недостаточно выясненными, такъ какъ распредѣлительная категорія недостаточно опредѣленно отдѣлялась отъ категоріи мѣновой и производственной. Сущность и содержаніе того глубокаго и интереснаго процесса общественнаго раздѣла, который накладываетъ очень опредѣленный характеръ на всю картину капиталистическаго хозяйства и его развитія и который является той важной абстракціей, которая необходима для анализа и явленій индивидуальныхъ доходовъ и ихъ колебаній, эта сущность и содержаніе остаются нераскрытыми.

Второе направленіе въ ученіи о распредѣленіи извѣстное подъ своеобразнымъ названіемъ теоріи „вмѣненія“, нашло себѣ выраженіе въ школѣ предѣльной полезности, (Визеръ, Кларкъ и др.). Корень идеи вмѣненія лежитъ въ извѣстной теоріи услугъ, стоящей въ связи съ своеобразнымъ ученіемъ классиковъ о трехъ факторахъ; но австрійскими и американскими представителями эта теорія была поставлена на нѣсколько иныя методологически новыя основы и, поэтому, наивно метафизическій характеръ старой теоріи услугъ былъ сильно затушеванъ и старая грубая идея „физическаго вмѣненія“ была замѣнена болѣе тонкой идеей „хозяйственнаго вмѣненія“.

Общая основа и здѣсь, однако, оставалась прежней: какъ старое направленіе въ духѣ классиковъ не отдѣляло вопросовъ распредѣленія по существу отъ вопросовъ цѣны и цѣнности, такъ и теорія вмѣненія у представителей школы предѣльной полезности сливаетъ явленія распредѣленія съ явленіями цѣнности. Для австрійской школы нѣтъ особыхъ, своеобразно складывающихся явленій распредѣленія, которыя слѣдовало бы изучать отдѣльно, самостоятельно отъ проблемы цѣнности и цѣны. И Менгеръ, и Бёмъ-Баверкъ, и Маршаллъ, и Шумпетеръ, и Кларкъ, и Лифманъ считаютъ теорію распредѣленія лишь частью теоріи цѣнности.

Подобно старому направленію, теорія вмѣненія ставитъ въ центрѣ проблемы распредѣленія вопросъ главнымъ образомъ о томъ, чѣмъ опредѣляется величина, абсолютный средній размѣръ индивидуальныхъ доходовъ. Рѣшеніе этого центральнаго своего вопроса школа предѣльной полезности ищетъ въ теоріи цѣнности, полагая, что высота доходовъ каждаго изъ отдѣльныхъ участниковъ производства опредѣляется той частью цѣнности всего продукта, которая создается въ производственномъ процессѣ каждымъ участникомъ въ отдѣльности. Дѣло, слѣдовательно, не столько въ распредѣленіи, сколько въ опредѣленіи цѣнности услугъ каждаго изъ участниковъ въ производствѣ (посредственныхъ и непосредственныхъ). Отсюда и идея „вмѣненія“, т. е. разнесенія соотвѣтствующихъ частей цѣнности созданнаго продукта по адресу всѣхъ производителей его. И вся проблема распредѣленія сводится здѣсь къ двумъ вопросамъ: во-первыхъ, какъ опредѣлить высоту и размѣръ соотвѣтственныхъ частей цѣнности продукта, созданнаго при участіи различныхъ факторовъ (природа, трудъ и капиталъ); во-вторыхъ, какъ обосновать самый процессъ перенесенія или отнесенія („вмѣненія“) цѣнностей,

чтобы не впасть въ тотъ наивный и грубый фетишизмъ, который такъ характеренъ былъ для старыхъ теорій „физическаго вмѣненія“, покоившихся на идеяхъ услугъ и „трехъ факторовъ“ производства. Первый вопросъ разрѣшается теоріей вмѣненія при помощи ученія о цѣнности благъ „высшаго порядка“, причемъ выставляется въ видѣ необходимой предпосылки положеніе о томъ, что продуктъ (цѣнность продукта) создается не однимъ трудомъ рабочаго, но что въ созданіи этой цѣнности участвуетъ и капиталъ (или обладатели его), и земля (или, точнѣе, обладатели ея); кромѣ того, для рѣшенія перваго вопроса выдвигается также и своеобразное ученіе о т. н. комплементарныхъ благахъ.

Отвѣтъ на второй вопросъ представлялъ во много разъ больше трудности; дѣло осложнялось тѣмъ, что цѣнность продукта переростала въ производственномъ процессѣ цѣнность вложенныхъ въ производство затратъ (труда, капитала и земли). Являлся вопросъ: какъ же быть съ этой приросшей, добавочной цѣнностью (Mehrwert)? Кому и какъ ее разносить, согласно идеѣ „вмѣненія“? Въ дѣйствительности, эту добавочную цѣнность получаютъ капиталисты, въ видѣ прибыли. Надлежало, слѣдовательно, объяснить, на какомъ же основаніи приходится „вмѣнять“ эту добавочную часть цѣнности продукта именно капиталистамъ и чѣмъ опредѣлять высоту прибыли.

На всѣ эти вопросы представители школы предѣльной полезности даютъ самыя разнорѣчивыя, сбивчивыя, чрезвычайно туманныя объясненія, обнаруживая полнѣйшую неспособность справиться съ теоріей распредѣленія. Обоснованіе самого процесса „отнесенія“ цѣнностей, или „хозяйственнаго вмѣненія“, не смотря на остроумнѣйшія измышленія и тончайшія построенія мысли, носитъ у нихъ характеръ такого же

наивнаго фетишизма, который мы встрѣчаемъ и у теоретиковъ „физическаго вмѣненія“. Весьма характерно, что формула „отнесенія“, по которой устанавливается размѣръ частей цѣнности для каждаго изъ участниковъ въ производствѣ, у каждаго сколько-нибудь виднаго теоретика предѣльной полезности совершенно отлична отъ формулы другого теоретика одного и того же лагеря; разногласіе въ этомъ отношеніи у представителей школы предѣльной полезности царитъ въ полномъ видѣ, достаточно свидѣтельствуя о слабости самой теоріи.

Можно думать, что въ ученіи о распредѣленіи представителямъ теоріи вмѣненія не удалось внести ничего цѣннаго, дѣйствительно строго-научнаго, и что идеѣ вмѣненія не суждено оставить плодотворныхъ и сколько-нибудь глубокихъ слѣдовъ въ разработкѣ проблемы распредѣленія.

И старое направленіе въ духѣ классиковъ, и теорія вмѣненія исходятъ при объясненіи явленій распредѣленія изъ одной и той же основы; и тамъ и здѣсь теорія распредѣленія опирается на теорію цѣны и цѣнности, а явленія распредѣленія не различаются отъ явленій цѣны или цѣнности. Не объясняются ли неудачи разрѣшенія распредѣлительной проблемы, къ которымъ пришли представители указанныхъ двухъ направленій, именно этимъ смѣшеніемъ распредѣлительнаго процесса съ мѣновымъ и производственнымъ? Не слѣдовало ли бы явленія распредѣленія разсматривать, какъ особый, своеобразный рядъ явленій, по существу, отличный отъ явленій цѣнности и цѣны, а процессъ распредѣленія, какъ процессъ sui generis, существенно отличный отъ производственнаго процесса и отъ процесса образованія цѣнъ?

Вопросы подобнаго рода возникали у экономистовъ уже съ давнихъ поръ и привели къ появленію новой, чрезвычайно интересной попытки дать теорію распредѣленія, которая опирается не столько на экономическую сторону распредѣлительнаго процесса, сколько на соціальную сторону его по преимуществу. Уже Сисмонди, Д. С. Милль, Дюрингъ выдвигали идею взаимоотношенія силъ, какъ основной принципъ распредѣленія, указывая, что „борьба за долю“ въ общественномъ продуктѣ (доходѣ) является рѣшающимъ моментомъ при объясненіи явленій распредѣленія. Вмѣстѣ съ этимъ среди различныхъ экономистовъ постепенно стали выростать попытки, направленныя на то, чтобы отрѣшиться отъ производственной и мѣновой основы при разрѣшеніи распредѣлительной проблемы и построить теорію распредѣленія внѣ предѣловъ теоріи цѣны и цѣнности, независимо отъ послѣдней. Въ этихъ попыткахъ лежали зародыши для появленія особой теоріи распредѣленія, т. н. „соціальной теоріи“ распредѣленія.

Идея соціальнаго распредѣленія, какъ и всякая новая идея въ наукѣ, носила сначала случайный характеръ, не отличаясь какой-нибудь опредѣленностью и ясностью, ни по формѣ своей, ни по содержанію. Эта идея высказывается долгое время какъ бы лишь вскользь, не находя себѣ достаточно точнаго методологическаго обоснованія, и первыя теоретическія попытки, связанныя съ этой идеей, не отличались ни выдержанностью, ни опредѣленностью, ни логической связностью, и не могли, поэтому, хоть сколько-нибудь претендовать на научность. Такія попытки въ ученіи о распредѣленіи, въ которыхъ при объясненіи явленій распредѣлительнаго процесса играютъ значительную роль идея „взаимоотношенія силъ“, „борьбы за долю“, принципъ „силы“ и проч., можно встрѣтить среди экономистовъ самыхъ различныхъ школъ и направленій: и у Шеффле, и у Платтера, и у Клейнвехтера, у Лексиса, Шульце-Геверница, у Лифмана, Фёльдеса и многихъ другихъ мы встрѣчаемъ примѣненіе этихъ идей при объясненіи явленій распредѣленія, но пока еще сколько-нибудь стройной теоріи распредѣленія, существенно отличной отъ старыхъ направленій, мы у нихъ не находимъ. Лишь въ недавнее время идея соціальнаго распредѣленія находитъ себѣ до нѣкоторой степени опредѣленное теоретическое, научное выраженіе.

Теоретическое развитіе идеи соціальнаго распредѣленія пошло по нѣсколькимъ различнымъ направленіямъ мысли. У однихъ экономистовъ „соціальная теорія распредѣленія“ получаетъ характеръ проблемы идіографической, лишенной абстрактнаго характера и теоретическихъ законовъ и оторванной отъ всякихъ хозяйственныхъ процессовъ; выразителемъ этого теченія является П. Б. Струве. У Штольцмана идея соціальнаго распредѣленія находитъ теоретическое выраженіе въ своеобразной соціально-органической теоріи, покоющейся на основѣ „соціальнаго надѣленія“ соразмѣрно тѣмъ общественно-необходимымъ функціямъ, которыя въ общественномъ хозяйствѣ выпадаютъ на долю капиталистовъ, землевладѣльцевъ и рабочихъ. И, наконецъ, болѣе стройный и болѣе научно развитый видъ „соціальная теорія распредѣленія“ находитъ у М. И. Туганъ-Барановскаго, пытающагося дать распредѣлительной проблемѣ и соціальное обоснованіе, и самостоятельное существованіе, какъ проблемы sui generis, и въ то же время удержать за явленіями распредѣленія и экономическое содержаніе, хотя бы и отличное отъ явленій цѣны и цѣнности. Мы получаемъ такимъ образомъ три отдѣльныхъ разновидности „соціальной теоріи распредѣленія“: a) идіографическую проблему распредѣленія, b) соціально-органи-

ческую теорію распредѣленія и с) „соціальную теорію распредѣленія“ въ собственномъ смыслѣ.

Впервые болѣе или менѣе ясно идея оторвать явленія распредѣленія изъ хозяйственной сферы развивается еще Дюрингомъ. Эту идею Дюрингъ развиваетъ главнымъ образомъ въ своемъ „Cursus der National-und Socialökonomie“ (3-е изд. 1892). Здѣсь онъ выставляетъ на первое мѣсто въ изученіи соціальныхъ отношеній правно-политическій факторъ, отводя главную роль послѣднему, особенно въ системѣ распредѣленія. Въ распредѣленіи Дюрингъ видитъ систему „присвоенія“, основывающуюся первоначально всегда на насиліи, да и впослѣдствіи находящую себѣ предѣлъ только въ фактической силѣ. По мнѣнію Дюринга, явленія распредѣленія отнюдь не могутъ и не должны быть объяснены изъ явленій производства; лишь институты права даютъ намъ основу для пониманія хозяйственнаго распредѣленія въ различныя эпохи. Отсюда, для Дюринга, распредѣлительныя явленія представляются не столько хозяйственными явленіями, сколько соціально - политическими. Только соціальные моменты, отнюдь не производственные, въ состояніи объяснить намъ, по его мнѣнію, сложный процессъ распредѣленія.

Продолжая мысль Дюринга, не трудно было провозгласить область распредѣленія лежащей внѣ хозяйственныхъ отношеній и за явленіями распредѣленія признать явленія особой соціальной сущности, не имѣющими экономическаго содержанія. Къ такому выводу близко подходитъ „идіографическая“ теорія распредѣленія Струве. Съ точки зрѣнія этой теоріи нѣтъ непосредственной связи между проблемой присвоенія (= распредѣленія) продукта (и цѣнности) различными агентами общественнаго хозяйства и проблемой производства (и цѣнности). Проблема присвоенія,

т. е. проблема распредѣленія, въ сущности есть чисто соціологическая проблема, доступная индуктивной соціологіи, и ничего общаго не имѣетъ съ чисто экономической проблемой цѣнности. П. Б. Струве полагаетъ, что нельзя установить никакихъ абстрактныхъ положеній о распредѣленіи, никакихъ его законовъ; что особой какой-нибудь теоріи распредѣленія быть не можетъ; что сама по себѣ взятая категорія распредѣленія есть не что иное, какъ методологическая фикція; что общественное хозяйство даже и не знаетъ никакого процесса распредѣленія, оно знаетъ распредѣленіе только какъ результатъ; что, слѣдовательно, проблема распредѣленія—вопросъ факта и подлежитъ идіографическому изученію, т. е. простому описанію, давая мѣсто лишь эмпирическимъ обобщеніямъ, не болѣе. П. Б. Струве относитъ категорію распредѣленія къ особымъ категоріямъ „соціальнаго“, существенно отличнымъ отъ хозяйственныхъ категорій, разумѣя подъ соціальными категоріями такія категоріи, которыя вытекаютъ изъ соціальнаго неравенства находящихся во взаимодѣйствіи хозяйствующихъ людей. Въ явленіяхъ капиталистическаго производства и обмѣна Струве не находитъ, такимъ образомъ, соціальнаго момента; или во всякомъ случаѣ онъ считаетъ методологически возможнымъ строить систему производственныхъ и мѣновыхъ отношеній въ современномъ общественномъ хозяйствѣ внѣ системы „соціальныхъ“ отношеній, разрывая, такимъ образомъ, „экономическія“ отношенія отъ соціальныхъ.

Представляется весьма сомнительной методологическая правильность такого опредѣленія содержанія понятія „соціальнаго“, какъ это дѣлаетъ П. Б. Струве, равно какъ и выключенія обширной области распредѣлительныхъ явленій за предѣлы компетенціи экономики. Во всякомъ случаѣ, идіографическая теорія

распредѣленія прежде чѣмъ требовать себѣ признанія нуждается въ болѣе ясной формулировкѣ и болѣе обстоятельномъ развитіи своего идейнаго содержанія. Пока она даетъ лишь весьма интересное въ методологическомъ отношеніи заданіе, не больше.

Менѣе интересна по своей постановкѣ вопроса и особенно по своему разрѣшенію его вторая разновидность соціальной теоріи распредѣленія—соціально-органическая теорія, развиваемая Штольцманомъ [1]). Теорія Штольцмана—это своеобразное сплетеніе идей, развиваемыхъ Родбертусомъ, Вагнеромъ и Шеффле съ одной стороны, и Штаммлеромъ, Вольтманомъ и Риккертомъ—съ другой. Подобно П. Б. Струве, Штольцманъ проводитъ строгое различіе между чисто-хозяйственными категоріями и соціальными или историческими, относя къ послѣднимъ явленія распредѣленія, какъ такія соціальныя явленія, которыя вытекаютъ не изъ индивидуально-психическаго существа человѣка, а изъ общественной природы человѣка, изъ вѣчно мѣняющихся историческихъ законовъ общежитія и сотрудничества людей; это продуктъ конституированныхъ отношеній силы и права. При такомъ существѣ распредѣлительныхъ явленій Штольцманъ находитъ необходимымъ выдвигать при объясненіи явленій распредѣленія на первый планъ этическій моментъ, понятіе соціально-этической цѣлесообразности. Проблема распредѣленія, по Штольцману, есть проблема „соціальнаго надѣленія“, т. е. соціальнаго раздѣла общественнаго дохода между соціальными классами. Основная задача этой проблемы—найти законъ, устанавливающій тѣ соціальныя

[1]) См. Rudolf Stolzmann. Die soziale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre. Berlin 1896.—Rudolf Stolzmann. Der Zweck in der Volkswirtschaft. Die Volkswirtschaft als social-ethisches Zweckgebilde. Versuch einer sozial organischen Begründung der Volkswirtschaftslehre. Berlin 1909.

части, которыми надѣляются классы и отдѣльные индивиды въ распредѣлительномъ процессѣ. Для разрѣшенія этой основной задачи Штольцманъ и выдвигаетъ свой „соціально-органическій методъ“ соціальной цѣлесообразности. Дѣло въ томъ, что каждый общественный классъ, какъ и каждый отдѣльный хозяйствующій субъектъ, въ системѣ общественнаго хозяйства, регулируемаго соціальными отношеніями, выполняетъ, по Штольцману, извѣстныя общественно-необходимыя функціи въ общественной жизни; для правильнаго жизненнаго отправленія этихъ функцій необходимо, чтобы носителямъ ихъ была дана на продолжительное время гарантія въ матеріальной возможности выполненія этихъ функцій; послѣднее и обезпечивается „соціальнымъ вознагражденіемъ“ изъ созданнаго общественнаго продукта. Размѣръ этого вознагражденія, т. е. высота доли (части) продукта, достающейся тому или иному лицу изъ опредѣленнаго класса, опредѣляется соціальнымъ минимумомъ, необходимымъ для того, чтобы жизненное содержаніе даннаго лица, опредѣляемое и временемъ и профессіональными требованіями, было достаточно обезпечено въ цѣляхъ выполненія соціально необходимыхъ функцій его. Отсюда у Штольцмана—идея предѣльнаго капиталиста, подобно идеѣ предѣльнаго рабочаго Кларка и Тюнена, и идея соціально-необходимаго минимума капиталистическаго существованія. Рабочій, точно такъ же, какъ и капиталистъ, въ современномъ хозяйственномъ строѣ, организованномъ и извѣстнымъ образомъ строго регулированномъ, несетъ свои опредѣленныя соціально-необходимыя функціи; отсюда, въ свою очередь, идея Штольцмана о минимумѣ соціально-необходимаго рабочаго существованія, который устанавливаетъ размѣръ заработной платы; въ отличіе отъ классической идеи „физическаго“ минимума, Штольцманъ смотритъ на

свою идею, какъ на идею соціальнаго минимума. Такую же „соціальную единицу питанія“ находитъ Штольцманъ и для установленія размѣровъ земельной ренты.

Къ этимъ идеямъ сводится въ сущности вся соціальная теорія распредѣленія Штольцмана. Какъ можно судить, идеи Штольцмана не блещутъ оригинальностью и новизной, а теорія его чрезвычайно бѣдна содержаніемъ. Попытка выдвинутъ соціальный моментъ взаимоотношенія силъ и борьбы за долю, при объясненіи явленій распредѣленія и установленіи размѣра долей раздѣла, координируемая у Штольцмана съ идеей соціальной цѣлесообразности и необходимости, чрезвычайно неудачна и слаба въ теоретическомъ отношеніи. Введеніе Штольцманомъ телеологіи взамѣнъ каузальнаго метода, въ научно-методологическомъ отношеніи ничѣмъ не оправдывается, и проблема распредѣленія у него не только не подвигается впередъ въ своемъ разрѣшеніи, но и ставится на такую основу, гдѣ всякое разрѣшеніе становится и безплоднымъ, и безсодержательнымъ, и полнымъ ошибокъ и методологическихъ погрѣшностей старыхъ направленій въ ученіи о распредѣленіи. Необходимо замѣтить, однако, что сама попытка Штольцмана пересмотрѣть научный багажъ существующихъ теорій распредѣленія въ методологическомъ отношеніи не безъинтересна: тамъ, гдѣ Штольцманъ даетъ методологическій анализъ (напр. для категорій естественныхъ и категорій соціальныхъ въ экономической наукѣ) и особенно тамъ, гдѣ онъ выступаетъ въ роли критика, мы находили у него массу цѣнныхъ и методологически очень удачныхъ, остроумныхъ и мѣткихъ замѣчаній и указаній.

Особенность новаго „соціальнаго“ направленія въ постановкѣ проблемы распредѣленія заключается въ попыткѣ построенія теоріи распредѣленія независимо отъ вопросовъ цѣны и цѣнности, совершенно самостоятельно, независимо отъ производственныхъ или мѣновыхъ отношеній. Въ этомъ отношеніи Струве вполнѣ ясно ставитъ вопросъ, но для него категорія распредѣленія не имѣютъ никакого экономическаго содержанія, и распредѣлительную проблему онъ исключаетъ изъ области компетенціи экономики. Штольцманъ далекъ отъ такой крайности, но постановка проблемы у него весьма страдаетъ въ смыслѣ ясности и опредѣленности: какъ будто онъ и близокъ къ тому, чтобы „соціальный“ моментъ разсматривать за основной факторъ въ явленіяхъ распредѣленія; но, съ другой стороны, въ попыткѣ его отыскать „соціальную единицу питанія“, „соціально-необходимый минимумъ“, несомнѣнно, содержится желаніе найти цѣнностный масштабъ для опредѣленія цѣнностной величины частей, достающихся въ результатѣ „соціальнаго надѣленія“.

Болѣе стройную и разработанную теорію „соціальнаго распредѣленія“ мы находимъ у М. И. Туганъ-Барановскаго [1]).

Анализъ явленій распредѣленія, дѣлаемый М. И. Туганъ-Барановскимъ, направленъ на то, чтобы дать отвѣтъ на два остававшихся неразрѣшенными основныхъ вопроса въ проблемѣ распредѣленія: во первыхъ можно ли явленія распредѣленія понять независимо отъ проблемы производства и обмѣна, оставляя безъ вниманія вопросы цѣны и цѣнности; во-вторыхъ, сохраняетъ ли проблема распредѣленія, несмотря на такую постановку вопроса, свое экономическое содержаніе. И на тотъ и на другой вопросъ

[1]) Michael Tugan-Baranowsky. «Sociale Theorie der Verteilung». (Annalen tür Sociale Politik und Gesetzgebung. Herausg. von Dr. H. Braun. Zweiter Band, 5 и 6 H. Berlin 1913, стр. 473—554).

М. И Туганъ-Барановскій. Основы политической экономіи. Второе перераб. изданіе Спб. 1911 г.

Финансовая Академия при Правительстве Российской Федерации БИБЛИОТЕКА

М. И. Туганъ-Барановскій даетъ утвердительный отвѣтъ. Аргументація его въ данномъ случаѣ сводится къ слѣдующему.

Господствующій взглядъ, по которому образованіе дохода есть спеціальный случай образованія цѣны и согласно которому поэтому, нѣтъ особой проблемы распредѣленія наряду съ проблемой цѣны и цѣнности, по существу неправиленъ. Равнымъ образомъ неправильно утвержденіе, что проблема распредѣленія не экономическая проблема и что явленія распредѣленія не связаны съ явленіями производства и обмѣна. Въ капиталистическомъ хозяйствѣ, если исключить нетипическія для него расходы мелкихъ самостоятельныхъ производителей — ремесленниковъ, крестьянъ, — всѣ доходы, получаемые каждымъ изъ общественныхъ классовъ, находятся въ самой тѣсной, непосредственной связи и взаимной обусловленности; и земельная рента, и прибыль, и заработная плата по своей сущности тѣсно взаимно связаны, образуя одно неразрывное цѣлое. Раскрыть эту связь— является специфической задачей теоріи распредѣленія. Послѣдняя находитъ свое разрѣшеніе внѣ отношенія къ проблемѣ производства и обмѣна; проблема распредѣленія — проблема Sui generis. Опредѣлить же проблему распредѣленія можно, какъ проблему отношеній зависимости между доходами такихъ соціальныхъ классовъ, которые тѣсно связаны другъ съ другомъ условіями капиталистическаго производства и обмѣна [1]). Отсюда слѣдуетъ, что явленія распредѣленія отличны отъ явленій капиталистическаго производства и обмѣна. Въ то же время, однако, явленія распредѣленія не представляютъ собою какихъ нибудь особенныхъ и самостоятельныхъ экономическихъ фактовъ и отношеній; въ нихъ мы видимъ тотъ же процессъ „капиталистическаго производства и обмѣна, разсматриваемый лишь съ опредѣленной точки зрѣнія. Какъ капиталистическое производство немыслимо безъ отношеній распредѣленія, такъ, равнымъ образомъ, и явленія распредѣленія, въ своемъ специфическомъ значеніи и смыслѣ, свойственныя только капиталистическому хозяйству, образуя такимъ образомъ лишь опредѣленную сторону капиталистическаго производства и обмѣна. Говоря о явленіяхъ производства и обмѣна, мы имѣемъ въ виду самый процессъ; подъ явленіями же распредѣленія мы понимаемъ заключительный результатъ того же самаго процесса“.

[1]) Michael Tugan-Baranowsky. Soziale Theorie der Verteilung стр. 481—482.

Теорія цѣнности и цѣны и теорія распредѣленія, по мнѣнію М. И. Туганъ-Барановскаго, методологически несоединимы, такъ какъ въ первомъ и во второмъ случаѣ находятъ мѣсто совершенно различные методы изслѣдованія. Чтобы понять явленія цѣнъ и установить законы образованія цѣнъ приходится примѣнять индивидуалистическую точку зрѣнія, такъ какъ цѣны покоятся на индивидуальныхъ оцѣнкахъ и единственно возможный исходный пунктъ научной теоріи цѣнъ можетъ быть только въ анализѣ психическихъ процессовъ. Иное въ теоріи распредѣленія; здѣсь индивидуалистическая точка зрѣнія совершенно непригодна, такъ какъ связь различныхъ видовъ дохода покоится отнюдь не на индивидуалистическихъ оцѣнкахъ; роль каждаго участника въ соціальномъ процессѣ распредѣленія опредѣляется соціальнымъ положеніемъ, принадлежностью къ тому или иному классу,—что не зависитъ отъ индивидуальной воли.

Возникаетъ вопросъ: развѣ мѣновой и производственный акты не соціальные акты? Струве, какъ мы видѣли, разрѣшаетъ этотъ вопросъ очень простымъ пріемомъ:

подъ соціальнымъ онъ понимаетъ только отношенія зависимости и неравенства и поэтому всѣ явленія производства и обмѣна онъ считаетъ несоціальными категоріями. М. И. Туганъ-Барановскій рѣшаетъ вопросъ не такъ просто. Для него мѣновой актъ есть также соціальный процессъ; различіе же между явленіями обмѣна и явленіями распредѣленія въ слѣдующемъ: въ мѣновомъ актѣ сталкиваются два индивидуума, которые могутъ и не принадлежать непремѣнно къ различнымъ соціальнымъ классамъ; поэтому методологически правильно, если и теорія предѣльной полезности и трудовая теорія цѣнности Маркса одинаково исходятъ изъ предпосылки соціальнаго равенства сталкивающихся при обмѣнѣ хозяйствующихъ субъектовъ; въ данномъ случаѣ обѣ конкурирующія теоріи, представляя участниковъ мѣнового акта соціально равными, отвлекаются отъ внутренней структуры общества, въ которомъ совершается мѣновой актъ; отсюда вытекаетъ и индивидуалистическій характеръ теорій цѣны, такъ же какъ и теоріи цѣнности, ибо теорія цѣны имѣетъ своей задачей опредѣленіе индивидуальныхъ различій цѣнъ. Напротивъ, сталкивающіяся въ актѣ распредѣленія стороны не только соціально не равны, но именно въ этомъ соціальномъ неравенствѣ лежитъ сущность явленій распредѣленія. Въ области обмѣна роль покупателя и продавца одинакова, но когда капиталистъ нанимаетъ рабочаго, уплачивая ему заработную плату, то роли продавца и покупателя различны: продавецъ рабочей силы не можетъ сдѣлаться покупателемъ рабочей силы, такъ какъ ему приходилось бы для этого перейти изъ рабочаго класса въ классъ капиталистовъ, что невозможно какъ общее явленіе; различіе ролей покоится въ данномъ случаѣ на существованіи различныхъ соціальныхъ классовъ; различные же соціальные классы выступаютъ только въ этомъ неравенствѣ; и въ то время какъ теорія цѣнъ ставитъ своей задачей объясненіе различія цѣнъ товаровъ въ различныхъ производствахъ, теорія распредѣленія ставитъ себѣ иную задачу и идетъ по иному пути. Проблема заработной платы, напримѣръ, состоитъ въ опредѣленіи средней заработной платы т. е. суммы заработныхъ платъ во всѣхъ вѣтвяхъ промышленности, раздѣленной на сумму представителей всего рабочаго класса въ совокупности, между тѣмъ какъ понятіе суммы товарныхъ цѣнъ лишено всякаго экономическаго смысла и теорія цѣны вовсе и не ставитъ своей задачей опредѣлять сумму цѣнъ всей совокупной массы всѣхъ товаровъ. Опредѣленіе же отношеній всей суммы заработной платы, прибыли и земельной ренты другъ къ другу въ опредѣленномъ обществѣ, въ любой данный историческій моментъ, составляетъ одну изъ наиболѣе видныхъ задачъ теоріи распредѣленія.

Устанавливая такое различіе между явленіями цѣны (цѣнности) и явленіями распредѣленія, М. И. Туганъ-Барановскій рѣшительно отмежевываетъ теорію распредѣленія отъ теоріи цѣны и цѣнности. Правда, говоритъ онъ, доли различныхъ соціальныхъ классовъ въ общественномъ продуктѣ получаютъ форму цѣны, но то, что является подъ этой формой, не опредѣляется условіями образованія цѣнъ; не условія образованія цѣнъ сдѣлали рабочихъ и капиталистовъ соціально неравными и держатъ ихъ въ различныхъ соціальныхъ классахъ. Въ методологическомъ сліяніи проблемы распредѣленія съ проблемой цѣнности (и цѣны) заключается, по мнѣнію М. И. Туганъ-Барановскаго, основная ошибка какъ ученія Маркса о распредѣленіи, такъ и теоріи распредѣленія, развиваемой представителями школы предѣльной полезности; и та и другая теорія, по мнѣнію М. И. Туганъ-Барановскаго, страдаетъ тѣмъ,

что недостаточно строго различаетъ цѣнностную форму явленій распредѣленія отъ ихъ соціальнаго содержанія, между тѣмъ какъ явленія распредѣленія по своей внутренней природѣ отнюдь не явленія цѣнности, хотя они и проявляются въ формѣ цѣнности.

Въ теоріи распредѣленія, какъ она развивается у представителей школы предѣльной полезности, М. И. Туганъ-Барановскій находитъ особенно ошибочной и неправильной теорію прибыли, въ теоріи же распредѣленія Маркса—главнымъ образомъ невѣрной теорію заработной платы. Въ этихъ двухъ различныхъ теоріяхъ двухъ разныхъ школъ и направленій отразились, по его мнѣнію, наиболѣе ярко всѣ методологическія погрѣшности въ постановкѣ проблемы распредѣленія той и другой школой. Откуда и какъ возникаетъ въ капиталистическомъ обществѣ прибыль, этотъ вопросъ остался менѣе всего выясненнымъ и менѣе всего научно разработаннымъ у представителей предѣльной полезности. У Маркса, по мнѣнію М. И. Туганъ-Барановскаго, въ анализѣ явленій нетрудовыхъ доходовъ опредѣленно выражена соціальная основа происхожденія прибыли и соціальная природа послѣдней. Въ этомъ отношеніи теорія распредѣленія Маркса близка къ соціальной теоріи и свободнѣе отъ многихъ изъ тѣхъ ошибокъ, которыми грѣшитъ школа предѣльной полезности. Но и она далеко не свободна, по мнѣнію М. И. Туганъ-Барановскаго, отъ крупныхъ погрѣшностей (напримѣръ, мнимый законъ тенденціальнаго паденія нормы прибыли). Главнѣйшія же ошибки ученія Маркса о распредѣлительныхъ явленіяхъ лежатъ, по мнѣнію М. И. Туганъ-Барановскаго, все-же въ теоріи заработной платы.

Свои возраженія противъ ученія о заработной платѣ Маркса соціальная теорія распредѣленія направляетъ по тому пути, по которому обычно и традиціонно идетъ

вообще вся критика Маркса по данному предмету; главныя возраженія сводятся къ указанію на двойственность понятія минимума заработной платы у Маркса и на то, что какой бы смыслъ ни придавать понятію необходимаго минимума, разумѣть ли здѣсь неизмѣнный физіологическій минимумъ, или измѣняющійся, эластическій, культурно-историческій минимумъ,—одинаково, и въ томъ и въ другомъ случаѣ, теорія Маркса невѣрна: идея физіологическаго минимума не соотвѣтствуетъ дѣйствительности, а идея эластическаго минимума безсодержательна. Причину этой ошибочности и безсодержательности марксовой теоріи заработной платы М. И. Туганъ-Барановскій видитъ въ томъ, что Марксъ анализируетъ явленія заработной платы, исходя изъ трудовой теоріи цѣнности, между тѣмъ какъ явленія распредѣленія вообще не могутъ быть поняты съ точки зрѣнія теоріи цѣнности: всякая теорія цѣнности покоится на отвлеченіи отъ соціальнаго неравенства лицъ, между которыми устанавливается отношеніе цѣнности; для явленій цѣнности предполагается, какъ необходимая предпосылка, соціальное равенство контрагентовъ мѣнового акта; если же при мѣновыхъ актахъ одна сторона предполагается соціально болѣе сильной, чѣмъ другая, то обмѣнъ по трудовымъ цѣнностямъ долженъ сдѣлаться немыслимымъ. Отношенія же распредѣленія покоятся на предпосылкѣ именно соціальнаго неравенства, и поэтому нельзя строить теорію заработной платы, какъ спеціальный случай теоріи цѣнности, что дѣлаетъ Марксъ.

Ту же основную ошибку находитъ соціальная теорія распредѣленія и въ марксовой теоріи прибыли. Проблема прибыли для Маркса—опять-таки проблема цѣнности, чѣмъ предрѣшается и индивидуалистическій характеръ всей конструкціи этой теоріи у Маркса. Но образованіе прибыли, появленіе въ рукахъ капитали

стовъ прибавочной цѣнности не можетъ быть ни понято, ни объяснено съ точки зрѣнія явленій цѣнности; для этого необходимо отрѣшиться отъ индивидуалистическаго метода и стать на точку зрѣнія всего общественнаго производства, въ его цѣломъ, что и дѣлаетъ „соціальная теорія“ распредѣленія и лишь отчасти— Марксъ.

Правильность или неправильность критики М. И. Туганъ-Барановскаго, направленной противъ марксовой теоріи прибыли и заработной платы, можетъ быть установлена въ зависимости отъ того, удалось ли автору соціальной теоріи распредѣленія прочно и непоколебимо установить свою основную предпосылку о томъ, что явленія распредѣленія могутъ быть поняты и объяснены независимо отъ теоріи цѣнности. Прежде чѣмъ отвѣтить утвердительно или отрицательно на послѣдній вопросъ, мы должны прослѣдить дальнѣйшій ходъ мыслей М. И. Туганъ-Барановскаго по затронутому предмету.

Правильность всякой новой теоріи познается не столько по тому, какъ эта теорія критикуетъ другія теоріи, сколько по тому, какъ она сама строитъ и объясняетъ изслѣдуемый кругъ явленій. Посмотримъ, поэтому, какъ въ рукахъ своего автора подходитъ „соціальная теорія“ къ объясненію явленій распредѣленія, и главнымъ образомъ явленій прибыли и заработной платы [1]).

Что касается явленій земельной ренты, то М. И. Туганъ-Барановскій съ самаго же начала устраняетъ этотъ предметъ съ поля изслѣдованія, находя, что земельную ренту методологически правильнѣе разсматривать, какъ нѣчто такое, что лежитъ внѣ процесса

[1]) См. Michael Tugan-Baranowsky «Sociale Theorie der Verteilung», главы 3—5.

соціальнаго распредѣленія. По его мнѣнію, земельная рента — несомнѣнно соціальнаго происхожденія, но высота ея не опредѣляется соціальной борьбой общественныхъ классовъ и до извѣстной степени не зависитъ отъ отношенія соціальныхъ силъ; земельная рента подчинена своимъ собственнымъ законамъ, при чемъ законы эти стоятъ до нѣкоторой степени внѣ соціальной борьбы; чтобы удержать часть общественнаго продукта въ этой формѣ, землевладѣльцамъ не приходится затрачивать обыкновенно никакихъ усилій,

Нельзя сказать, чтобы это изъятіе такой важной и значительной части нетрудовыхъ доходовъ въ капиталистическомъ обществѣ, какой является доходъ землевладѣльцевъ, было благопріятно для „соціальной теоріи“ распредѣленія, съ точки зрѣнія методологическихъ требованій. Этимъ изъятіемъ „соціальная теорія“ уже съ самаго начала предрѣшаетъ себѣ удѣлъ ограниченности въ смыслѣ полноты и всесторонности объясненія съ строго выдержанной и стройно проведенной черезъ всю систему избранной точки зрѣнія, явленій распредѣленія въ современномъ обществѣ: всѣ виды общественныхъ нетрудовыхъ доходовъ имѣютъ общій источникъ своего происхожденія и, слѣдовательно, по природѣ, по внутренней конструкціи своей, однородны.

Оставляя, такимъ образомъ, земельную ренту въ сторонѣ, М. И. Туганъ-Барановскій направляетъ свой анализъ на явленія заработной платы и прибыли, сводя его въ общихъ чертахъ къ слѣдующему.

Центръ тяжести въ проблемѣ заработной платы и проблемѣ прибыли различный: въ первой проблемѣ вопросъ о происхожденіи заработной платы и о тѣхъ основаніяхъ, по которымъ она поступаетъ изъ общественнаго продукта (фонда) рабочему классу, не имѣетъ характера сложнаго и запутаннаго вопроса; напротивъ эта сторона дѣла ясна сама по себѣ и не нуждается

въ особыхъ разъясненіяхъ; за то вопросъ о среднемъ уровнѣ заработной платы, о факторахъ, вліяющихъ на измѣненіе высоты заработныхъ платъ,—вопросъ чрезвычайной сложности и основной вопросъ во всемъ ученіи о заработной платѣ. Наоборотъ, въ теоріи прибыли менѣе сложенъ и не вызываетъ большихъ и существенныхъ разногласій вопросъ о средней высотѣ прибыли; между тѣмъ какъ центральнымъ пунктомъ всего ученія о прибыли является вопросъ о происхожденіи прибыли и о тѣхъ основаніяхъ, по которымъ она переходитъ къ капиталисту-предпринимателю. Никто изъ экономистовъ серьезно не ставитъ вопроса, почему существуетъ заработная плата; но для всѣхъ экономистовъ большой загадкой является появленіе и существованіе прибыли. Можно ли уяснить себѣ причины высоты заработной платы, на основѣ теоріи цѣны и цѣнности? Если не обращать вниманія на соціальную природу и соціальное содержаніе заработной платы, то послѣдняя, съ точки зрѣнія своей внѣшней формы, не что иное, какъ цѣнность (цѣна) товара—рабочей силы. И въ этомъ послѣднемъ случаѣ заработную плату можно разсматривать, какъ спеціальный случай образованія цѣны (цѣнности). Вотъ такой-то путь изслѣдованія вопроса о высотѣ заработной платы и не приводитъ къ разрѣшенію проблемы. Съ точки зрѣнія соціальной теоріи распредѣленія, рабочая сила представляется дѣйствительно товаромъ, но этотъ товаръ особаго рода и настолько не похожъ на другіе товары типа воспроизводимыхъ въ любомъ количествѣ, что и опредѣленіе цѣнностной высоты его не поддается уясненію при помощи обычныхъ пріемовъ. Два важныхъ и существенныхъ момента отличаютъ рабочую силу отъ другихъ товаровъ. Во-первыхъ, всякій товаръ въ капиталистическомъ обществѣ имѣетъ себѣ соотвѣтствующее капиталистическое производство, извѣстнымъ образомъ организованное; но

рабочая сила, рабочія руки въ такомъ смыслѣ не производятся; нѣтъ особаго капиталистически организованнаго производства рабочихъ рукъ, при которомъ бы спеціальный предприниматель могъ выбрасывать на рынокъ требуемое количество рабочей силы, какъ это дѣлается съ другими воспроизводимыми въ любомъ количествѣ товарами. Во-вторыхъ, при обмѣнѣ всѣхъ остальныхъ товаровъ соціальное различіе между покупателемъ и продавцомъ не играетъ существенной роли и не является необходимой предпосылкой обмѣна; въ теоріи цѣнности и цѣны обычно, поэтому, отвлекаются отъ классоваго положенія участниковъ въ мѣновомъ актѣ; продажа же и покупка рабочей силы неизбѣжно, по природѣ своей, покоится на необходимой предпосылкѣ соціально-неравнаго общественнаго положенія покупателей и продавцевъ рабочей силы; весь мѣновой актъ предполагаетъ здѣсь соціальное неравенство сторонъ, безъ такого предположенія экономически невозможна подобная мѣновая сдѣлка. Эти двѣ особенности рабочей силы и исключаютъ возможность примѣненія теоріи цѣнности (и цѣны) для опредѣленія высоты заработной платы. Въ самомъ дѣлѣ, единственно чѣмъ обладаютъ экономисты-теоретики для опредѣленія высоты товарныхъ цѣнъ, такъ это закономъ издержекъ воспроизводства и закономъ спроса и предложенія. Но ни тотъ, ни другой законъ какъ разъ не находитъ себѣ мѣста въ явленіяхъ заработной платы: первый потому, что рабочая сила не производится, какъ всѣ другіе товары капиталистическаго производства; второй—потому, что самый тщательный анализъ явленій спроса и предложенія, подтверждаемый различными изслѣдователями, устанавливаетъ независимость высоты заработныхъ платъ отъ спроса и предложенія на рабочія руки; заработная плата различна въ разныхъ странахъ, но уже и безъ особаго анализа ясно, что это различіе отнюдь

це можетъ объясняться различіями спроса и предложенія на рабочую силу въ этихъ странахъ. Отсюда слѣдуетъ невозможность понять заработную плату, какъ явленіе цѣнности; не смотря на свою цѣнностную форму, заработная плата по природѣ своей нѣчто иное, чѣмъ явленіе цѣнности. Эту природу заработной платы нужно искать въ соціальномъ моментѣ, въ отношеніяхъ соціальной зависимости. Здѣсь-же лежатъ и причины, устанавливающія высоту заработной платы. Именно, съ точки зрѣнія соціальной теоріи распредѣленія, средняя высота заработной платы въ данномъ капиталистическомъ обществѣ опредѣляется двумя факторами: во-первыхъ, производительностью общественнаго труда, устанавливающей количество общественнаго продукта, подлежащаго раздѣлу между соціальными группами, и, во-вторыхъ, соціальной силою рабочаго класса, устанавливающей долю рабочихъ въ общественномъ продуктѣ. Эти два фактора одинъ отъ другого до извѣстной степени независимы. Гдѣ выше производительность общественнаго труда, тамъ выше и заработная плата: въ Америкѣ она выше, чѣмъ въ Европѣ, въ Англіи она выше, чѣмъ на континентѣ и т. д. И точно также, гдѣ меньше зависимость рабочихъ отъ капиталистовъ, тамъ выше и заработная плата. И все, что уменьшаетъ соціальную зависимость рабочихъ, что поднимаетъ силу рабочихъ въ борьбѣ съ капиталомъ, способствуетъ росту и заработной платы.

Тотъ же ходъ мысли находимъ мы и при анализѣ явленій прибыли. Въ проблемѣ прибыли соціальная теорія распредѣленія останавливается главнымъ образомъ на вопросѣ о происхожденіи прибыли и объ основаніяхъ присвоенія ея капиталистами. Эти два вопроса съ точки зрѣнія соціальной теоріи вполнѣ благополучно разрѣшены Марксомъ, который опредѣленно всталъ на соціальную точку зрѣнія въ данномъ пунктѣ. Въ

отличіе отъ средствъ существованія рабочихъ, прибыль не логическая категорія хозяйства, а историческая. Явленіе прибыли — соціальный фактъ, находящій свое выраженіе въ отношеніяхъ силы и зависимости внутри современнаго классового общества. Понять соціальную основу нетрудовыхъ доходовъ — значитъ понять распредѣлительную проблему. Фактъ образованія прибыли не можетъ быть вскрытъ на индивидуалистической точкѣ зрѣнія; здѣсь нужно брать общественное хозяйство въ его цѣломъ и анализъ строить на соціальной точкѣ зрѣнія. Въ этомъ отношеніи соціальная теорія съ нѣкоторыми ограниченіями принимаетъ Марксову теорію „эксплоатаціи“. Разногласія съ Марксомъ начинаются, однако, въ вопросѣ объ опредѣленіи высоты средней прибыли и нормы прибыли. Въ этихъ вопросахъ Марксъ стоитъ на основѣ своей теоріи цѣнности и въ прибыли видитъ явленіе цѣнности и именно трудовой цѣнности. Послѣднее, съ точки зрѣнія соціальной теоріи распредѣленія, и ведетъ къ ошибочной теоріи. И въ данномъ вопросѣ соціальная теорія распредѣленія ищетъ тѣхъ же факторовъ въ установленіи высоты прибыли, къ какимъ приходитъ она и въ теоріи заработной платы. Дѣлать это заставляютъ уже одни методологическія требованія: заработная плата и прибыль суть слагаемыя одной и той же суммы, слѣдовательно, факторы, вліяющіе на заработную плату, будутъ одинаково вліять и на прибыль. Эти факторы — производительность труда и соціальная сила капиталистовъ: повышеніе производительности общественнаго труда создаетъ тенденцію къ росту прибыли, то же и по отношенію къ соціальной силѣ, которой располагаетъ классъ капиталистовъ. При этомъ, при ростѣ производительности труда, увеличивающей массу общественнаго продукта, можетъ подняться одновременно съ прибылью и заработная плата, и тогда не будетъ имѣть мѣста тотъ антагонизмъ ин-

тересовъ капиталистовъ и рабочихъ, который такъ подчеркивалъ еще Рикардо. При отсутствіи же дѣйствія фактора производительности труда, т. е. при неизмѣняющейся производительности, на измѣненіе высоты прибыли будетъ оказывать вліяніе лишь второй факторъ — соціальная сила капиталистовъ; въ послѣднемъ случаѣ всякое повышеніе прибыли будетъ вызывать соотвѣственное пониженіе заработной платы, и здѣсь найдетъ себѣ мѣсто тотъ антагонизмъ между прибылью и заработной платой, о которомъ говорилъ Рикардо. Что же касается высоты нормы прибыли, то къ двумъ указаннымъ факторамъ соціальная теорія прибавляетъ еще третій—именно скорость оборота общественнаго капитала.

Такъ объясняетъ соціальная теорія распредѣленія высоту заработной платы и прибыли, сводя послѣднюю къ двумъ моментамъ: техническому (производительность труда) и соціальному (борьба между трудомъ и капиталомъ, данное соотношеніе соціальныхъ силъ обѣихъ сторонъ), и этимъ разсчитывая освободиться при объясненіи явленій распредѣленія отъ элементовъ цѣны и цѣнности.

Представленная попытка соціальной теоріи распредѣленія является безспорно крупнымъ шагомъ впередъ въ выясненіи сложнаго процесса явленій распредѣленія. Тѣмъ не менѣе, разсматриваемая теорія, въ своемъ построеніи и методологическомъ обоснованіи, вызываетъ много сомнѣній и неясностей.

Не совсѣмъ яснымъ является прежде всего привлеченіе къ объясненію высоты прибыли и заработной платы техническаго момента — производительности труда. Производительность общественнаго труда представляется въ видѣ отношенія массы продукта къ суммѣ затраченныхъ на полученіе этой массы рабочихъ часовъ или рабочихъ вообще, если идетъ рѣчь о производительности средняго рабочаго. Если извѣстна

производительность одного рабочаго, то по данному количеству всѣхъ рабочихъ, участвовавшихъ въ производствѣ продукта, можно опредѣлить массу продукта, а по данной массѣ продукта—число участвовавшихъ рабочихъ. Въ вопросахъ распредѣленія, когда рѣчь идетъ о средней высотѣ, напримѣръ, заработной платы, необходимо знать: a) массу подлежащаго раздѣлу продукта, b) количество рабочихъ, занятыхъ въ производствѣ, и c) долю рабочихъ въ данномъ продуктѣ, которая можетъ найти свое выраженіе въ отношеніи между соціальной силой рабочихъ и соціальной силой капиталистовъ. Если вопросъ идетъ объ индивидуальномъ производствѣ, то еще можно оперировать продуктной массой (столько-то тысячъ пудовъ желѣза, столько-то аршинъ полотна, столько-то ведеръ спирта), при данной долѣ и при данномъ количествѣ рабочихъ. Но въ общественномъ распредѣленіи рѣчь идетъ объ общественномъ продуктѣ, подлежащемъ раздѣлу между классами общества. И въ этомъ случаѣ выразить общественный продуктъ въ одной совокупной массѣ—задача абсолютно невозможная, такъ какъ складывать пуды, аршины и ведра нельзя. Можно дѣйствовать обратнымъ путемъ: найти массу продукта, достающагося на долю рабочаго въ индивидуальномъ какомъ-нибудь однородномъ производствѣ и затѣмъ помножить его на количество рабочихъ всего общественнаго производства, для полученія общей массы общественнаго продукта. Но такой пріемъ былъ бы уже совершенно неправиленъ во всѣхъ отношеніяхъ и приводилъ бы всякій разъ къ различнымъ итогамъ. Какъ же быть въ такомъ случаѣ съ массой общественнаго продукта? Отвѣтъ можетъ быть только одинъ: обратиться къ цѣнностному выраженію продуктныхъ массъ. Если же такъ, то техническій моментъ въ опредѣленіи факторовъ, устанавливающихъ высоту заработной платы и прибыли, могъ бы

быть совершенно отброшенъ, безъ ущерба для соціальной теоріи распредѣленія. Въ самомъ дѣлѣ, какое можетъ имѣть въ сущности значеніе ростъ технической производительности для высоты заработной платы? Предположимъ, на сахарной фабрикѣ увеличилась почему-либо производительность труда и 1000 занятыхъ на фабрикѣ рабочихъ стали выбрасывать въ теченіе производственнаго года лишнюю тысячу пудовъ сахара. Изъ чего слѣдуетъ, что этотъ ростъ производительности поведетъ къ увеличенію заработной платы? Этого еще ни откуда не видно. Увеличится ли заработная плата, еще неизвѣстно. Никакой причинной зависимости между ростомъ производительности и ростомъ заработной платы нѣтъ. Но предположимъ, что почему-либо заработная плата дѣйствительно возрасла и что рѣчь идетъ только о продуктномъ выраженіи заработной платы: т. е. предположимъ, что рабочій на сахарной фабрикѣ сталъ на свою долю вырабатывать больше пудовъ сахара, чѣмъ вырабатывалъ раньше, до повышенія производительности труда. Прежде чѣмъ эта часть общаго продукта поступитъ въ руки рабочаго, она, по условіямъ современнаго капиталистическаго производства, должна еще соотвѣтственно модифицироваться: реализоваться вмѣстѣ съ остальными частями продукта на рынкѣ и принять цѣнностное выраженіе, безъ чего распредѣленія продукта (дохода) произойти не можетъ. Но въ такомъ случаѣ еще большой вопросъ, вызоветъ ли продуктное возрастаніе части, поступающей на долю рабочаго, соотвѣтствующее возрастаніе ея цѣнности. Въ исторіи развитія заработной платы можно найти много такихъ моментовъ, когда ростъ производительности непосредственно не только не вызывалъ соотвѣтствующаго возрастанія заработной платы, но даже сопровождался пониженіемъ послѣдней (напримѣръ, въ первый періодъ эпохи введенія машинъ).

Эта сторона соціальной теоріи распредѣленія, которая имѣетъ дѣло съ техническимъ факторомъ распредѣленія, вызываетъ, такимъ образомъ, рядъ сомнѣній и представляется не достаточно убѣдительною. Очевидно, соціальная теорія распредѣленія прибѣгаетъ къ идеѣ производительности труда (техническій моментъ) изъ тѣхъ соображеній, чтобы обойти цѣнностную форму выраженія продуктовъ производства въ современномъ хозяйствѣ. Если бы это удалось сдѣлать безъ ущерба для ясности и безъ методологическихъ погрѣшностей, то моментъ цѣнности могъ бы быть дѣйствительно элиминированъ въ проблемѣ распредѣленія. Послѣднее остается, однако, подъ большимъ сомнѣніемъ и требуетъ дальнѣйшей разработки вопроса. Сама соціальная теорія распредѣленія признаетъ, что въ явленіяхъ распредѣленія цѣнность — лишь форма явленій, но что содержаніе ихъ опредѣляется другими моментами—соціальными. Но въ такомъ случаѣ нѣтъ никакой необходимости для соціальной теоріи избѣгать въ своихъ теоретическихъ конструкціяхъ цѣнностнаго момента, который, оставаясь лишь чисто формальнымъ, не можетъ быть опасенъ для соціальной теоріи.

Въ этомъ пунктѣ возникаетъ новое сомнѣніе въ правильности разсматриваемой теоріи. Является ли въ современномъ хозяйствѣ цѣнность случайной формой явленій распредѣленія, не существенной для анализа заработной платы и прибыли, или же цѣнность—такое соціальное отношеніе, которое связываетъ всѣ распредѣлительные акты съ отношеніями производства и обмѣна и внѣ анализа котораго послѣдніе не могутъ быть поняты? Не отражается ли въ цѣнности и только въ цѣнности (какъ исторической категоріи, какъ опредѣленнаго общественнаго отношенія) соціальная основа всѣхъ трудовыхъ и нетрудовыхъ доходовъ? Если да, то внѣ момента цѣнности построить теорію распре-

дѣленія невозможно. Правда, теорія соціальнаго распредѣленія всѣ усилія употребила въ своей методологическоой части на анализъ и рѣшеніе поставленныхъ выше вопросовъ. Но въ своей конструктивной части она все же не избѣжала неясностей, порождающихъ серьезныя сомнѣнія въ правильности ея отправныхъ пунктовъ.

Второй изъ факторовъ, указываемыхъ соціальной теоріей распредѣленія, — соціальная борьба классовъ (соціальный моментъ) — точно также вызываетъ нѣкоторыя сомнѣнія. Дѣло въ томъ, что является вопросъ, достаточно ли опредѣленнымъ критеріемъ будетъ этотъ факторъ въ рукахъ изслѣдователя. Даетъ ли онъ какой-нибудь опредѣленный масштабъ для измѣренія высоты дохода того или иного класса? Единственно, когда этотъ факторъ можетъ служить средствомъ установленія высоты средняго дохода рабочаго или капиталиста, это лишь въ томъ случаѣ, если мы точно знаемъ соотношеніе соціальныхъ силъ двухъ сторонъ раздѣла (рабочихъ и капиталистовъ,) т. е. если мы знаемъ, что сила рабочихъ такъ относится къ силѣ капиталистовъ, какъ, наприм. 1 : 1, 1 : 2, 1 : 3, 1 : 4 и т. д. Но знать такое соотношеніе силы сторонъ раздѣла, значитъ знать размѣръ долей каждой стороны въ общественномъ доходѣ. Иначе говоря, факторъ соотношенія соціальныхъ силъ получаетъ свою опредѣленность, если онъ находитъ свое выраженіе въ размѣрѣ долей, на которыя распадается общественный доходъ при раздѣлѣ. Эта мысль ясно выражена соціальной теоріей въ формулировкѣ факторовъ высоты заработной платы, гдѣ соціальная борьба, какъ соціальный факторъ, лишь постольку принимается въ разсчетъ, поскольку эта борьба устанавливаетъ опредѣленную долю въ ебщественномъ доходѣ для капиталистовъ и для рабочихъ. Вотъ здѣсь въ этомъ пунктѣ, и рождается сомнѣніе: можетъ ли такой широкій принципъ, какъ принципъ соотношенія соціальныхъ силъ, который является по своему содержанію соціологическимъ принципомъ, быть факторомъ опредѣленнаго ряда экономическихъ явленій (въ данномъ случаѣ явленій заработной платы и прибыли). Вѣдь соотношеніе соціальныхъ силъ общественныхъ классовъ есть соціальный фактъ, представляющій собою результатъ взаимодѣйствія самыхъ различныхъ элементовъ (сторонъ) сложной соціальной жизни: и политическаго, и правового и экономическаго, и многихъ другихъ. Какимъ же образомъ мы можемъ его считать непосредственной первопричиной измѣненія опредѣленныхъ экономическихъ фактовъ и отношеній, если самъ этотъ фактъ (соотношеніе силъ) есть результатъ вліянія и дѣйствія ряда причинъ, въ томъ числѣ и экономическихъ? Величина долей общественныхъ классовъ въ общественномъ доходѣ и измѣненіе этихъ долей, несомнѣнно, прекрасно отражаютъ въ себѣ „соотношеніе силъ“ въ каждый данный моментъ, но сказать, что размѣръ этихъ долей ($^1/_2$, $^1/_3$ и т. д.) есть результатъ соотношенія соціальныхъ силъ, едва ли возможно. Одно изъ двухъ: или величина долей соціальныхъ классовъ въ общественномъ продуктѣ — доходѣ есть эмпирическій фактъ, складывающійся въ результатѣ сложнаго и пестраго ряда причинъ (и политическихъ, и правовыхъ, и экономическихъ, и техническихъ и т. д.), и въ этомъ случаѣ нѣтъ никакой возможности построить экономическую теорію установленія этихъ долей; или же соціальныя доли устанавливаются закономѣрно и находятся въ тѣснѣйшей связи со всѣми элементами процесса общественнаго производства, и въ этомъ послѣднемъ случаѣ теорія долей (а этимъ самымъ и теорія распредѣленія) должна быть строго экономической теоріей и исходить изъ условій общественнаго производства и

анализа производственыхъ отношеній. Первая предпосылка ведетъ къ соціологической проблемѣ распредѣленія („идіографическая“ проблема П. Б. Струве), вторая—къ признанію необходимости обосновывать ученіе о распредѣленіи на производственныхъ моментахъ (цѣнность). Соціальная теорія занимаетъ между этими двумя построеніями среднее положеніе и благодаря этому даетъ поводъ къ высказываемымъ сомнѣніямъ.

Нельзя однако не замѣтить, что всякая новая теорія всегда даетъ поводъ къ неясностямъ и сомнѣніямъ уже въ силу новизны своихъ идей. Но значеніе такихъ попытокъ въ новыхъ теоретическихъ построеніяхъ громадно. И тотъ методологическій пересмотръ, съ требованіемъ котораго такъ рѣшительно выступила соціальная теорія распредѣленія, не можетъ не оставить глубокаго слѣда въ экономической наукѣ и не дать серьезнаго толчка для переработки важнѣйшихъ положеній въ области не только распредѣленія, но и во всей системѣ общественно-хозяйственныхъ категорій. Къ такому пересмотру традиціонныхъ экономическихъ схемъ и построеній уже стягиваются выдающіяся силы современной экономики, и соціальной теоріи распредѣленія, несомнѣнно, суждено быть тѣмъ будирующимъ ферментомъ, который приводитъ обыкновенно науку къ новымъ этапамъ развитія.

Указанная выше идея о доляхъ общественныхъ классовъ въ общественномъ доходѣ, которой также большое значеніе придаетъ соціальная теорія распредѣленія, высказывалась и своеобразно развивалась особымъ направленіемъ въ ученіи о распредѣленіи, которое можно назвать „долевой теоріей распредѣленія“. Это направленіе ставило себѣ въ вопросахъ распредѣленія лишь одинъ пунктъ, на разрѣшеніе котораго

было направлено все вниманіе: это вопросъ о доляхъ, на которыя распадается общественный доходъ въ результатѣ раздѣла его между классами. Вопросъ же о природѣ и происхожденіи прибыли и заработной платы, равно какъ и земельной ренты, т. е. вопросъ о природѣ и происхожденіи трудовыхъ и нетрудовыхъ доходовъ, а также и вопросъ объ абсолютной высотѣ индивидуальныхъ доходовъ, т. е. о факторахъ, устанавливающихъ эту высоту, оставались въ сторонѣ и разсматривались вмѣстѣ съ анализомъ общихъ категорій производства и обмѣна (цѣнность, прибавочная цѣнность и модификація послѣдней при реализаціи въ процессѣ рыночнаго образованія). Здѣсь, такимъ образомъ, изъ сложной и обширной области распредѣлительныхъ вопросовъ, къ распредѣлительной проблемѣ привлекался лишь вопросъ о доляхъ общественныхъ классовъ и ихъ взаимоотношеніяхъ въ процессѣ капиталистическаго развитія; всѣ же остальные вопросы трактовались въ связи съ проблемой цѣнности и цѣны.

Такое направленіе нашло себѣ выраженіе главнымъ образомъ въ соціалистической школѣ. Вопросъ о доляхъ или объ „отношеніяхъ“ („пропорціяхъ“) можно найти и у Рикардо, и у раннихъ англійскихъ соціалистовъ (Холлъ, Грэй, Томпсонъ, Ходжскинъ), и у Тюнена, и у нѣкоторыхъ французкихъ соціалистовъ (Прудонъ Пекэръ, Видаль), и особенно у Родбертуса и Маркса. Можно сказать, что, въ общихъ чертахъ, ученіе о доляхъ, или проблема отношеній, или иначе—„долевая теорія“ распредѣленія присуща вообще школѣ Маркса преимущественно.

Сущность „долевой теоріи“ распредѣленія сводится къ слѣдующему. Самый уже вопросъ объ общественныхъ доляхъ исключаетъ индивидуалистическую постановку проблемы. Анализъ проблемы „отношеній“ имѣетъ дѣло исключительно съ общественнымъ воспро-

изводствомъ въ его цѣломъ. Весь общественный доходъ сводится къ своимъ двумъ важнѣйшимъ составнымъ частямъ: трудовой или заработанный доходъ (заработная плата) и нетрудовой или незаработанный доходъ (прибавочная цѣнность). Вопросъ сводится такимъ образомъ къ проблемѣ двухъ долей. Трехчленная формула общественнаго дохода классиковъ (заработная плата + прибыль + земельная рента) замѣняется здѣсь двухчленной (заработная плата + прибавочная цѣнность). Такое дѣленіе общественнаго дохода стоитъ въ связи съ ученіемъ объ общественныхъ классахъ, представленныхъ въ современномъ обществѣ двумя типическими соціальными группами: классомъ собственниковъ—владѣльцевъ средствъ производства и классомъ рабочихъ, какъ владѣльцевъ собственной рабочей силы. При этомъ анализъ природы трудовыхъ и нетрудовыхъ доходовъ приводитъ къ установленію полной взаимной противоположности этимъ двухъ видовъ дохода, что находитъ себѣ отраженіе въ соціальномъ антагонизмѣ интересовъ двухъ основныхъ классовъ современнаго общества. Отсюда положеніе о томъ, что соціальныя доли измѣняются всегда въ обратно-пропорціональномъ отношеніи: чѣмъ выше одна, тѣмъ ниже другая и наоборотъ.

„Долевую теорію“ интересуетъ однако не столько установленіе тѣхъ или иныхъ положеній статистическаго характера„ сколько установленія тенденцій развитія долей, въ смыслѣ ихъ взаимоотношенія, въ историческомъ процессѣ общественно-хозяйственной жизни. Въ этомъ пунктѣ „долевая теорія“ приходитъ къ вопросу о томъ, падаетъ ли доля рабочихъ въ общественномъ доходѣ, съ развитіемъ капитализма. Для рѣшенія этого вопроса, играющаго видную роль въ проблемѣ долей, „долевая теорія“ прибѣгаетъ какъ къ абстрактно - теоретическому анализу,

такъ и къ индуктивно-статистическому матеріалу, рисующему фактическое движеніе доходовъ труда и капитала. Теоретическій анализъ строится въ данномъ случаѣ исключительно на производственной основѣ, т. е. сводится къ анализу основныхъ элементовъ общественного производства и ихъ взаимоотношеній (постоянный капиталъ, перемѣнный капиталъ и прибавочная цѣнность), причемъ устанавливается нѣкоторая строгая зависимость между элементами производственнаго процесса, позволяющая устанавливать нѣкоторую закономѣрность правильность въ направленіи развитія, нѣкоторыхъ изъ производственныхъ элементовъ, по мѣрѣ накопленія или развитія капиталистическаго хозяйства. Въ данномъ случаѣ, видное мѣсто въ этомъ анализѣ измѣненія отношеній между элементами производственнаго процесса занимаетъ отношеніе между постояннымъ и перемѣннымъ капиталомъ (т. н. органическое строеніе общественнаго капитала), которое Марксъ считаетъ показателемъ степени производительности труда (роста техники).

Основной анализъ производственнаго процесса въ его развитіи приводитъ „долевую теорію“ къ признанію того, что съ общественнымъ прогрессомъ, т. е. по мѣрѣ накопленія, постоянный капиталъ выростаетъ въ своей цѣнности и абсолютно и относительно гораздо быстрѣе, чѣмъ растетъ перемѣнный капиталъ. Фактъ же болѣе быстраго наростанія постояннаго капитала сравнительно съ перемѣннымъ можетъ быть объясненъ только тѣмъ, что прибавочная цѣнность наростаетъ быстрѣе, чѣмъ заработная плата; этотъ выводъ вытекаетъ самъ собою, такъ какъ постоянный капиталъ наростаетъ только на счетъ прибавочной цѣнности (нетрудовыхъ доходовъ) и отнюдь не на счетъ заработной платы. (послѣднее противорѣчило бы сущности заработной, платы какъ соціально-экономической категоріи капи-

талистическаго хозяйства). Отсюда—основная тенденція, которую устанавливаетъ „долевая теорія“ распредѣленія, сводящаяся къ паденію доли рабочихъ съ развитіемъ капитализма.

Этотъ абстрактно-теоретическій выводъ относительно основной тенденціи историческаго развитія долей общественныхъ классовъ, столь характерный для современнаго капиталистическаго хозяйства, имѣетъ себѣ нѣкоторое подтвержденіе и на индуктивно-статистическихъ данныхъ. Учетъ національнаго дохода въ Англіи и Соединенномъ Королевствѣ вмѣстѣ съ сравнительнымъ учетомъ національной заработной платы Королевства,—(Кингъ, Колькюнъ, Леви, Бакстеръ, Гиффенъ, Гошенъ, Боули, Чіоза-Мони и др.), подтверждаетъ на эмпирическомъ матеріалѣ тенденцію паденія доли англійскихъ рабочихъ съ развитіемъ накопленія, устанавливаемую долевой теоріей распредѣленія.

Разсматриваемая теорія, какъ мы видимъ, ограничивается лишь однимъ вопросомъ въ сложномъ процессѣ распредѣлительныхъ явленій. Вопросъ этотъ тѣмъ не менѣе является весьма существеннымъ и важнымъ особенно въ смыслѣ установленія общей картины соціальнаго развитія и тѣхъ линій, по которымъ идетъ капиталистическое хозяйство. Къ сожалѣнію, и передъ „долевой теоріей“ какъ и передъ соціальной теоріей распредѣленія, стоитъ неотложная задача методологической перестройки основныхъ категорій политической экономіи и особенно категорій распредѣленія, до разрѣшенія которой ни та, ни другая теорія не выберутся на правильный и плодотворный путь развитія. Задача такого методологическаго пересмотра является неотложной задачей переживаемаго момента, и соціальная теорія распредѣленія въ этомъ направленіи сдѣлала уже многое.

С. Солнцевъ.

Профессоръ Муръ о законахъ заработной платы.

Развитіе математическаго направленія въ политической экономіи до сихъ поръ не внесло ничего особенно цѣннаго и важнаго въ экономическую теорію. Отсутствіе серьезныхъ завоеваній у экономистовъ-„математиковъ“ можно объяснять въ значительной степени тѣмъ, что послѣдніе до сихъ поръ довольствовались абстрактными вычисленіями, построеніями и формулами, далекими отъ фактовъ реальной дѣйствительности. При такой оторванности отъ конкретной жизни, трудно было ожидать отъ нихъ плодотворныхъ результатовъ въ области теоретической науки, такъ какъ въ любой области человѣческаго знанія научная мысль одухотворяется и обогащается плодотворными и глубокими идеями лишь тогда, если наука и жизнь идутъ рука въ руку, если теорія черпаетъ все свое основное содержаніе, свой основной матеріалъ для построеній и обобщеній изъ практики.

Въ этомъ отношеніи въ особомъ положеніи находятся математики-статистики. Статистическая наука, по самому предмету своего изслѣдованія, изучая массовыя явленія, имѣетъ дѣло съ фактами реальной дѣйствительности. Самыя отвлеченныя формулы и высокой степени абстракціи, поэтому, здѣсь помогаютъ лишь болѣе точному уясненію связи и соотношеній между эмпирическими явленіями. Математическая статистика не могла, такимъ образомъ, рисковать оторваться отъ жизни, въ ея реальности, и, разрабатывая и обо-

стряя методы изученія массовыхъ явленій и установленія соотношеній между ними, постановила статистическую теорію на высокую ступень научнаго развитія. Въ этомъ отношеніи особенно много сдѣлано англичанами и американцами, среди которыхъ математическая статистика нашла наиболѣе крупныхъ своихъ теоретическихъ представителей и творцовъ.

Осталось лишь ожидать того момента, когда математическіе статистики, вооруженные тонкими и высоконаучными методами, направятъ свои изслѣдованія въ область экономическихъ явленій и попытаются перекинуть мостъ между экономической теоріей, нерѣдко въ рукахъ представителей нѣкоторыхъ направленій впадающей въ схоластику, и экономической жизнью, поскольку она доступна статистическому учету.

Одну изъ такихъ попытокъ мы находимъ у американскаго профессора Мура, который въ своей книгѣ „Laws of wages“ [1]) старается примѣнить къ явленіямъ заработной платы новѣйшіе методы статистическаго изслѣдованія, чтобы такимъ путемъ освѣтить наиболѣе спорые вопросы экономической теоріи заработной платы и провѣрить нѣкоторыя дедукціи въ проблемѣ заработной платы, сложившіяся чисто абстрактно. Цѣль автора книги, по его собственнымъ словамъ, сводилась къ тому, чтобы примѣнить новые статистическіе методы къ новѣйшимъ экономическимъ теоріямъ заработной платы, и изъ данныхъ, сюда относящихся, извлечь или новую истину, или старую истину облечь въ болѣе плодотворную научную форму.

Задача Мура облегчалась тѣмъ, что всѣ вопросы, связанные съ проблемой заработной платы, сосредоточиваются главнымъ образомъ вокругъ одного: чѣмъ устанавливается высота заработной платы? Муръ не останавливаетъ своего вниманія ни на вопросѣ о соціальной природѣ заработной платы, какъ особаго вида общественнаго дохода, ни на вопросѣ объ источникахъ, изъ которыхъ уплачивается заработная плата, ни на вопросѣ о тѣхъ основаніяхъ, по которымъ рабочій классъ является претендентомъ на этотъ именно видъ общественнаго дохода. Его вниманіе сводится исключительно къ выясненію причинъ, подъ дѣйствіемъ которыхъ измѣняется и устанавливается высота заработной платы. При этомъ въ данномъ вопросѣ проф. Муръ находитъ возможнымъ сдѣлать разграниченіе его на два отдѣльныхъ важныхъ пункта, которые обычно игнорируются современными теоретиками, именно: 1) опредѣленіе закономѣрнаго образованія и причинъ измѣненій заработной платы, какъ общей доли рабочаго класса въ общественномъ продуктѣ, и 2) опредѣленіе закономѣрности и причинъ различнаго распредѣленія заработной платы между отдѣльными группами и отдѣльными рабочими внутри класса.

Различныя рѣшенія вопроса о факторахъ, устанавливающихъ высоту заработной платы, проф. Муръ сводитъ къ тремъ различнымъ теоріямъ заработной платы, которыя и до сихъ поръ не потеряли еще до нѣкоторой степени своей силы и значенія въ объясненіи причинъ установленія и колебанія заработной платы. Это, во-первыхъ, теорія средствъ существованія, формулированная опредѣленно Тюрго въ „Réflexions sur la formation et la distribution des richesses“ и сводящая высоту заработной платы къ минимуму средствъ существованія, понимаемаго въ смыслѣ физіологически необходимаго минимума; во-вторыхъ, теорія standard of life, или уровня жизни, формулированная, „вопреки толкованія ея Лассалемъ“, да и многими—прибавимъ отъ себя—изъ современныхъ экономистовъ еще Рикардо и по-

[1]) Henry Ludwell Moore, prof. of Political Economy in Columbia University, «Laws ot Wages. An essay in Statistical economics». New Iork 1911.

нимаемая въ томъ смыслѣ, что „уровень жизни“, представляетъ собою величину измѣняющуюся во времени и мѣстѣ и по мѣрѣ своего измѣненія pari passu влечетъ за собой и измѣненіе заработной платы [1]); въ третьихъ, наконецъ, теорія производительности, формулированная Тюненомъ и особенно Кларкомъ и видящая опредѣляющую причину установленія заработной платы въ специфической производительности труда, вкладываемаго рабочимъ въ производственномъ процессѣ.

Муръ склоненъ думать, что въ настоящее время далеко еще не рѣшенъ вопросъ о томъ, много ли элементовъ истины содержитъ въ себѣ каждая изъ теорій заработной платы, и что во всякомъ случаѣ степень истины въ той или иной теоріи остается до сихъ поръ совершенно не выясненной и что, поэтому, сколько-нибудь удовлетворительнаго итога этимъ теоріямъ заработной платы не было подведено. „Общая тенденція заработной платы, — говоритъ Муръ словами одного отчета Вашингтонскаго бюро труда — со времени введенія машинъ и вовлеченія женщинъ и дѣтей въ производственныя операціи, была направлена къ повышенію, но трудно рѣшить положительно, было ли обязано это повышеніе заработной платы всецѣло лишь введенію машинъ, или болѣе высокому уровню жизни, Standard of living, или возросшей производительности труда, когда онъ былъ дополненъ машиной, или всѣмъ этимъ причинамъ вмѣстѣ взятымъ, или какимъ-нибудь другимъ причинамъ“...

Изъ всѣхъ трехъ произведенныхъ теорій симпатіи Мура, однако, всецѣло на сторонѣ теоріи производительности и особенно той разновидности ея, которая выразилась въ ученіи Кларка о предѣльномъ рабочемъ. По мнѣнію Мура, особенной заслугой Кларка по отношенію къ проблемѣ заработной платы было выясненіе имъ того, что специфическій продуктъ каждой единицы труда равенъ продукту предѣльной единицы, что въ каждый данный моментъ всѣ единицы труда одинаковы по своей производительности; что паденіе производительности труда, которое является результатомъ вступленія въ дѣло новаго рабочаго, происходитъ вслѣдствіе того что при новомъ рабочемъ капиталъ уже иначе распредѣляется и каждому рабочему приходится кооперировать уже съ меньшей долей капитала; что наконецъ, производительность общаго труда всѣхъ равна суммѣ производительности его отдѣльныхъ составныхъ частей. Всѣ эти положенія, устанавливаемыя Кларкомъ, имѣютъ для Мура важное значеніе, такъ какъ они позволяютъ Муру подойти къ анализу тѣхъ различныхъ отношеній, подъ вліяніемъ которыхъ складывается и развивается заработная плата.

Интересъ книги проф. Мура лежитъ однако не въ тѣхъ или иныхъ симпатіяхъ автора къ опредѣленной теоріи заработной платы, а въ его особенномъ методѣ и своеобразныхъ и оригинальныхъ пріемахъ его, съ какими онъ подходитъ къ разрѣшенію различныхъ вопросовъ, связанныхъ съ проблемою заработной платы. Муръ не идетъ апріорнымъ путемъ въ разрѣшеніи взятой проблемы, не строитъ гипотетическихъ дедукцій, а обращается къ индуктивнымъ даннымъ экономической статистики и, подвергая ихъ статистическому анализу особыми методами, старается на основаніи этого анализа дать отвѣты на важнѣйшіе вопросы, связанные съ заработной платой. Такимъ путемъ онъ думаетъ связать теорію и практику экономической жизни и изъ послѣдней черпать отвѣты и строить фундаментъ для первой.

[1]) Среди цитатъ изъ Рикардо, приводимыхъ Муромъ, укажемъ, между прочимъ, на слѣдующую: «It is not to be understood that the natural price of labour, estimated even in food and necessaries, is absolutely constant. It varies at different times in the same country and very materially differs in different countries. (Ricardo: Principles of Political Economy and Taxation. M Culloch's edition, pp. 50, 52).

Въ частности, въ отношеніи къ теоріи минимума средствъ существованія Муръ пытается на индуктивныхъ данныхъ прослѣдить, дѣйствительно ли существуетъ связь между высотой заработной платы и стоимостью необходимыхъ средствъ къ жизни и, если таковая зависимость дѣйствительно существуетъ, то какова степень этой зависимости. На подборѣ и подысканіи матеріала, который былъ бы статистически пригоденъ для выраженія и высоты заработной платы, и стоимости необходимыхъ предметовъ потребленія, съ одной стороны, и на способахъ наиболѣе точнаго и рельефнаго выраженія факта зависимости между тѣмъ и другимъ, а также и степени этой зависимости, съ другой—Муръ и сосредоточиваетъ свое главное вниманіе. То же самое и по отношенію къ теоріи Standard of life. Муръ пытается установить статистическимъ путемъ зависимость между заработной платой и стоимостью того или иного уровня жизни и измѣненіемъ первой и послѣдней, а также степень этой зависимости. Равнымъ образомъ, для освѣщенія тѣхъ положеній, которыя выдвигаетъ теорія производительности, Муръ отыскиваетъ статистическій матеріалъ, который болѣе или менѣе точно могъ бы служить выраженіемъ производительности труда рабочихъ, и которымъ можно было воспользоваться для установленія зависимости и степени зависимости между заработной платой и производительностью труда. Онъ затрагиваетъ вопросъ и объ отношеніи между заработной платой и ловкостью рабочаго, пытаясь установить, существуетъ-ли зависимость между тѣмъ и другимъ и какова степень этой зависимости; и кромѣ того—объ отношеніяхъ зависимости между заработной платой и стачками и между заработной платой и объемомъ производства или концентраціей промышленности.

Послѣдніе вопросы, которые затрагиваетъ Муръ, показываютъ, что матеріалъ, который онъ анализируетъ,

много шире тѣхъ вопросовъ, съ которыми имѣютъ дѣло три приводимыя имъ теоріи заработной платы. Такъ наприм., теорію заработной платы Кларка Муръ считаетъ послѣднимъ словомъ экономической науки, не упоминая о новѣйшей теоріи, заявляющей о себѣ за послѣднее время все громче и громче, именно о соціальной теоріи заработной платы. Между тѣмъ, анализъ, производимый проф. Муромъ, даетъ матеріалъ для освѣщенія до нѣкоторой степени и тѣхъ вопросовъ, которые ставитъ въ центрѣ своего вниманія соціальная теорія. Послѣдняя, какъ извѣстно, сводитъ образованіе заработной платы и установленіе высоты ея къ двумъ основнымъ факторамъ: производительности общественнаго труда и соотношенію соціальныхъ силъ двухъ борющихся въ хозяйственномъ процессѣ сторонъ—рабочихъ и капиталистовъ. Если въ стачкахъ видѣть довольно правильное отраженіе организованности рабочихъ въ борьбѣ съ капиталистами за долю въ общественномъ доходѣ, то анализъ соотношеній стачекъ и заработной платы, въ ихъ взаимной зависимости съ самыхъ различныхъ сторонъ, можетъ дать и правильное болѣе или менѣе освѣщеніе вопроса о томъ, существуетъ ли дѣйствительно тѣсная зависимость между высотой заработной платы и соціальной силой рабочихъ.

Свой методъ, которымъ онъ изслѣдуетъ вопросы заработной платы, проф. Муръ излагаетъ въ 1-ой главѣ своей книги, носящей названіе: „Статистическіе законы“, гдѣ онъ иллюстрируетъ сущность своего метода и пріемовъ на „діаграммѣ разсѣянія“ Пирсона (Scatter Diagram) и на вопросѣ о зависимости и соотношеніяхъ между заработной платой мужчинъ и заработной платой женщинъ, Прежде, чѣмъ говорить о законѣ заработной платы, необходимо, по мнѣнію проф. Мура, не только показать, что заработная плата измѣняется подъ вліяніемъ измѣненія различныхъ факторовъ, на нее дѣй-

ствующихъ, но и получить формулу этихъ измѣненій (варіацій), а также и найти мѣру для измѣренія степени зависимости между явленіями. Въ этихъ цѣляхъ Муръ прибѣгаетъ къ т. н. теоріи корреляціи, развитой главнымъ образомъ Пирсономъ.

Сущность этой теоріи, въ ея простѣйшемъ видѣ, въ слѣдующемъ. Можно устанавливать двоякаго рода зависимость или связанность между явленіями. Во-первыхъ, можно говорить о причинной зависимости, когда отношенія между двумя явленіями сводятся къ отношенію между причиной и слѣдствіемъ, когда вслѣдъ за явленіемъ А (причина) всегда наступаетъ явленіе В (слѣдствіе). Во-вторыхъ, можно говорить о связи между явленіями функціональной, когда между двумя (или болѣе) явленіями существуетъ несомнѣнная зависимость, связанность, но ни одно изъ нихъ не является причиной другого въ собственномъ смыслѣ, или слѣдствіемъ другого въ собственномъ смыслѣ. Послѣдняго рода зависимость или соотношеніе между двумя (или болѣе) явленіями, въ свою очередь, можетъ быть строгой или полной, и въ этомъ случаѣ она будетъ функціональной зависимостью въ собственномъ смыслѣ слова, по формѣ совпадающей съ зависимостью причинной, и не строгой, которую и называютъ корреляціонной зависимостью. Напримѣръ, измѣненіе на 1 долларъ въ заработной платѣ мужчинъ сопровождается соотвѣтственнымъ измѣненіемъ на 37 сантимовъ въ заработной платѣ женщинъ. Очевидно, есть какая-то связь между измѣненіемъ заработной платы мужчинъ и измѣненіемъ заработной платы женщинъ; эта связь конечно не причинная, точно также и не строго-функціональная. Соотношеніе между одной и другой заработной платой и будетъ корреляціоннымъ соотношеніемъ. Если окажется, что между стоимостью средствъ необходимаго существованія рабочихъ и заработной платой есть нѣкоторая зависимость, что измѣненіе первой сопровождается соотвѣтственнымъ измѣненіемъ второй, то связь между двумя этими явленіями мы можемъ разсматривать, какъ связь корреляціоннаго характера. Если бы удалось тѣмъ или инымъ способомъ обнаружить, что между стоимостью средствъ необходимаго существованія и заработной платой нѣтъ никакой зависимости, никакой корреляціонной связи, что измѣненіе средствъ существованія вовсе не сопровождается соотвѣтственнымъ измѣненіемъ заработной платы, что измѣненія того и другого ни въ какой зависимости между собой не находятся, то все это показывало бы, что теорія заработной платы, извѣстная подъ именемъ теоріи средствъ существованія, или теоріи минимума, не научна, такъ какъ не подкрѣпляется научнымъ анализомъ существующихъ отношеній дѣйствительности.

Но, съ другой стороны, еще весьма недостаточно знать только то, что между данными явленіями существуетъ корреляціонная зависимость. Можетъ оказаться, что зависимость дѣйствительно есть, но что она выражается въ такой незначительной степени и такъ неустойчива, что изъ 100 случаевъ въ 50 она, можетъ быть, совершенно и не обнаружится, не найдетъ себѣ мѣста. Въ этихъ случаяхъ, разумѣется, уже приходится говорить весьма осторожно о существованіи связи между средствами необходимаго существованія и заработной платой, и дѣлать на основаніи этого выводы опредѣленнаго характера или базировать на этомъ ту или иную экономическую теорію было бы уже невозможно. Слѣдовательно, недостаточно знать фактъ существованія корреляціооной зависимости между явленіями: необходимо еще опредѣлить, кромѣ того, степень зависимости или коэффиціентъ корреляціи.

Для разрѣшенія послѣдняго Муръ также обращается къ общей теоріи корреляціи. Согласно послѣдней, степень

зависимости или связанности между явленіями, обладающими корреляціоннымъ соотношеніемъ, будетъ колебаться въ предѣлахъ отъ 0 до 1. Если коэффиціентъ корреляціи равенъ 0, это значитъ, что между данными явленіями совсѣмъ нѣтъ корреляціоннаго соотношенія, т. е., что никакой сколько-нибудь опредѣленной связанности между явленіями не имѣется. Напротивъ, если коэффиціентъ корреляціи равенъ 1, то это будетъ означать, что корреляціонная зависимость между данными явленіями перешла въ строгую функціональную зависимость, граничащую по своей формѣ съ зависимостью причинной: корреляціи здѣсь также не будетъ, но зато будетъ полная функціональная связь между данными явленіями. Отсюда, чѣмъ ближе коэффиціентъ связанности къ 0, тѣмъ отдаленнѣй связь между явленіями, тѣмъ больше шансовъ за то, что связь случайна. Наоборотъ, чѣмъ ближе этотъ коэффиціентъ къ 1, тѣмъ тѣснѣе связь межыу изучаемыми явленіями, тѣмъ ближе корреляціонная зависимость къ болѣе строгой, функціональной [1]).

На основаніи изложеннаго метода проф. Муръ и пытается подойти къ рѣшенію важнѣйшихъ вопросовъ, связанныхъ съ проблемой заработной платы. Онъ подходитъ къ этой проблемѣ, какъ мы видимъ, не апріорнымъ путемъ, а путемъ нахожденія статистическихъ отвѣтовъ на различные, наиболѣе важные вопросы, относящіеся къ трактуемому предмету.

[1]) Формулу выведенія коэффиціента корреляціи мы здѣсь не приводимъ, такъ какъ она представляетъ интересъ лишь для читателей, хорошо знакомыхъ съ математикой. Болѣе широкая читающая публика можетъ найти общее представленіе о теоріи корреляціи и о главнѣйшей литературѣ вопроса (американской, англійской и русской) въ прекрасно изложенной книгѣ г. Е. Е. Слуцкаго. «Теорія корреляціи и элементы ученія о кривыхъ распредѣленія. Пособіе къ изученію нѣкоторыхъ важнѣйшихъ методовъ современной статистики». Кіевъ 1912.

Первый вопросъ, который пытается разрѣшить Муръ, это вопросъ объ отношеніи между заработной платой и средствами необходимаго существованія, съ одной стороны, и между заработной платой и standard of life съ другой (глава II-ая). Вопросы, которыхъ касается здѣсь Муръ, сводятся къ слѣдующему: измѣняется ли заработная плата вмѣстѣ съ измѣненіемъ стоимости средствъ существованія, и если да, то каковъ законъ этого измѣненія и каковъ коэффиціентъ корреляціи измѣненій? Измѣняется ли заработная плата съ измѣненіемъ standard of life, и если да, то каковъ законъ измѣненія и степень корреляціи? Въ большей ли степени и болѣе ли непосредственно зависитъ заработная плата отъ средствъ существованія, чѣмъ отъ standard of life? Не даютъ ли отвѣтовъ на эти вопросы тѣ различія, которыя являются въ зависимости отъ того, изслѣдуется ли заработная плата квалифицированныхъ рабочихъ или заработная плата неквалифицированныхъ? Существуетъ ли какое-нибудь соотношеніе между измѣненіемъ заработной платы квалифицированнаго труда и неквалифицированнаго? Если существуетъ такое отношеніе, то какъ сопоставить коэффиціентъ зависимости между заработной платой квалифицированнаго и неквалифицированнаго труда со степенью зависимости (корреляціи), существующей между заработной платой и стоимостью средствъ существованія, съ одной стороны, и степенью зависимости между заработной платой и standard of life съ другой?

Для отвѣта на всѣ эти вопросы Муръ обращается къ анализу матеріаловъ о заработной платѣ, опубликованныхъ въ 1893—1897 г. г. французскимъ Office du travail подъ названіемъ „Salaires et durée du travail dans l'industrie française“ и содержащихъ свѣдѣнія по 87 отдѣльнымъ департаментамъ, дающія адэкватный матеріалъ, годный для научныхъ обобщеній. Среднія

заработныя платы обученныхъ и необученныхъ рабочихъ Муръ выводитъ по даннымъ Conseils de prud'hommes въ 1896 г., причемъ для необученныхъ рабочихъ онъ беретъ среднюю заработную плату поденщиковъ и землекоповъ, для обученныхъ—среднюю заработную плату наборщиковъ, башмачниковъ, портныхъ, каретниковъ, кузнецовъ, слесарей и каменщиковъ. За коэффиціентъ стоимости средствъ существованія Муръ беретъ стоимость расходовъ на пищу и отопленіе по каждому департаменту въ отдѣльности вычисленныхъ по цѣнамъ 1893 года, существовавшимъ на предметы рабочаго бюджета; послѣдній взятъ также изъ Office du travail. За standard of life Муръ беретъ „обычную цѣну за пансіонъ, уплачиваемую одинокимъ рабочимъ за жилище и столъ", измѣняющуюся отъ департамента къ департаменту; эти данныя были взяты также изъ свѣдѣній Conseils de prud'hommes за 1896 годъ.

По мнѣнію Мура, если доктрина Тюрго, сводящая заработную плату къ средствамъ необходимаго существованія, имѣетъ и до сихъ поръ мѣсто по отношенію къ Франціи, то a priori необходимо было бы признать, что заработная плата неквалифицированныхъ рабочихъ должна быть въ самой тѣсной связи и зависимости отъ стоимости средствъ существованія. И если отношеніе между тѣмъ и другимъ сводится къ отношенію причины и слѣдствія т. е. если заработная плата неквалифицированныхъ рабочихъ опредѣляется стоимостью средствъ существованія, то степень зависимости между данными явленіями (коэффиціентъ корреляціи) должна быть близкой къ единицѣ. Примѣняя свой методъ къ указаннымъ даннымъ Франціи, Муръ приходитъ къ слѣдующему результату:

1) заработная плата неквалифицированныхъ рабочихъ измѣняется въ томъ же направленіи, какъ и стоимость средствъ существованія; т. е. между тѣмъ

и другимъ явленіями существуетъ несомнѣнная связанность корреляціоннаго характера;

2) законъ зависимости заработной платы неквалифицированныхъ рабочихъ отъ средствъ существованія имѣетъ характеръ линейной зависимости (положеніе, важное въ томъ отношеніи, что, въ случаѣ нелинейнаго типа зависимости между явленіями, опредѣленіе и коэффиціента зависимости и всякихъ другихъ отношеній корреляціи усложняется);

3) величина коэффиціента корреляціи составляетъ: $r = 0{,}306 \pm 0{,}066$;

4) Между двумя данными явленіями нѣтъ мѣста отношенію причины и слѣдствія.

Эти выводы говорятъ намъ, что связь между заработной платой неквалифицированныхъ рабочихъ и стоимостью средствъ существованія въ общемъ весьма незначительна [1]).

Болѣе тѣсную зависимость находитъ Муръ, по тѣмъ же даннымъ для отношеній между заработной платой неквалифицированныхъ рабочихъ и Standard of life. И здѣсь, какъ и въ первомъ случаѣ, денежная заработная плата неквалифицированныхъ рабочихъ измѣняется въ одномъ и томъ же направленіи, какъ и стоимость Standard of life; здѣсь такой же линейный законъ зависимости; но въ то время какъ коэффиціентъ зависимости между заработной платой и стоимостью средствъ необходимаго существованія равнялся 0,306, здѣсь, для отношенія заработной платы къ стоимости Standard of life, этотъ коэффиціентъ много больше: $r = 0{,}667$.

Высокая величина степени зависимости между заработной платой неквалифицированныхъ рабочихъ и стои-

[1]) Свои выводы Муръ строилъ на данныхъ по 87 департаментамъ Франціи, за исключеніемъ двухъ: департамента—Rhin, гдѣ не оказалось всѣхъ нужныхъ матеріаловъ, и департамента—Seine, гдѣ, благодаря близости столицы Франціи, слишкомъ значительныя отклоненія отъ среднихъ условій.

мостью „уровня жизни“ говоритъ за то, что съ факторомъ культурнаго уровня, вліяющимъ на заработную плату, приходится считаться гораздо болѣе серьезно, чѣмъ съ факторомъ физіологическаго уровня, по крайней мѣрѣ по отношенію къ неквалифицированнымъ рабочимъ. Очевидно, связь въ данномъ случаѣ весьма устойчива и взаимодѣйствіе между высшей заработной платой и Standard of life очень сильно.

Муръ останавливаетъ свое вниманіе и на вопросѣ о соотношеніи между заработной платой квалифицированныхъ и заработной платой неквалифицированныхъ рабочихъ. По тѣмъ же французскимъ матеріаламъ для 87 департаментовъ (за исключеніемъ трехъ) Муръ находитъ, что заработная плата обученныхъ и заработная плата неквалифицированныхъ рабочихъ измѣняется въ одномъ направленіи, что законъ отношеній здѣсь линейный, что зависимость не только имѣется, но и очень высокой степени: именно, коэффиціентъ зависимости $= r = 0{,}775$. Это показываетъ, между прочимъ, что все, что способствуетъ повышенію заработной платы квалифицированныхъ рабочихъ будетъ его ipso поднимать и заработную плату неквалифицированныхъ. Муръ, впрочемъ, ограничивается лишь приведеніемъ результатовъ анализа корреляціи, воздерживаясь отъ особыхъ заключеній и обобщеній и замѣчая лишь въ концѣ книги, что все же и при коэффиціентѣ$=0{,}775$ еще нельзя говорить о томъ, что здѣсь мы имѣемъ дѣло съ причиннымъ отношеніемъ. Онъ находитъ однако, что анализъ заработной платы и отношеній ея къ средствамъ существованія и къ Standard of life указываетъ скорѣе на то, что ни фиксированный уровень средствъ существованія, ни мѣняющійся и растущій Standard of life не могутъ считаться, причинами, опредѣляющими высоту заработной платы ни для квалицированныхъ, ни для неквалифицированныхъ рабочихъ. По мнѣнію Мура, причины, опредѣляющія заработную плату, лежатъ въ иномъ. Такой основной опредѣляющей причиной Муръ считаетъ специфическую производительность труда рабочихъ и поэтому онъ удѣляетъ большое вниманіе анализу отношеній между заработной платой и производительностью труда.

Вопросъ о производительности труда въ связи съ высотой заработной платы проф. Муръ трактуетъ въ III-ей главѣ своей книги. Анализъ свой Муръ строитъ, главнымъ образомъ, на такихъ матеріалахъ, которые касаются производствъ, гдѣ трудъ играетъ преобладающую роль. Отношенія, складывающіяся здѣсь между заработной платой и производительностью труда, Муръ анализируетъ по слѣдующимъ тремъ пунктамъ: сначала онъ разбираетъ вопросъ, какъ заработная плата варьируетъ съ колебаніемъ цѣнности произведеннаго продукта, приходящагося на голову рабочаго; затѣмъ устанавливается связь между относительной долей въ цѣнности созданнаго продукта, падающей на рабочихъ, и количествомъ силъ—машинъ, дѣйствующихъ въ данномъ производствѣ и приходящихся на голову рабочаго; и наконецъ—третій пунктъ,—въ видѣ общаго вывода, гдѣ устанавливается общее направленіе заработной платы, какъ относительной доли рабочихъ въ общественномъ продуктѣ. Этими тремя пунктами Муръ старается освѣтить первый основной вопросъ въ проблемѣ заработной платы, вопросъ объ измѣненіяхъ и причинахъ измѣненій заработной платы, какъ доли рабочихъ въ создаваемомъ продуктѣ. Второй же вопросъ этой проблемы о распредѣленіи заработной платы между различными группами рабочихъ—Муръ разсматриваетъ въ особой (IV-ой) главѣ, говоря о высотѣ заработной платы въ связи съ ловкостью рабочихъ и различной, благодаря различнымъ степенямъ ловкости, производительностью труда.

Изслѣдуя своимъ методомъ вопросъ о долѣ рабочихъ, или отношеніи заработной платы къ общей цѣнности продукта, Муръ точно такъ же, какъ и въ вопросѣ о средствахъ существованія и standard of life, обращается къ французской статистикѣ. Но на этотъ разъ матеріаломъ для его анализа является тщательная работа Симіана о заработной платѣ въ каменноугольной промышленности Франціи (François Simiand: Le salaire des ouvriers des mines de charbon en France); лишь единственно эта вѣтвь промышленной жизни Франціи оказалась годной для метода Мура, такъ какъ лишь каменно-угольная статистика Франціи даетъ матеріалъ за много лѣтъ и о количествѣ занятыхъ рабочихъ, и о ихъ заработной платѣ, суточной и годовой, и о количествѣ производства, и о цѣнѣ, по которой былъ проданъ произведенный или добытый продуктъ.

Анализируя статистическимъ методомъ первый пунктъ, Муръ имѣетъ въ виду основное положеніе теоріи производительности, что норма заработной платы измѣняется вмѣстѣ съ измѣненіемъ предѣльной производительности труда. По мнѣнію Мура, этотъ теоретическій принципъ, если онъ соотвѣтствуетъ дѣйствительности, долженъ найти свое выраженіе въ томъ, что въ индустріяхъ съ преобладающей ролью труда въ производствѣ суточная норма общей суммы заработной платы занятыхъ рабочихъ въ своихъ колебаніяхъ и измѣненіяхъ будетъ болѣе или менѣе точно соотвѣтствовать колебаніямъ и измѣненіямъ цѣнности суточнаго продукта, приходящагося на одного рабочаго. Статистическій учетъ этого положенія облегчается для Мура тѣмъ, что онъ принимаетъ всецѣло положеніе проф. Кларка, по которому специфическій продуктъ каждой единицы труда равенъ продукту предѣльной единицы, а всѣ единицы труда въ любой данный моментъ одинаковы по своей производительности. Исходя

изъ этого, Муръ считаетъ вполнѣ допустимымъ принимать измѣненія средней цѣнности продукта, приходящагося на одного рабочаго за день, близкимъ приближеніемъ къ измѣненіямъ специфической производительности труда. Данныя Симіана даютъ Муру какъ разъ и среднюю суточную заработную плату за 1847—1902 гг., и среднюю цѣнность суточнаго продукта на одного рабочаго за тѣ же годы, полученную въ результатѣ дѣленія всей цѣнности годового продукта на число всѣхъ рабочихъ дней въ году.

Въ итогѣ обработки данныхъ Симіана своимъ методомъ проф. Муръ находитъ, что 1) существуетъ полное соотвѣтствіе между колебаніями средней суточной нормы заработной платы и колебаніями средней цѣнности дневного (суточнаго) продукта рабочаго и что 2) коэффиціентъ зависимости между процентнымъ измѣненіемъ нормы заработной платы и процентнымъ измѣненіемъ средней цѣнности суточнаго продукта на одного рабочаго представляетъ очень высокую величину, а именно: $r = 0{,}843$.

Второй пунктъ проблемы заработной платы съ точки зрѣнія теоріи производительности, освѣтить который пытается при помощи своего метода проф. Муръ. касается важнаго вопроса о колебаніяхъ относительной доли рабочаго въ производимомъ продуктѣ и объ отношеніяхъ между капиталомъ и трудомъ. При рѣшеніи этого вопроса приходится имѣть дѣло, по мнѣнію Мура, только съ индуктивными методами и оперировать не съ абсолютными, а съ относительными величинами. Въ первомъ случаѣ рѣчь шла о зависимости между заработной платой и цѣностью продукта, какъ абсолютными величинами; здѣсь же рѣчь идетъ о доляхъ, на которыя раздѣляется продуктъ въ процессѣ распредѣленія его между кооперирующими въ производствѣ агентами.

И въ данномъ случаѣ Муръ обращается къ матеріаламъ, разработаннымъ Симіаномъ, гдѣ даны: годы; отношеніе суточной заработной платы къ цѣнности суточнаго продукта, приходящагося на голову рабочаго; количество лошадиныхъ силъ—машинъ, примѣненныхъ въ данной индустріи; число занятыхъ рабочихъ; отношеніе лошадиныхъ силъ на 100 рабочихъ. Этотъ матеріалъ проф. Муръ анализируетъ тѣмъ же методомъ корреляціи и приходитъ къ слѣдующаго рода выводамъ: 1) измѣненія относительной доли рабочаго въ продуктѣ промышленности слѣдуютъ непосредственно за измѣненіями относительнаго количества силъ—машинъ, съ которыми рабочій работаетъ; 2) коэффиціентъ зависимости между долей рабочаго и количествомъ силъ—машинъ составляетъ: $r = 0{,}599$; 3) если считать, что количество силъ, содержащихся въ машинахъ, находитъ соотвѣтственное выраженіе въ количествѣ вложеннаго въ производство капитала, то колебанія доли рабочаго въ продуктѣ промышленности слѣдуютъ непосредственно за соотвѣтственными колебаніями относительнаго количества вложеннаго капитала.

Въ третьемъ пунктѣ, наконецъ, проф. Муръ касается важной, по его мнѣнію, предпосылки теоріи производительности, имѣющей отношеніе къ динамической экономикѣ, такъ какъ здѣсь рѣчь идетъ о заработной платѣ въ такомъ обществѣ, гдѣ условія и методы производства измѣняются и въ своемъ измѣненіи влекутъ за собой измѣненія и заработной платы. Вопросъ здѣсь идетъ объ общей тенденціи въ развитіи относительной доли рабочаго въ произведенномъ продуктѣ, въ связи съ отношеніемъ, въ какомъ комбинируются въ производствѣ трудъ и капиталъ. Въ виду недостатка матеріала, необходимаго для непосредственнаго анализа данной тенденціи, Муръ прибѣгаетъ къ косвеннымъ пріемамъ, пользуясь тѣми же

данными Симіана. Если, такъ разсуждаетъ онъ, вѣрно, что общее направленіе относительной доли рабочаго въ промышленномъ продуктѣ сводится къ тому, что эта доля растетъ вмѣстѣ съ увеличеніемъ относительной суммы капитала, съ которымъ рабочій работаетъ, то отсюда нужно заключить, что въ одной и той же промышленной вѣтви, съ одними и тѣми же способами производства, въ одной и той же мѣстности, доля рабочаго наиболѣе быстро растетъ тамъ, гдѣ быстрѣе всего увеличивается относительная сумма капитала, приходящагося на одного рабочаго. Изъ данныхъ Симіана Муръ выбираетъ два бассейна угольныхъ копей — Nord и Pas-de-Calais—съ одинаковыми методами эксплуатаціи каменнаго угля и притомъ смежныхъ, относительно которыхъ имѣются свѣдѣнія за продолжительный періодъ времени (1880—1903). Выводы, къ которымъ приходитъ Муръ на основаніи анализа этихъ данныхъ, вполнѣ подтверждаютъ, по его мнѣнію, принципъ теоріи производительности и сводятся къ слѣдующему: 1) общее направленіе въ развитіи относительной доли рабочихъ—повышаться тамъ, гдѣ замѣчается общая тенденція къ повышенію силъ—машинъ, приходящихся на голову рабочаго; 2) норма увеличенія въ общемъ развитіи заработной платы тѣмъ больше, чѣмъ больше норма увеличенія относительной суммы силъ—машинъ, съ которыми работаетъ рабочій.

Въ IV-ой главѣ проф. Муръ переходитъ ко второй изъ двухъ основныхъ сторонъ проблемы заработной платы, съ которыми приходится имѣть дѣло теоріи производительности, именно—къ вопросу о законахъ и причинахъ распредѣленія общей суммы заработной платы между отдѣльными членами рабочаго класса. Въ трактованіи этого вопроса Муръ всецѣло слѣдуетъ за проф. Маршалломъ. Послѣдній устанавливаетъ тенденцію въ распредѣленіи

заработной платы между рабочими, занятыми въ одинаковыхъ по трудности и смежныхъ по мѣсту профессіяхъ, не къ равенству, а пропорціонально производительности („efficiency“) рабочихъ, при чемъ подъ „efficiency“ Маршаллъ разумѣетъ балансъ физическихъ, умственныхъ и моральныхъ качествъ, сводящихся къ тому, что мы обыкновенно разумѣемъ подъ словами „общая расторопность и энергія“. Принимая положеніе Маршалла, проф. Муръ ставитъ своей спеціальной задачей подтвердить его статистически, на реальныхъ фактахъ современной промышленной жизни.

Въ цѣляхъ опредѣленія количественнаго отношенія между заработной платой и ловкостью рабочаго, Муръ обращается предварительно къ ряду гипотезъ. На первомъ мѣстѣ онъ выставляетъ гипотезу распредѣленія между представителями класса рабочихъ, состоящую въ томъ, что профессіонально-промышленная ловкость — расторопность и энергія распредѣляется согласно нормальному закону или закону Гаусса, по т. н. кривой Гаусса. Въ оправданіе этой гипотезы Муръ ссылается на работы Кеттлэ, продолженныя современными антропологами и біометриками, пришедшими къ тому выводу, что физическія качества распредѣляются по кривой Гаусса; съ другой стороны, изслѣдованія Гальтона показали, что умственныя м моральныя качества человѣка распредѣляются по тому же закону, какъ и физическія качества; на такой же предпосылкѣ основаны и изслѣдованія Пирсона объ умственныхъ качествахъ; а такъ какъ профессіонально-промышленная производительность зависитъ отъ физическихъ, моральныхъ и умственныхъ качествъ въ совокупности, которыя распредѣляются по закону Гаусса, то, согласно теоремѣ проф. Эджворта, что „если перемѣнная подчинена нормальному закону, то и функція этой перемѣнной также подчинена нормальному закону“, нужно заключить, что

и ловкость рабочихъ въ промышлѣнности распредѣляется по кривой Гаусса. Исходя изъ этой гипотезы, Муръ смотритъ на теорію, имѣющую дѣло съ установленіемъ закона и причинъ распредѣленія заработной платы между членами рабочей группы, какъ на дифференціальную теорію или дифференціальную гипотезу заработной платы, въ основѣ которой лежатъ четыре главныхъ положенія: 1) абочая сила въ странѣ съ различными видами промышленной дѣятельности есть сила различной производительности; 2) характеръ промышленной организаціи въ данный моментъ и въ данномъ мѣстѣ опредѣляетъ природу и степень раздѣла рабочихъ на группы различной производительности; двѣ наиболѣе основныхъ группы суть группы обученнаго и необученнаго труда; 3) работникъ съ наименьшей производительностью въ каждой группѣ получаетъ за работную плату соотвѣтствующую минимуму заработной платы въ данной группѣ; этотъ минимумъ не меньше наивысшей заработной платы, которая можетъ быть получена членомъ группы съ наименьшей производительностью въ другихъ формахъ занятій, которыя для него открыты; 4) наиболѣе производительные рабочіе въ группѣ получаютъ минимумъ заработной платы плюсъ еще нѣкоторое дополненіе, пропорціональное избытку ихъ производительности надъ производительностью наименѣе способнаго рабочаго въ той же группѣ.

Итакъ, Муръ допускаетъ, что распредѣленіе ловкости между широкой группой рабочихъ слѣдуетъ закону Гаусса. Этого, однако, еще весьма недостаточно для установленія закона распредѣленія заработной платы между рабочими различной производительности: законъ Гаусса является обобщеніемъ, примѣняемымъ къ безконечному числу измѣреній, между тѣмъ какъ статистика заработной платы имѣетъ дѣло съ конечными числами рабочихъ. Кромѣ того, согласно диффе-

ренціальной гипотезѣ, заработная плата распредѣляется между рабочими пропорціонально дифференціальной ловкости каждаго изъ нихъ въ отдѣльности. Но законъ Гаусса даетъ законъ распредѣленія ловкости для аггрегата рабочихъ: онъ не раскрываетъ того, какъ различаются другъ отъ друга индивиды въ этомъ аггрегатѣ. Является необходимымъ, поэтому, изъ закона Гаусса вывести такую формулу, которая была бы примѣнима къ конечной группѣ и которая бы выражала среднія различія ловкости между отдѣльными членами каждой группы. Съ цѣлью выведенія такой формулы, Муръ прибѣгаетъ къ особымъ пріемамъ, представляющимъ интересъ лишь для математиковъ, и иллюстрируетъ примѣненіе этихъ пріемовъ на данныхъ Франціи 1893 года (Salaires et durée du travail dans l'industrie française) для департамента Сены и на данныхъ заработной платы въ Массачузетсѣ (по Census of Manufactures 1905), находя въ томъ и другомъ случаѣ индуктивное подтвержденіе положенію, выставленному Маршалломъ. При этомъ, и въ томъ и другомъ случаѣ, Муръ имѣетъ дѣло лишь съ заработной платой взрослыхъ рабочихъ мужского пола въ мануфактурной промышленности, гдѣ конкурренція среди рабочихъ наиболѣе остра. Этимъ Муръ думаетъ ближе подойти къ одной изъ предпосылокъ, на которыхъ базируется дифференціальная гипотеза, именно къ предпосылкѣ совершенной конкурренціи рабочихъ.

Прослѣдивши на конкретныхъ данныхъ, что заработная плата движется pari passu по мѣрѣ роста производительности труда и что производительность труда обусловливается степенью и природой организаціи труда въ индустріи, Муръ переходитъ къ вопросу о зависимости между заработной платой и стачками (глава V). Нѣтъ ли между высотой заработной платы и силой рабочихъ организацій такой же зависимости, какъ и между заработной платой и производительностью труда? Можно ли установить какіе-нибудь экономическіе законы стачекъ?

Устанавливая связь между заработной платой и стачками, Муръ старается выяснить, во первыхъ, формы и степень вліянія трэдъ-юніоновъ на исходъ промышленныхъ конфликтовъ и, во вторыхъ, формы и степень вліянія на исходъ промышленныхъ конфликтовъ чисто экономическихъ законовъ. Матеріаломъ для изслѣдованія являются данныя о „Strikes and Lockouts“ въ Соединенныхъ Штатахъ, за время отъ 1881 по 1905 г., опубликованныя въ 21-омъ Annual Report of the Commissioners of labour, 1906, а также и вышеупомянутыя данныя Симіана. Эти данныя Муръ подвергаетъ анализу по методу корреляціи, примѣняя нѣкоторыя спеціальныя формулы, предложенныя Пирсономъ и приходитъ къ нѣкоторымъ весьма любопытнымъ выводамъ, относящимся, какъ къ вопросу о вліяніи на исходъ стачекъ рабочихъ организацій, такъ и къ вопросу о вліяніи на нихъ экономическихъ законовъ, подъ дѣйствіями которыхъ развиваются стачки. Въ первомъ случаѣ Муръ отмѣчаетъ, между прочимъ, слѣдующихъ три пункта: 1) результаты стачекъ, руководимыхъ рабочими организаціями болѣе благопріятны интересамъ рабочихъ, чѣмъ результаты стачекъ, не руководимыхъ рабочими организаціями; 2) чѣмъ выше степень контролированія промышленныхъ конфликтовъ рабочими организаціями, тѣмъ соотвѣтственно болѣе благопріятенъ интересамъ рабочихъ исходъ стачки, объявленной рабочими организаціями; 3) чѣмъ больше продолжительность стачки, тѣмъ соотвѣтственно менѣе благопріятенъ рабочимъ исходъ ея. Во второмъ случаѣ Муръ приходитъ, между прочимъ, къ слѣдующимъ выводамъ: 1) исходъ стачекъ находится въ тѣсной зависимости отъ вида причинъ, изъ-за которыхъ произошли стачки; 2)

наиболѣе значительныя изъ причинъ стачекъ были „за увеличеніе заработной платы“ и „за признаніе юніона и его устава“; 3) общее направленіе процента стачекъ „за увеличеніе заработной платы“ ко всему числу всѣхъ стачекъ было понижательное; общее направленіе процента стачекъ „за признаніе юніона“ ко всѣмъ стачкамъ было повышательное; 4) общее направленіе процента вполнѣ успѣшныхъ стачекъ „за увеличеніе заработной платы“ ко всему числу стачекъ „за увеличеніе заработной платы“ было понижательное; напротивъ, общее движеніе процента вполнѣ успѣшныхъ стачекъ „за признаніе юніона“ ко всѣмъ стачкамъ „за признаніе юніона“ было повышательное; 5) существуетъ обратная корреляція между процентными отклоненіями отъ общаго движенія процента стачекъ „за увеличеніе заработной платы“ ко всему числу стачекъ и процентными отклоненіями отъ общаго движенія процента стачекъ „за признаніе юніона“ къ общему числу стачекъ; 6) такая же обратная зависимость существуетъ и между процентными отклоненіями отъ общаго движенія процента успѣшныхъ стачекъ „за увеличеніе заработной платы“ и процентными отклоненіями отъ общаго движенія процента вполнѣ удавшихся стачекъ „за признаніе юніона“ ко всѣмъ стачкамъ „за признаніе юніона“; 7) результаты стачекъ изъ за общихъ причинъ, вліяющихъ на заработную плату и условія труда, стоятъ въ тѣсной связи съ процентными отклоненіями доли рабочаго въ продуктѣ отъ общаго движенія этой доли; исходъ стачки изъ за общихъ причинъ, вліяющихъ на заработную плату и условія труда, благопріятенъ рабочимъ, если доля рабочаго въ продуктѣ промышленности ниже общаго направленія этой доли и наоборотъ.

Наконецъ, въ послѣдней главѣ (VI) Муръ изслѣдуетъ зависимость между заработной платой и концентраціей промышленности. Здѣсь онъ касается отношенія объема предпріятія: 1) къ нормѣ заработной платы, 2) къ массѣ занятаго въ году рабочаго времени, 3) къ безпрерывности занятій и 4) къ длинѣ рабочаго дня. По первому пункту проф. Муръ находитъ, что, судя по итальянскимъ даннымъ, опубликованнымъ въ 1905 г., для текстильной промышленности, законъ измѣненія заработной платы вмѣстѣ съ возрастомъ рабочихъ, въ общихъ чертахъ, одинъ и тотъ же для предпріятій различнаго объема: замѣчается быстрый ростъ заработной платы къ максимуму между 25 и 35-лѣтнимъ возрастомъ, и быстрое паденіе въ болѣе позднемъ возрастѣ; кромѣ того, чѣмъ крупнѣе предпріятіе, тѣмъ выше заработная плата для всѣхъ возрастовъ; при этомъ, въ мелкихъ предпріятіяхъ—съ числомъ менѣе, чѣмъ 20 занятыхъ рабочихъ и отъ 20 до 29 рабочихъ—заработная плата рабочихъ старшаго возраста выше, чѣмъ заработная плата болѣе молодыхъ рабочихъ, въ то время какъ въ крупныхъ предпріятіяхъ имѣетъ мѣсто обратное; наконецъ, еще одно любопытное явленіе: въ крупныхъ предпріятіяхъ замѣчается болѣе быстрое паденіе отъ максимума заработной платы, чѣмъ въ мелкихъ; равнымъ образомъ, чѣмъ крупнѣе предпріятіе, тѣмъ ниже средній возрастъ занятыхъ въ немъ рабочихъ и тѣмъ меньше вообще „разсѣяніе“ отъ средняго возраста. Такія соотношенія устанавливаетъ проф. Муръ между объемомъ производства и измѣненіемъ заработной платы въ связи съ возрастомъ рабочихъ. Что же касается зависимости между объемомъ производства и заработной платой въ связи съ той или иной квалификаціей труда рабочихъ, то Муръ находитъ, что 1) крупныя предпріятія отбираютъ болѣе производительныхъ рабочихъ и что 2) вслѣдствіе примѣненія въ крупныхъ предпріятіяхъ болѣе крупнаго основного капитала, болѣе производитель-

ные рабочіе болѣе цѣнны въ крупныхъ предпріятіяхъ, чѣмъ въ мелкихъ.

По второму пункту Муръ, по тѣмъ же даннымъ итальянской статистики, приходитъ къ выводу, что чѣмъ крупнѣе промышленное заведеніе, тѣмъ больше въ немъ среднее число рабочихъ дней въ году. И здѣсь, какъ и въ первомъ случаѣ, Муръ имѣетъ дѣло лишь съ текстильной промышленностью. Тѣми же данными оперируетъ онъ, анализируя и связь между объемомъ промышленнаго заведенія и безпрерывностью занятій въ немъ, находя, что всюду, за исключеніемъ развѣ лишь шелковой промышленности, чѣмъ крупнѣе производство, тѣмъ безпрерывнѣе работы въ теченіе года и тѣмъ меньше колебанія въ занятіяхъ отъ мѣсяца къ мѣсяцу. Къ сожалѣнію, итальянскій матеріалъ, освѣщающій условія итальянской текстильной промышленности, съ которой имѣетъ дѣло проф. Муръ («La Donna Nell'Industria Italiana, Roma, 1905, опубликовано Ufficio del Lavoro) не даетъ никакихъ указаній относительно того, каковъ рабочій день въ различныхъ по объему производствахъ. Для рѣшенія вопроса о связи между высотой рабочаго дня и объемомъ производства, Муръ обращается, поэтому, къ французскимъ матеріаламъ, приходя къ выводу что, внѣ всякаго сомнѣнія, болѣе крупному производству соотвѣтствуетъ болѣе короткій день.

„Наше изслѣдованіе, — говоритъ Муръ, приведя всѣ эти данныя о зависимости между заработной платой и концентраціей промышленности, — приходитъ къ опредѣленному результату, что по мѣрѣ увеличенія объема промышленнаго предпріятія положеніе рабочаго улучшается по всѣмъ направленіямъ: его заработная плата растетъ, онъ занятъ большее число дней въ году, его занятость менѣе колеблется отъ мѣсяца къ мѣсяцу и, наконецъ, его часы труда въ сутки уменьшаются".

Изложенная попытка американскаго профессора установить законы заработной платы не представляетъ особаго интереса въ строго теоретическомъ отношеніи. Профессоръ Муръ ни строитъ какой-нибудь новой теоріи заработной платы, ни углубляетъ старыхъ теорій. Мы не находимъ у него никакихъ сколько-нибудь новыхъ и глубокихъ идей, которыя бы проливали новый свѣтъ на теоретическую проблему заработной платы и представляли высокій теоретическій интересъ въ разработкѣ ученія о заработной платѣ.

Равнымъ образомъ, тотъ статистическій матеріалъ, на которомъ Муръ строитъ свои выводы, подтверждающіе, по его мнѣнію, теоретическія положенія Маршалла и Кларка и подчеркивающіе въ его глазахъ полную научность теорій производительности, весьма недостаточенъ, односторонненъ и шатокъ для какихъ бы то ни было широкихъ обобщеній. Наиболѣе цѣнные для теоріи производительности выводы проф. Муръ черпаетъ изъ французскихъ матеріаловъ по каменно-угольной промышленности, обработанныхъ Симіаномъ и дающихъ статистическія свѣдѣнія за весьма продолжительный періодъ времени. Но каменноугольная промышленность, по внутренней конструкціи своего приизводства, по отношенію, существующему въ послѣднемъ между живымъ и прошлымъ трудомъ, по условіямъ состоянія техники и по многимъ другимъ основаніямъ не можетъ являться типической для современной крупно-капиталистической промышленности, и поэтому совершенно неправильно обобщать отношенія, существующія между трудомъ и капиталомъ въ каменноугольной промышленности, и по нимъ заключить объ общемъ характерѣ развитія отношеній, складывающихся въ современномъ капиталистическомъ хозяйствѣ вообще, какъ это дѣлаетъ Муръ. Въ данномъ случаѣ Муръ обращается къ каменноугольной промышленности потому, что въ

послѣдней живой трудъ играетъ преобладающую роль и, слѣдовательно, казалось бы, легче прослѣдить картину отношеній распредѣленія создаваемыхъ цѣнностей въ зависимости отъ производительности рабочихъ. На самомъ дѣлѣ, Муръ здѣсь забываетъ, что тамъ, гдѣ преобладающая роль въ производствѣ принадлежитъ капиталу, отношенія распредѣленія могутъ существенно измѣниться и пойти по иному направленію, чѣмъ они шли въ первомъ случаѣ, гдѣ преобладалъ живой трудъ.

Въ виду недостаточности тѣхъ статистическихъ матеріаловъ, которыми оперируетъ Муръ въ своей книгѣ и на основаніи которыхъ онъ строитъ свои выводы, представляется весьма не серьезно основаннымъ и тотъ оптимизмъ, который проявляетъ Муръ въ своихъ взглядахъ на относительное положеніе рабочаго класса въ развитіи капитализма. По даннымъ Симіана Муръ приходитъ къ выводу, что доля рабочаго въ производимомъ продуктѣ растетъ по мѣрѣ роста относительной доли капитала, вкладываемаго въ производство и приходящагося на одного рабочаго. Это положеніе признается охотно всѣми представителями теоріи производительности, не допускающей факта присвоенія капиталистами результатовъ труда рабочихъ въ современномъ капиталистическомъ обществѣ. И тѣмъ не менѣе положеніе это весьма сомнительно, особенно по скольку оно опирается только на данныя одной промышленной вѣтви, относящіяся къ одному виду добывающихъ производствъ Франціи. Тщательная разработка данныхъ, относящихся ко всему національному доходу Соединеннаго Королевства и его распредѣленія между рабочими и капиталистами, производившаяся Леви, Бакстеромъ, Гиффеномъ, Баули, Чіозой-Мони и др., показываетъ обратное: на родинѣ капитализма, въ странѣ съ наиболѣе ярко выразившимся капиталистическимъ характеромъ, доля рабочихъ въ національномъ дивидендѣ (и тѣмъ болѣе въ національномъ

продуктѣ) скорѣе падаетъ, чѣмъ растетъ: съ 45-47% къ началу 1860-ыхъ гг. она пала до 38% въ 1905—1908 гг. Это не значитъ, разумѣется, что доля рабочихъ падаетъ въ любой промышленной вѣтви, въ любомъ производствѣ. Вполнѣ возможно, что въ каменноугольной промышленности Франціи она и росла, но отсюда еще далеко до обобщенія этого частичнаго явленія на все капиталистическое хозяйство.

Интересъ книги Мура лежитъ однако въ другомъ. Интересъ и значеніе изслѣдованія Мура въ томъ, что оно является одной изъ первыхъ попытокъ примѣненія математической статистики къ труднѣйшимъ и сложнѣйшимъ теоретическимъ проблемамъ экономики. Если книга Мура и пришла къ весьма незначительнымъ по теоретической цѣнности выводамъ, то потому лишь, что экономическая статистика пока еще слишкомъ бѣдна и не даетъ достаточнаго матеріала для обработки и примѣненія его въ дѣлахъ освѣщенія теоретическихъ вопросовъ. Самый же методъ, которымъ пользуется при этой обработкѣ проф. Муръ, слѣдуя за работами лучшихъ статистиковъ-математиковъ, заслуживаетъ самаго глубокаго вниманія. Можно надѣяться, что математической статистикѣ предстоитъ въ недалекомъ будущемъ, когда статистическія данныя, обнимающія различныя стороны экономической жизни, получатъ надлежащій объемъ и строго научный характеръ, весьма важная роль въ экономической теоріи.

Рихардъ Шюллеръ.

Спросъ на рабочую силу [1].

Вопросъ о вліяніи спроса и предложенія на заработную плату до сихъ поръ подвергался изученію лишь въ самыхъ общихъ чертахъ. Все существенное, что мы знаемъ по этому вопросу, сводится къ тому, что при растущей потребности въ рабочей силѣ или при падающемъ предложеніи послѣдней заработная плата имѣетъ тенденцію подыматься, при обратномъ же отношеніи—падать. Этими крайне скудными свѣдѣніями о тѣхъ хозяйственныхъ двигательныхъ силахъ, отъ которыхъ зависитъ заработная плата, а значитъ и условія существованія громаднаго большинства населенія, не можетъ довольствоваться ни наука, ни практика.

Въ послѣднее время выдающіеся теоретики въ области экономической науки попытались глубже проникнуть въ одну часть этой проблемы, касающуюся спроса на рабочую силу. Цѣнность трудовыхъ услугъ для предпринимателя они разсматриваютъ по аналогіи съ цѣнностью хозяйственныхъ благъ, служащихъ для непосредственнаго удовлетворенія потребностей. Чѣмъ больше запасъ благъ, находящихся въ распоряженіи хозяйствующаго субъекта, тѣмъ больше потребностей онъ

[1]) Richard Schüller. Die Nachfrage nach Arbeitskräften. (Archiv für. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. XXXIII. Band, 1. Heft. Tübingen 1911). Статья эта дополнена, съ нѣкоторыми незначительными сокращеніями, другой статьей того же автора, составляющей съ первой неразрывное цѣлое, помѣщенной подъ названіемъ «Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte» (ibid., XXXIII. Band, 3 Heft). Менѣе значительныя примѣчанія въ той и другой статьѣ опущены, въ цѣляхъ сокращенія объема.

можетъ удовлетворить и тѣмъ ниже онъ будетъ оцѣнивать каждую отдѣльную единицу этого запаса. Съ этой точки зрѣнія цѣнность рабочей силы для предпринимателя тѣмъ меньше, чѣмъ больше занято у него рабочихъ. Такое толкованіе однако не соотвѣтствуетъ реальнымъ отношеніямъ, такъ какъ требуемая для веденія производства рабочая сила для предпринимателя представляетъ собою, какъ это мы увидимъ ниже, такой факторъ производства, который предприниматель оцѣниваетъ, за исключеніемъ немногихъ опредѣленныхъ случаевъ, какъ одно цѣлое. Послѣднее же обстоятельство имѣетъ громаднѣйшее значеніе для спроса на рабочихъ со стороны предпринимателей.

Кромѣ того, въ новыхъ теоретическихъ работахъ, которымъ очень многимъ обязана экономическая наука, мы встрѣчаемся съ однимъ положеніемъ, согласно которому цѣнность рабочей силы одинаковаго вида для всѣхъ предпринимателей опредѣляется якобы той наименьшей цѣнностью, которую имѣетъ рабочая сила какого-нибудь одного предпринимателя, и что эта предѣльная цѣнность единственно лишь и опредѣляетъ интенсивность спроса и вліяніе послѣдняго на заработную плату. Фактически, однако, рабочія услуги для каждаго предпринимателя въ отдѣльности имѣютъ различную цѣнность; отсюда именно и вытекаютъ тѣ различныя градаціи рабочей силы, которыя находятъ себѣ выраженіе какъ въ характерѣ спроса, такъ и въ его вліяніи на заработную плату.

Чтобы уяснить себѣ внутреннюю структуру спроса на рабочую силу, мы должны изслѣдовать моменты, отъ которыхъ зависитъ цѣнность трудовыхъ услугъ для предпринимателей; только такимъ путемъ мы можемъ найти тѣ хозяйственныя основы, на которыхъ зиждится спросъ и вліяніе его на заработную плату.

I. Цѣнность рабочей силы для предпринимателя.

1. Прибыль, какъ масштабъ цѣнности рабочей силы.

Рабочая сила каждаго субъекта ограничена и не примѣняется до предѣловъ удовлетворенія всѣхъ его потребностей. Въ стремленіи къ возможно болѣе полному удовлетворенію каждый примѣняетъ свои силы на дѣйствія для него наиболѣе важныя, воздерживаясь отъ менѣе важныхъ. Цѣнность этихъ трудовыхъ дѣйствій, которыя совершаетъ работникъ для удовлетворенія своихъ собственныхъ потребностей, опредѣлится силой этихъ потребностей. Такая непосредственная оцѣнка труда играла огромную роль въ натуральномъ хозяйствѣ, не знавшемъ обмѣна; и теперь еще она находитъ себѣ широкое распространеніе, имѣя силу для всѣхъ домашнихъ работъ частно-хозяйственнаго характера и для производства такихъ продуктовъ, которые потребляются въ собственномъ же хозяйствѣ. Широкая область хозяйственной дѣятельности регулируется такимъ образомъ соотношеніемъ, существующимъ между стремленіемъ къ удовлетворенію потребностей и необходимыми для этого усиліями. Если рабы, крѣпостные или слуги заняты въ домашнемъ хозяйствѣ, то цѣнность ихъ трудовыхъ услугъ опредѣлится потребностью ихъ господъ, удовлетвореніе которыхъ находится въ зависимости отъ примѣненія услугъ; жертва, которую долженъ приносить въ данномъ случаѣ господинъ, состоитъ однако уже не въ его личныхъ усиліяхъ, но въ издержкахъ на содержаніе или на оплату рабочей силы.

На ряду съ этими формами хозяйства развились производство опредѣленныхъ благъ на продажу—производство товарное, которое въ современной хозяйственной жизни привлекаетъ къ себѣ преобладающую и все болѣе и болѣе увеличивающуюся часть всей рабочей силы. Въ товарномъ производствѣ и въ товарномъ обмѣнѣ цѣнность рабочей силы. регулируется такими же цѣлями и стремленіями какъ и въ хозяйствѣ частномъ, но регулированіе здѣсь происходитъ не непосредственнымъ образомъ, такъ какъ и самъ предприниматель примѣняетъ рабочихъ здѣсь не непосредственно для удовлетворенія своихъ потребностей, но для полученія прибыли, и лишь эта послѣдняя даетъ ему возможность къ обладанію благами личнаго потребленія [1]).

Прибыль представляетъ собою разность между цѣной товара и издержками его производства. Цѣны, такъ же какъ и издержки производства, доступны для числового измѣренія и поэтому создаютъ возможность для вычисленій, образующихъ основу товарнаго производства и торговли. Въ разсчетахъ предпринимателя рабочая сила такой же факторъ производства, какъ и сырье, машины и другія средства производства; конечно, это факторъ живой, своеобразный; а это послѣдствіемъ своимъ имѣетъ то, что спросъ и предложеніе

---

[1]) Марксъ (Das Kapital, Hamburg 1894, I. S 582) принимаетъ за differentia specifica капиталистическаго производства то, что «рабочая сила въ немъ покупается не для того, чтобы услугами ея или продуктомъ, ею создаваемымъ, удовлетворялись личныя потребности покупателя»; цѣль ею скорѣе «производство прибавочной цѣнности». Зомбартъ (Der kapitalistischer Unternehmer. Archiv für Sozialwissenschaft 1909 стр. 707) говоритъ, «что приходъ и расходъ въ главной книгѣ предпріятія заключается съ остаткомъ въ пользу капиталистическаго предпринимателя; въ этомъ заключается весь успѣхъ, такъ же какъ и все содержаніе капиталистически организованныхъ предпріятій».

— Менгеръ въ своихъ «Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre (Wien 1871) впервые указалъ, что цѣнность и цѣна товаровъ регулируются удовлетвореніемъ потребностей потребителями и что цѣнность средствъ производства выводится изъ цѣнности товаровъ, такъ что даже цѣнность средствъ производства регулируется однимъ и тѣмъ же закономъ цѣнности.

развивается на рабочемъ рынкѣ существенно иначе, чѣмъ при образованіи цѣнъ другихъ средствъ производства. На ряду съ этимъ, однако, и трудовыя услуги оцѣниваются соразмѣрно ихъ значенію для прибыли.

Предприниматель считается лишь съ тою платой, которую онъ долженъ уплатить, чтобы завербовать себѣ рабочихъ, которыхъ онъ и примѣняетъ въ цѣляхъ полученія ожидаемой прибыли. Получающаяся такимъ образомъ сумма образуетъ одну статью его расходовъ, которую онъ сопоставляетъ съ предполагаемыми доходами. Если въ конечномъ результатѣ предпріятіе оказывается доходнымъ, то это значитъ, что цѣны средствъ производства плюсъ заработная плата не превышаютъ цѣнности этихъ факторовъ производства для предпринимателя.

Учетъ доходовъ и расходовъ, который производится весьма различными способами, составляетъ одну изъ важнѣйшихъ и труднѣйшихъ задачъ предпринимателя; этотъ учетъ часто бываетъ весьма ненадеженъ, особенно въ мелкихъ производствахъ, которыя работаютъ безъ всякой бухгалтеріи, по традиціи, выработанной привычкой и опытомъ. Но даже и наивозможно точныя вычисленія заключаютъ въ себѣ источникъ безчисленныхъ ошибокъ: цѣны сырыхъ матеріаловъ часто испытываютъ непредвидѣнныя измѣненія; амортизація основного капитала можетъ быть учтена лишь приблизительно, такъ какъ она зависитъ отъ развитія техники и другихъ неизвѣстныхъ моментовъ; съ другой стороны, цѣны товаровъ могутъ быть опредѣлены, во время производственнаго процесса, во многихъ случаяхъ лишь приблизительно. Всякій учетъ поэтому содержитъ въ себѣ много произвольныхъ моментовъ. Если балансъ, служащій провѣркой правильности учета, обнаруживаетъ убытокъ, то значитъ цѣны

средствъ производства и трудовыхъ услугъ были выше, чѣмъ ихъ цѣнность для предпринимателя. Послѣдній не рѣдко однако будетъ вести свое дѣло даже и въ томъ случаѣ, если онъ предполагаетъ убытокъ, въ надеждѣ на покрытіе этихъ убытковъ будущей прибылью. Доходность многихъ предпріятій, а поэтому также и цѣнность средствъ производства можетъ быть установлена только въ среднемъ за нѣсколько лѣтъ. Но трудность и неточности вычисленій ничуть не препятствуютъ тому что рабочіе нанимаются и примѣняются въ дѣло на основѣ именно этихъ вычисленій и что цѣнность ихъ опредѣляется прибылью, зависящей отъ ихъ примѣненія.

Все это представляетъ собою одинъ изъ важнѣйшихъ шаговъ къ планомѣрному объясненію хозяйственныхъ отношеній, которыми характеризуется наша экономическая жизнь (Sombart, ibid., стр. 714 SS.). Крестьянка, работающая для потребностей своего домашняго хозяйства, сравниваетъ тѣ усилія, которыя ей причиняетъ пряденье и тканье каждаго куска полотна, со своею потребностью въ этомъ полотнѣ; механическая ткацкая, сопоставляетъ наприм., 5 милл. кронъ расходовъ, потраченныхъ на сырье, заработную плату, амортизацію и т. д., съ $5^1/_2$ милл. доходовъ, ожидаемыхъ отъ продажи товара. Такимъ образомъ, процессъ оцѣнки происходитъ путемъ числового вычисленія; онъ безличенъ и сводится обыкновенно къ безконечнымъ отношеніямъ, которыми взаимно связаны хозяйствующіе субъекты. Въ непосредственной связи съ этимъ стоитъ быстрое повсемѣстное развитіе денежно-хозяйственнаго обращенія, производства съ участіемъ труда, развитія крупной промышленности и все болѣе и болѣе разростающагося товарнаго обмѣна. Точная оцѣнка рабочей силы является одной изъ предпосылокъ и важнымъ вспомогательнымъ средствомъ для укрѣпленія позиціи предпринимателя; она

позволяетъ ему примѣнять большія массы рабочей силы и капитала въ цѣляхъ полученія прибыли, на чемъ въ наше время покоится соціальная мощь господствующихъ въ экономическомъ отношеніи классовъ; оцѣнка трудовыхъ услугъ по удовлетворяемымъ при посредствѣ этихъ услугъ потребностямъ отвѣчала укрѣпленію хозяйственной мощи, устанавливавшейся благодаря военному и политическому превосходству въ системахъ рабства, крѣпостничества, подданства.

Измѣреніе цѣнности факторовъ производства, включая сюда и рабочую силу, по предполагаемой и ожидаемой прибыли, приводитъ далѣе къ сложному приспособленію трудовыхъ дѣйствій человѣчества къ его потребностямъ. Оно позволяетъ существовать многочисленнымъ кружевникамъ въ Швейцаріи и Форарльбергѣ, хотя они и работаютъ эти кружева для потребностей богатыхъ американокъ. Точный, соразмѣрно цѣнности, учетъ средствъ производства является предпосылкой для примѣненія въ производствѣ быстро наростающихъ массъ рабочаго населенія и для расширенія производства самаго разнообразнаго вида благъ.

Такъ какъ современная хозяйственная жизнь имѣетъ своею главною цѣлью полученіе прибыли, то размѣръ и развитіе производства зависитъ отъ того, какъ предприниматели использовываютъ имѣющіяся у нихъ надежды на прибыль. Если эти надежды они преувеличиваютъ или не дооцѣниваютъ имѣющіяся возможности, то соотвѣтствующая отрасль производства будетъ нераціонально разростаться или нераціонально же сокращаться, вслѣдствіе чего происходятъ колебанія и кризисы. Если существуетъ недостатокъ въ предпринимателяхъ, или въ предпринимательскомъ духѣ, или же въ техническихъ и коммерческихъ талантахъ, то возможности въ расширеніи производства остаются неиспользованными, отчего страдаютъ какъ рабочіе, такъ и

потребители; часто такой же результатъ наступаетъ и вслѣдствіе того, что предприниматели ожидаютъ больше прибыли, чѣмъ позволяетъ размѣръ производства. Съ оцѣнкой рабочей силы по размѣрамъ ожидаемой прибыли, тѣсно связаны, наконецъ, противоположность интересовъ и борьба за распредѣленіе дохода, рѣзко раздѣляющая предпринимателей и рабочихъ на два враждебныхъ лагеря.

2. Учетъ общей суммы цѣнности рабочей силы.

а) Почему цѣнность отдѣльной единицы рабочей силы не подлежитъ учету?

Предприниматели обыкновенно не учитываютъ цѣнности отдѣльныхъ рабочихъ. Конечно, вмѣстѣ съ общей суммой расходовъ и доходовъ они учитываютъ и издержки, а также и цѣну каждой единицы продукта; но доля общей суммы заработной платы всѣхъ рабочихъ, падающая на производство этой единицы продукта, составляетъ лишь одну статью всѣхъ издержекъ, затраченныхъ на нее. Цѣнность отдѣльной единицы рабочей силы уже потому не можетъ найти себѣ опредѣленнаго выраженія, что, съ одной стороны, большинство рабочихъ почти всегда неразрывно связаны другъ съ другомъ въ производствѣ единицы продукта, и что, съ другой стороны, каждый рабочій принимаетъ участіе въ производствѣ большей части товара. Цѣль учета сводится лишь къ изслѣдованію доходности различныхъ единицъ продукта, позволяющему повести производство по пути возможно большей доходности. Цѣнность каждой единицы рабочей силы въ отдѣльности не можетъ вслѣдствіе этого быть учтена. Причины того, что предприниматели не пытаются вообще учитывать этой цѣнности, лежатъ не въ недостаткахъ ихъ коммерческихъ методовъ, а въ томъ, что такіе учеты не имѣли бы для нихъ въ большинствѣ случаевъ никакого практическаго значенія.

Если кто-либо примѣняетъ рабочую силу въ своемъ домашнемъ хозяйствѣ, онъ старается направить ее на самыя важныя для него работы; если присоединяется въ этомъ хозяйствѣ еще вторая и третья рабочія единицы, то эти послѣднія выполняютъ уже менѣе важныя услуги. Чѣмъ больше рабочей силы занято въ домашнемъ хозяйствѣ, тѣмъ менѣе важныя потребности могутъ найти себѣ удовлетвореніе. Цѣнность рабочей силы падаетъ по мѣрѣ роста массы трудовыхъ дѣйствій, предназначенныхъ для использованія работодателемъ. Если, наприм., плата и содержаніе горничной обходится въ 1500 марокъ, то работодатель можетъ найти, что вторая горничная не имѣетъ уже для него такой цѣнности; онъ довольствуется одной. Равнымъ образомъ, соотношеніе между цѣнностью рабочаго и заработной платой должно быть такое же, какъ и между цѣнностью рабочей силы и ея массой, находящейся въ распоряженіи предпринимателя.

Разъ можетъ идти рѣчь объ аналогіи между цѣнностью рабочихъ силъ, примѣненныхъ въ домашнемъ хозяйствѣ, и цѣнностью рабочей силы, примѣняемой въ промышленности, какъ средства производства, то слѣдовало бы ожидать, что предприниматель съ 2 рабочими получитъ больше прибыли, хотя и не ровно вдвое больше, чѣмъ предприниматель съ однимъ рабочимъ. Фактически происходитъ однако совершенно иное. Для веденія каждаго производства приходится примѣнять опредѣленное число рабочихъ; самое мелкое производство будетъ нуждаться лишь въ одномъ рабочемъ, наиболѣе же крупныя—въ тысячахъ рабочихъ. Океанскій пароходъ не можетъ совершать рейсы съ однимъ матросомъ, машино-строительная фабрика не можетъ работать съ немногими рабочими. Количество рабочей силы, которое не достаточно для хозяйственнаго веденія существующаго или основываемаго предпріятія, не имѣетъ для даннаго предпріятія вообще никакой цѣнности. Доля участія каждаго рабочаго въ отдѣльности въ результатѣ предпріятія обыкновенно не можетъ быть опредѣлена, потому что услуги рабочихъ взаимно обусловлены, дополняютъ одна другую и приводятъ къ техническому и хозяйственному результату лишь въ своей общей связи и совокупномъ взаимодѣйствіи. Для громаднаго большинства рабочихъ учетъ цѣнности, которую вноситъ каждый рабочій въ отдѣльности въ общую массу продукта, неосуществимъ.

Число рабочихъ на многихъ предпріятіяхъ, однако, въ извѣстной степени и въ извѣстномъ смыслѣ эластично, такъ что предпріятія могутъ продолжать вести дѣло даже и тогда, когда предприниматель не находитъ всѣхъ рабочихъ, которыхъ онъ хотѣлъ бы приставить въ дѣло. Существуетъ, поэтому, „послѣдняя часть“ рабочей силы, безъ которой производство можетъ существовать. Возникаетъ теперь вопросъ, важно ли для предпринимателей и, если важно, то въ какихъ случаяхъ, учитывать цѣнность этой отдѣльной части своихъ рабочихъ. Этимъ мы должны здѣсь внимательно заняться, потому что моменты, заставляющіе предпринимателей оцѣнивать рабочую силу лишь въ ея общей массѣ или ея отдѣльныя части, разрозненныя отъ цѣлаго, имѣютъ огромное значеніе для спроса на трудъ и для опредѣленія заработной платы.

Обыкновенно недохватъ части требуемыхъ для использованія отношеній производства и сбыта рабочихъ имѣетъ своимъ послѣдствіемъ ограниченіе производства. При этомъ, конечно, предполагается, что фактически предприниматели примѣняютъ менѣе рабочихъ услугъ, сравнительно съ тѣмъ, что требуется имъ; но, и обладая меньшимъ числомъ рабочихъ, они настолько увеличиваютъ объемъ рабочихъ услугъ, что устраняютъ благодаря этому убыль. Необходимо далѣе

обратить вниманіе на то, что мы имѣемъ дѣло здѣсь не съ тѣмъ ограниченіемъ производства, которое бываетъ при неблагопріятной конъюнктурѣ или благодаря картелямъ, но лишь съ такимъ ограниченіемъ, которое наступаетъ вслѣдствіе недостатка части рабочихъ, требуемыхъ для болѣе полнаго использованія отношеній производства и сбыта. Этотъ недостатокъ въ числѣ рабочихъ обыкновенно долженъ сопровождаться непропорціональнымъ пониженіемъ прибыли и именно по слѣдующимъ основаніямъ:

Недостатокъ части требуемой рабочей силы обыкновенно не только вызываетъ ограниченіе производства, но часто ведетъ даже къ уклоненію отъ раціональнаго веденія дѣла; не въ полной степени проводится раздѣленіе труда; тормозится проведеніе производственнаго плана, рабочіе не могутъ работать гармонично рука въ руку; создаются затрудненія при использованіи нѣкоторыхъ приспособленій; меньшая потребность въ сырыхъ матеріалахъ и полуфабрикатахъ приводитъ къ потерѣ на цѣнахъ при закупкахъ; нельзя использовать благопріятную конъюнктуру и т. д. Но главнѣйшее и болѣе рѣшающее значеніе лежитъ въ повышеніи общихъ издержекъ производства, наступающимъ благодаря ограниченію производства.

Каждое предпріятіе считается съ опредѣленнаго рода издержками общаго характера, къ которымъ принадлежитъ: уплата процентовъ на занятый капиталъ и амортизація капитала, вложеннаго въ постройки, машины и другія сооруженія, или издержки на аренду и наемную плату; издержки на двигательную силу; издержки на рекламу, налоги, страхованіе отъ огня и разные другіе страховые взносы; жалованье завѣдующимъ и другимъ служащимъ, продавцамъ, инженерамъ, химикамъ, чертежникамъ, комивояжерамъ; плата кочегарамъ, сторожамъ и т. д.; освѣщеніе и отопленіе

ремонтъ, передвиженіе, дороги, телефонъ и много другихъ расходовъ, смотря по роду предпріятія.

Эти издержки не измѣняются или по крайней мѣрѣ относительно не измѣняются, независимо отъ того, ограничивается ли производство или же расширяется до полнаго использованія всего производственнаго аппарата.

Въ своихъ разсчетахъ предприниматель къ основнымъ расходамъ нерѣдко причисляетъ и такіе, которые растутъ или падаютъ параллельно съ размѣрами производства; таковы, напримѣръ, издержки на вспомогательные матеріалы—гвозди, клей, рогожу на мебельныхъ фабрикахъ,—далѣе суммы, идущія на страхованіе рабочихъ и т. д. Эти расходы входятъ въ счетъ вмѣстѣ съ общими издержками производства, потому что выдѣлить ихъ въ отдѣльныя статьи при общемъ учетѣ, было бы весьма труднымъ дѣломъ; но въ хозяйственномъ отношеніи они однако не могутъ быть разсматриваемы, какъ общія издержки производства. Въ числѣ общихъ издержекъ производства имѣются такія, которыя постоянны и неизмѣнны, какъ наприм., процентъ и амортизація всего вложеннаго въ производство капитала, содержаніе завѣдующимъ и служащему персоналу. Эта составная часть всѣхъ издержекъ производства падаетъ лишь въ томъ случаѣ, если ограниченіе производства идетъ такъ далеко, что, благодаря этому, освобождаются постройки и примѣняются на другія цѣли, служащіе дѣлаются ненужными и поэтому разсчитываются. Другія части общихъ издержекъ производства непостоянны и измѣняются всякій разъ по мѣрѣ измѣненія объема производства, хотя и въ меньшей степени, чѣмъ послѣдній; сюда относятся издержки на пересылку образцовъ товара на ткацкихъ фабрикахъ, расходы на смазочныя масла и т. д. Расходы на обработанное сырье и полуфабрикаты, а также и на заработную плату въ общемъ

тѣмъ выше, чѣмъ больше производство; тѣмъ не менѣе, однако, расширеніе производства очень часто позволяетъ лучшее использованіе рабочей силы и матеріаловъ, что во многихъ отрасляхъ промышленности чрезвычайно сильно вліяетъ на издержки пронзводства. Такъ напр., на желѣзодѣлательныхъ заводахъ расходы на заработную плату и топливо, приходящіеся на одну тонну стали, падаютъ по мѣрѣ роста производства [1]); потребленіе красокъ и общая сумма заработной платы въ набойныхъ мастерскихъ 25 хлопчатобумажныхъ фабрикъ непропорціонально меньше, если больше изготовляется кусковъ матеріи одного и того же сорта; то же самое и на ткацкихъ фабрикахъ: тѣмъ меньше идетъ на краску, чѣмъ больше окрашивается пряжи одинаковаго качества.

Общія издержки въ различныхъ вѣтвяхъ производства и въ каждомъ производствѣ въ отдѣльности каждой данной вѣтви очень различны какъ по виду, такъ и по размѣрамъ, но всегда имѣютъ большое значеніе. Ихъ учетъ представляетъ труднѣйшую часть *всѣхъ* разсчетовъ и для веденія дѣла играетъ огромную роль. Произведенныя мною обслѣдованія значительнаго числа крупно-промышленныхъ, ремесленныхъ и сельско-хозяйственныхъ предпріятій показали, что общія издержки необходимыя на производство и сбытъ товаровъ, составляютъ всегда большую часть *всѣхъ* расходовъ. Точнѣе ихъ можно опредѣлить, если предварительно отбросить то, что пошло на сырье и полуфабрикаты, такъ какъ общія издержки по отношенію къ издержкамъ производства меньше, если перерабатываются болѣе дорогіе

[1]) Report of the Tariff commission, I London 1904, § 56. При увеличеніи недѣльной выдѣлки съ 2200 до 3100 тоннъ стали издержки на тонну падаютъ съ 17 шил. $2^1/_2$ пенс. до 14 s. $5^1/_4$ d. причемъ на заработную плату приходится сокращеніе въ 2 s. $9^1/_4$ d. на топливо 2 s. 2 d., на управленіе—1 s.

матеріалы, какъ шёлкъ и каучукъ, чѣмъ если перерабатываются болѣе дешевыя, какъ дерево или глина. Если отбросить матеріалы, получается опредѣленное отношеніе между общими издержками и заработной платой. При учетахъ расходовъ для австрійской промышленности я нашелъ, что общія издержки на ткацкихъ фабрикахъ и машиностроительныхъ заводахъ тоже всегда не меньше общей суммы заработныхъ платъ, и нерѣдко превышаютъ послѣднюю вдвое. На цементныхъ, сахарныхъ и солодовыхъ заводахъ, мукомольныхъ и химическихъ заводахъ, гдѣ постоянныя части общихъ расходовъ играютъ неравномѣрно бо́льшую роль, чѣмъ заработная плата, общіе расходы превышаютъ втрое, вчетверо и впятеро сумму заработной платы. Въ предпріятіяхъ *ремесленическаго* типа отсутствуютъ расходы на содержаніе служащаго персонала, и дѣятельность предпринимателя, играющая большую роль сравнительно съ незначительнымъ объемомъ производства, не принимается въ разсчетъ и не составляетъ статьи общихъ издержекъ; тѣмъ не менѣе въ мелкихъ производствахъ неизмѣнныя издержки, въ числѣ которыхъ стоятъ на первомъ мѣстѣ плата за наемъ мѣста, орудія и инструменты, ссудные проценты и налоги, какъ постоянныя издержки, большей частью относительно весьма значительны. Общія издержки сельско-хозяйственныхъ предпріятій въ среднемъ, какъ показываютъ безчисленныя вычисленія, представляютъ собою болѣе важный факторъ издержекъ производства, чѣмъ заработная плата. Такое отношеніе устанавливается въ зависимости, главнымъ образомъ, отъ вида производства; такъ, заработная плата играетъ въ простомъ пастушечьемъ хозяйствѣ менѣе значительную роль, въ земледѣліи и въ смѣшанномъ хозяйствѣ нѣсколько бо́льшую роль, въ огородничествѣ и плодоводствѣ, въ хмелеводствѣ и винодѣліи—преобла-

дающую роль. (См. напр., B. Golz Landwirtschaftliche Taxationslehre, Berlin 1892 стр. 466 ff.).

Сколько-нибудь полная статистика издержекъ производства въ промышленности имѣется только въ Соединенныхъ Штатахъ Америки. Цензъ 1905 г. опредѣлилъ общую цѣнность промышленныхъ продуктовъ, произведенныхъ за послѣдній передъ цензомъ годъ, въ 14.802 милліона долларовъ. За вычетомъ переработанныхъ сырыхъ матеріаловъ и полуфабрикатовъ, получается сумма цѣнности въ 6743 милліона. Изъ этой суммы 2611 милліоновъ падаетъ на заработную плату; къ общимъ издержкамъ производства принадлежитъ сумма приблизительно въ 574 милліона долларовъ на содержаніе служащаго персонала, 59 милліоновъ на налоги, 1251 милліонъ въ видѣ расходовъ на аренду и наемъ, ремонтъ, проценты въ уплату займовъ, торговую агентуру, рекламу и т. д. Остальныя 2248 милліоновъ точно также въ большей своей части представляютъ общія издержки, а именно, идутъ, главнымъ образомъ, на амортизацію и использованіе капитала предпріятій.

Данныя ценза свидѣтельствуютъ такимъ образомъ о томъ, что общія издержки въ американской индустріи представляютъ собою значительно большую часть всѣхъ издержекъ производства, чѣмъ издержки на заработную плату. Въ отдѣльныхъ промышленностяхъ отношенія конечно весьма различны. Хотя цифры, наряду съ упомянутыми, требуютъ еще нѣкоторыхъ исправленій, но относительное различіе получается однако правильное: только въ стеклянно-дѣлательной и хлопчато-бумажной промышленности заработная плата выше, чѣмъ общія издержки; въ остальныхъ отрасляхъ текстильной промышленности и на желѣзо-дѣлательныхъ заводахъ, а также и на машиностроительныхъ заводахъ общія издержки весьма не существенно лишь выше, чѣмъ заработная плата; на химическихъ фабрикахъ онѣ превышаютъ заработную плату уже вдвое; на сахарно-рафинадныхъ и керосино - рафинадныхъ заводахъ, а также и въ крупныхъ типографіяхъ съ сложными машинами втрое, на пивоваренныхъ заводахъ и мукомольняхъ—вчетверо.

Если какое-нибудь предпріятіе не въ состояніи произвести части товаровъ, которую оно могло бы имѣть при данныхъ условіяхъ сбыта и производства, вслѣдствіе недостаточнаго обезпеченія рабочей силой или матеріаломъ для производства, то его общія издержки не сокращаются, или же сокращаются относительно менѣе, чѣмъ сокращается производство. Въ этомъ случаѣ единица массы производства имѣла бы въ себѣ болѣе значительную долю общихъ издержекъ; вслѣдствіе чего прибыль будетъ не пропорціональна съ общими издержками и тѣмъ выше, чѣмъ выше послѣднія.

Такой результатъ наступаетъ и при сокращеніи предпріятія, находящемъ себѣ мѣсто вслѣдствіе неблагопріятной конъюнктуры; но въ этомъ случаѣ, тѣ потери, которыя получаются благодаря отсутствію сбыта части произведенныхъ товаровъ, нерѣдко больше, чѣмъ тотъ убытокъ, который наступаетъ благодаря обремененію производства несоразмѣрно высокими общими издержками. Равнымъ образомъ, картельныя организаціи, поскольку онѣ въ состояніи повышать товарныя цѣны, могутъ свою прибыль повысить болѣе, чѣмъ уменьшитъ эту прибыль сокращеніе производства. Въ нашемъ случаѣ, однако, къ причинамъ, измѣняющимъ движеніе прибыли въ обратномъ направленіи, помимо непропорціональнаго соотношенія между производствомъ и общими издержками, присоединяется и непосредственное затрудненіе въ использованіи той части товарной массы, которая не производится вслѣдствіе сокращенія дѣла. Ткацкая фабрика, наприм., производитъ съ 500 рабочихъ 15000 единицъ товара. Она вклады-

ваетъ въ это производство, предположимъ, 5 мил. марокъ и получаетъ 500.000 марокъ прибыли, причемъ издержки производства составляютъ сумму въ $4^1/_2$ милліона, изъ которыхъ 1 милліонъ падаетъ на общія издержки, $3^1/_2$ на остальныя. Если отсутствуетъ въ этомъ предпріятіи 100 рабочихъ, т. е. 20%, и поэтому ткацкая фабрика можетъ выработать всего лишь 12.000 единицъ продукта, т. е. на 20% менѣе, то поступленія на данной фабрикѣ уменьшатся на 20%, ея основныя издержки производства на 10%, а остальныя издержки на 20%. Такимъ образомъ, въ данномъ случаѣ поступленія выразятся въ суммѣ 4 милл., общія издержки производства 900.000 мар., остальныя издержки—2,8 милл., такъ что прибыль выразится въ суммѣ 300.000. Сокращеніе прибыли составляетъ 40%, въ то время какъ производство и число рабочихъ сокращается всего лишь на 20%. Я умышленно привелъ цифровой примѣръ, но въ большинствѣ случаевъ результаты сокращенія предпріятія существенно рѣзче.

Отъ использованія послѣдней частицы трудовыхъ услугъ, какъ средствъ производства вообще, по приведеннымъ основаніямъ получается обыкновенно непропорціонально высокая часть прибыли. Этотъ фактъ стоитъ какъ будто бы въ противорѣчіи съ „законом падающей производительности почвы“. На самомъ дѣлѣ онъ и въ сельскомъ хозяйствѣ имѣетъ такую же силу, какъ и для всякой другой вѣтви производства. Безъ всякаго сомнѣнія, доходность земли до извѣстнаго предѣла поднимается въ такой же или въ болѣе высокой степени, чѣмъ затраты труда и капитала. Этотъ предѣлъ много эластичнѣе, чѣмъ раньше предполагалось, и расширяется съ измѣненіемъ техники и средствъ сообщенія. Если у сельскаго хозяина отсутствуетъ часть рабочихъ, необходимая для того, чтобы довести обработку даннаго участка до такой степени интенсивности, до которой доходность земли будетъ прогрессивно возрастать, то послѣдняя уменьшится на много болѣе, чѣмъ это соотвѣтствовало бы числу недостающихъ рабочихъ.

Вопросъ лежитъ однако не столько въ технической, сколько въ хозяйственной доходности, которая, вслѣдствіе уменьшенія числа рабочихъ, можетъ колебаться еще много болѣе, чѣмъ первая. Если сельскій хозяинъ будетъ вынужденъ перейти отъ плодоперемѣннаго хозяйства къ трехпольному хозяйству, какъ требующему менѣе рабочихъ, отъ свекловичной культуры или огородничества къ зерновой культурѣ, то это чрезвычайно отразится на уменьшеніи его прибыли. Равнымъ образомъ, могутъ наступить и въ сельскомъ хозяйствѣ серьезныя затрудненія вслѣдствіе недостатка въ рабочихъ, такъ какъ сельскій хозяинъ, напр., не можетъ въ этомъ случаѣ держать въ соотвѣтствующемъ количествѣ скота, рядъ продуктовъ онъ не достаточно используетъ, не доберетъ полнаго урожая при жатвѣ, вслѣдствіе чего общее поступленіе у него часто не только уменьшается, но и получается убытокъ.

Большую роль играютъ въ сельскомъ хозяйствѣ и общія издержки. Покупная цѣна участка, проценты по займамъ, издержки и амортизація капитала вложеннаго въ постройки и другія сооруженія, расходы на страхованіе отъ огня и градобитія, налоги и податные сборы,—все это не сокращается при примѣненіи меньшаго числа рабочихъ сравнительно съ тѣмъ, что требуется; другіе же расходы, какъ напр., содержаніе служащихъ въ болѣе крупныхъ имѣніяхъ и расходы на орудія падаютъ, но не въ такомъ отношеніи какъ число рабочихъ,

Въ общемъ итогѣ мы приходимъ къ слѣдующему: если въ предпріятіи отсутствуетъ часть рабочихъ требуемыхъ по состоянію рынка сбыта и условіямъ

производства, то прибыль, благодаря происходящимъ вслѣдствіе этого потерямъ, какъ въ техническомъ, такъ и коммерческомъ отношеніи, въ особенности же благодаря возростанію общихъ издержекъ производства на единицу продукта падаетъ въ болѣе сильной степени, чѣмъ происходитъ сокращеніе рабочихъ.

Это фактъ въ общемъ хорошо извѣстный всякому предпринимателю и для развитія предпріятія имѣющій большое значеніе; на практикѣ онъ однако часто остается безъ должнаго вниманія, благодаря чему результаты предпріятія значительно ухудшаются. Вообще же предприниматель знаетъ, что уже ради своихъ общихъ издержекъ онъ долженъ развить извѣстный оборотъ, чтобы работать съ доходомъ, и что онъ понесетъ несоразмѣрно большой убытокъ, если будетъ вынужденъ ограничить свое производство, въ виду недостатка рабочихъ силъ или матеріаловъ.

Для предпринимателя, который можетъ приставить къ дѣлу 200 рабочихъ, эти 200 рабочихъ цѣнны, поэтому, не вдвое больше, чѣмъ 100 рабочихъ; но цѣнность ихъ значительно выше. Нерѣдко 100 рабочихъ не имѣютъ для него никакой цѣнности, такъ какъ производство съ такимъ числомъ рабочихъ можетъ давать лишь убытокъ. Можно отсюда сдѣлать выводъ, что вторая сотня рабочихъ имѣетъ цѣнность выше, чѣмъ первая сотня. Такой выводъ однако не соотвѣтствовалъ бы дѣйствительному положенію вещей, такъ какъ болѣе высокая цѣнность возникаетъ лишь въ результатѣ взаимодѣйствія между всѣми 200 рабочими и связана съ ними, какъ съ однимъ цѣлымъ. Предприниматель поэтому оцѣниваетъ рабочую силу не каждую въ отдѣльности, а въ цѣломъ.

Въ нѣкоторыхъ опредѣленныхъ случаяхъ то же самое происходитъ и съ цѣнностью благъ, служащихъ для непосредственнаго удовлетворенія потребностей.

Такъ напр., цѣнность трехтомнаго сочиненія превосходитъ тройную цѣнность одного тома, взятаго въ отдѣльности; цѣнность лошадей, подобранныхъ для запряжки четверкой, превосходитъ цѣнность одной лошади, взятой 4 раза; цѣнность стараго сервиза выше цѣнности его отдѣльныхъ частей порознь взятыхъ. Такая оцѣнка предметовъ потребленія находитъ себѣ мѣсто, однако, лишь въ исключительныхъ случаяхъ, между тѣмъ какъ въ примѣненіи къ средствамъ производства она является обычной,

b) Общая цѣнность рабочей силы.

Итакъ, предприниматели обыкновенно довольствуются тѣмъ, что не учитывая цѣнности каждой единицы рабочей силы въ отдѣльности, въ своихъ разсчетахъ принимаютъ во вниманіе лишь общую цѣнность ея. Дѣлаютъ это они потому, что издержки ихъ производства, въ числѣ которыхъ находится и заработная плата въ своей общей суммѣ меньше, чѣмъ предполагаемая цѣна товаровъ, ими вырабатываемыхъ. Въ виду этого принимается въ разсчетъ лишь одно: чтобы заработная плата не превышала цѣнности трудовыхъ услугъ; вопросъ же о томъ, какъ велика цѣнность этихъ услугъ, для предпринимателя оставляется безъ вниманія. Учетъ цѣнности этихъ услугъ для успѣшнаго развитія дѣла не имѣетъ значенія въ глазахъ предпринимателя, потому что предприниматель не стремится платить наивысшую заработную плату, на которую онъ согласился прежде, чѣмъ рѣшиться разсчитать рабочихъ; онъ стремится, напротивъ, какъ можно больше понизить ее.

Цѣнность рабочей силы для работодателя является реальнымъ, оказывающимъ рѣшительное воздѣйствіе на образованіе заработной платы моментомъ, не смотря на то, что работодатель и не можетъ выразить эту цѣнность въ опредѣленномъ количествѣ. Эта цѣнность опредѣляется разностью между цѣнностью продукта и

цѣнностью всѣхъ прочихъ (т. е. за исключеніемъ заработной платы) средствъ производства. Цѣнность продукта представляется для предпринимателя въ видѣ той цѣны, которую онъ ожидаетъ получить за этотъ продуктъ; точно также цѣнность остальныхъ средствъ производства большею частью можетъ быть выражена въ опредѣленномъ количествѣ и подлежитъ числовому учету. Труденъ точный учетъ для факторовъ производства: использованія капитала и дѣятельности предпринимателя, цѣнность которыхъ во всякомъ случаѣ должна быть изъята изъ суммы всѣхъ поступленій, чтобы можно было подойти къ цѣнности трудовыхъ услугъ, такъ какъ лишь при этихъ условіяхъ мы можемъ опредѣлить, какую наивысшую сумму предприниматель готовъ заплатить въ видѣ заработной платы рабочимъ, прежде чѣмъ онъ рѣшитъ отказаться отъ ихъ услугъ.

Высота прибыли, необходимая для того, чтобы предприниматель могъ приступить къ веденію опредѣленнаго дѣла, зависитъ отъ того, какъ онъ могъ примѣнить свою дѣятельность и свой капиталъ гдѣ-нибудь въ другомъ мѣстѣ. Правда, эти возможности, особенно когда предпріятіе уже существуетъ и функціонируетъ, большею частью ограничены, но тѣмъ не менѣе очень разнообразны. Одно лицо, для котораго открывается мѣсто директора фабрики, оставляетъ свое самостоятельное предпріятіе, не довольствуясь получавшейся съ него прибылью; другое лицо при томъ же размѣрѣ прибыли, стоя передъ лицомъ совершенно неизвѣстнаго будущаго, ведетъ предпріятіе дальше, или вновь его основываетъ. Предприниматель, принимающій самъ лично ревностное участіе въ дѣлѣ, иначе расцѣниваетъ прибыль, чѣмъ владѣлецъ, наприм., акціи. Здѣсь многое зависитъ и отъ способностей и отъ личнаго темперамента предпринимателя, отъ его собственныхъ желаній и отъ многихъ другихъ моментовъ.

Возможность иначе примѣнить капиталъ различна и находится въ зависимости отъ того, легко ли передвигаемъ и въ какой степени капиталъ и можетъ ли онъ быть взятъ обратно изъ дѣла. Капиталъ, вложенный въ магазины, склады легко сбываемыхъ товаровъ, много легче можетъ быть переведенъ на деньги, чѣмъ основной капиталъ. Этотъ послѣдній можетъ быть перемѣщенъ или измѣненъ въ другую новую форму обыкновенно лишь съ большими потерями; тѣмъ не менѣе, въ зависимости отъ свойствъ и характера предпріятія и общихъ или случайныхъ отношеній, въ одномъ случаѣ возможно благопріятное перемѣщеніе капитала, въ то время какъ въ другомъ машины и иныя сооруженія должны продаваться по расцѣнкѣ сырыхъ матеріаловъ. Въ данномъ случаѣ можно принять во вниманіе также и вопросъ о перемѣщеніи предпріятія съ мѣста на мѣсто; многія предпріятія связаны со своимъ мѣстомъ не только физически, какъ земельные участки или рудники, но и въ хозяйственномъ отношеніи. Такъ напр., для желѣзодѣлательныхъ заводовъ, свекло-сахарныхъ заводовъ, лѣсопиленъ и мельницъ для зерновыхъ хлѣбовъ, а также и для предпріятій другихъ вѣтвей производства, гдѣ большую роль играютъ фрахтовыя издержки на перевозку матеріала и пересылку его, мѣсто опредѣляется условіями фрахта; равнымъ образомъ прикованы къ опредѣленному мѣсту и предпріятія, связанныя по условіямъ сбыта со своими заказчиками-потребителями, какъ напр. газовые или электрическіе заводы. Въ большинствѣ случаевъ, даже если-бы было возможно перемѣщеніе, оно не можетъ обойтись безъ матеріальныхъ или персональныхъ жертвъ. Зданія и другія разнаго рода сооруженія вообще не могутъ быть переносимы; перенесеніе машинъ и машинныхъ приспособленій требуетъ издержекъ по ремонту, транспорту и новой установкѣ. Къ этому нужно присоединить тѣ усилія и за-

трудненія, которыя причиняетъ предпринимателю такой переѣздъ, сопряженный большею частью съ необходимостью перемѣнять собственное мѣсто жительство. (См. Alfred Weber, Ueber den Standort der Industrien, Tübingen 1909).

Было бы ошибочно поэтому думать, что предприниматель закрываетъ или переноситъ свое предпріятіе, если онъ не получаетъ соотвѣтствующаго вознагражденія за свою дѣятельность. И по крайней мѣрѣ обычнаго въ странѣ процента на вложенный капиталъ. Скорѣе имѣетъ значеніе для него вопросъ о томъ, могъ бы ли онъ примѣнить свой капиталъ и свою дѣятельность иначе и какъ именно. Но учрежденіе новыхъ предпріятій послѣдуетъ лишь въ томъ случаѣ, когда ожидается благопріятная прибыль на капиталъ. Разсчетъ при созданіи новыхъ предпріятій, во всякомъ случаѣ, весьма ненадеженъ. Возможности для новыхъ вкладовъ капитала большею частью ограничены еще и тѣмъ, что предпріятіе должно дать предпринимателю возможность примѣненія его дѣятельности, и, такимъ образомъ, мѣсто и родъ предпріятія, съ самыхъ различныхъ сторонъ и отношеній, закрѣплены.

Цѣнность предпринимательской дѣятельности и предпринимательскаго капитала находитъ себѣ опредѣленное выраженіе въ минимумѣ прибыли, ожиданіе котораго является основной предпосылкой для веденія или учрежденія предпріятія. Цѣнность рабочей силы зависитъ, такимъ образомъ, съ одной стороны — отъ цѣны товара, съ другой стороны—отъ издержекъ производства предпріятія и отъ того, какъ предприниматель могъ иначе примѣнить свои способности и свой капиталъ. Цѣнность трудовыхъ услугъ рабочаго тѣмъ выше, поэтому, чѣмъ больше выручка отъ продукта, чѣмъ меньше остальныя издержки производства и чѣмъ меньше надеждъ на иное примѣненіе дѣятельности и капитала предпринимателя. Цѣнность труда возрастаетъ съ

цѣной на продукты производства, если остальныя издержки производства остаются безъ измѣненія или не возрастаютъ до такой степени, какъ цѣны; цѣнность труда, далѣе, возрастаетъ по мѣрѣ удешевленія средствъ производства, если цѣны не измѣняются или и падаютъ но не въ такой степени, какъ средства производства. Техническое превосходство предпріятія поднимаетъ цѣнность труда для предпринимателя; съ широкимъ распространеніемъ техническаго прогресса послѣдняя однако снова падаетъ, потому что цѣны примѣняются къ болѣе низкимъ издержкамъ производства. Цѣнность труда, наконецъ, возростаетъ вслѣдствіе благопріятной конъюнктуры и благодаря картелямъ, и, наоборотъ, падаетъ при неблагопріятной культурѣ и благодаря обостренію конкуренціи.

3. Учетъ цѣнности отдѣльной единицы рабочей силы.

а) Неравномѣрность отношеній сбыта и условій производства въ предпріятіи.

Предпріятія, вырабатывающія различнаго рода продукты, сбываютъ послѣдніе не съ одинаковой выгодой. Изъ многочисленныхъ сортовъ ткацкаго производства одни могутъ продаваться по очень высокой цѣнѣ, другіе—лишь по низкимъ цѣнамъ, и нѣкоторая часть ихъ, въ виду того лишь, что идетъ въ общей массѣ, въ одной партіи („Partieware“), должна сбываться ниже издержекъ производства. Во многихъ предпріятіяхъ, наряду съ продуктами высокаго качества, приносящими прибыль, производятся и продукты, сбываемые съ очень незначительной пользой; наряду съ патентованными товарами—также и такіе, которые вырабатываются многими конкуррентами. Составъ покупателей для каждаго производства также различный; одни покупатели соглашаются на болѣе или менѣе высокія цѣны, платятъ быстрѣе и даютъ полную гарантію въ выполненіи принятыхъ обязательствъ, или же предъявляютъ весьма

незначительныя претензіи на предложенный товаръ; въ то время какъ другіе требуютъ низкихъ цѣнъ, являются ненадежными плательщиками, или очень строги при пріемѣ товара и даже придирчивы. И не только отдѣльные покупатели, но и области сбыта часто не одинаковы. Такъ, многія предпріятія сбываютъ свои продукты въ отдаленныя мѣстности внутри страны или за границу, гдѣ они должны соглашаться на болѣе низкія цѣны, въ виду высокихъ фрахтовъ или таможенныхъ сборовъ.

Такъ же какъ и отношенія сбыта, неравномѣрны часто и условія производства въ предпріятіяхъ: сельскій хозяинъ наряду съ плодородными участками имѣетъ и менѣе плодородные, владѣлецъ рудниковъ обрабатываетъ болѣе доходные и менѣе доходные штольни; фабрикантъ работаетъ съ лучшими или худшими машинами или то съ паровой силой, то съ водяной; сахарные заводы, желѣзодѣлательные заводы, лѣсопильни, мельницы пользуются матеріаломъ для сырья, получаемымъ на болѣе далекомъ или на болѣе близкомъ разстояніи; въ предпріятіяхъ всякаго вида закупка матеріала бываетъ по весьма различной цѣнѣ.

Ошибочно было бы вообще думать, что предприниматель могъ бы понести относительно небольшой уронъ въ прибыли, вслѣдствіе устраненія такихъ частей своего предпріятія, въ которыхъ доходъ менѣе значителенъ или издержки производства болѣе или менѣе велики. Прежде всего нужно принять во вниманіе, что во многихъ случаяхъ предприниматель не можетъ напередъ знать, какая часть его производства менѣе другихъ доходна; что это такъ, достаточно упомянуть о неравномѣрныхъ результатахъ различныхъ сортовъ продукта, производимаго въ ткацкомъ дѣлѣ. Точно также, во многихъ случаяхъ, невозможно устранить менѣе доходныя части безъ ущерба для всего производства въ его цѣломъ;

наприм., ткачъ вырабатывавшій высокаго качества товаръ на одномъ станкѣ, на другихъ станкахъ будетъ вырабатывать продукты, требующіе меньшаго вниманія; химическія фабрики и нѣкоторыя другія производства принуждены вырабатывать опредѣленнаго вида товары, чтобы лучше использовать свое сырье и отбросы. Бываетъ часто необходимымъ, чтобы имѣть возможность продать извѣстнаго вида товаръ, производить и другого вида товары, такъ какъ покупатели обращаются нерѣдко лишь къ такимъ фирмамъ, которыя вырабатываютъ одновременно и одинъ и другой виды вмѣстѣ. Во многихъ случаяхъ предприниматель бываетъ вынужденъ самъ производить свои полуфабрикаты, чтобы не быть зависимымъ въ этомъ отношеніи отъ тѣхъ фирмъ, которыя конкурируютъ съ нимъ въ конечномъ продуктѣ; или же наоборотъ, предпріятіе обрабатываетъ само производимые имъ полуфабрикаты, если не всѣ, то по крайней мѣрѣ часть ихъ, потому что иначе, при своемъ сбытѣ оно будетъ совершенно зависимо отъ фирмъ, которыя производятъ свои полуфабрикаты большею частью въ собственномъ предпріятіи.

Независимо отъ всѣхъ этихъ моментовъ, ограниченіе производства, по извѣстнымъ уже намъ основаніямъ, должно понизить прибыль непропорціонально много больше, чѣмъ происходитъ само сокращеніе, потому что такое ограниченіе нанесетъ ущербъ всей организаціи производства и въ особенности повлечетъ повышеніе основныхъ издержекъ производства на единицу всего производимаго продукта. Ущербъ, наносимый *всему* предпріятію въ цѣломъ, вслѣдствіе прекращенія *одной части* предпріятія, соотвѣтствуетъ тому же ущербу, который получится вслѣдствіе болѣе низкихъ цѣнъ или болѣе неблагопріятныхъ условій производства. Если сахарный заводъ или ткацкая фабрика, которыя одну половину своей свеклы или пряжи должны исполь-

зовать дешевле, чѣмъ другую, сократили бы свое производство на 50%, то они не могли бы получить болѣе, чѣмъ половину прибыли, приходящейся при полномъ производствѣ, но должны были бы работать съ убыткомъ.

Каждый раціонально работающій предприниматель знаетъ, что, не говоря объ опредѣленныхъ исключительныхъ случаяхъ, даже при болѣе или менѣе неблагопріятныхъ условіяхъ, большій объемъ производства для его прибыли играетъ рѣшающую роль. Отрицаніе этого факта — одна изъ наиболѣе серьезныхъ ошибокъ въ предпринимательскомъ дѣлѣ; въ обратную ошибку впадаютъ, когда думаютъ, что во время кризисовъ слишкомъ много производится (и поэтому еще больше увеличивается потеря), въ тѣхъ цѣляхъ, чтобы использовать полностью весь произведенный аппаратъ. Доходность всякаго предпріятія зависитъ отъ того, что оно достигаетъ опредѣленнаго объема; ибо даже тогда, когда часть товаровъ производится и сбывается при наиболѣе неблагопріятныхъ условіяхъ, большій объемъ увеличиваетъ прибыль въ большей степени, чѣмъ расширяется производство, потому что издержки на единицу продукта сокращаются. Этимъ объясняется также стремленіе очень многихъ предпріятій, не прекращать и даже увеличивать свой экспортъ и при самыхъ тяжелыхъ условіяхъ. Предположимъ, что цѣны, по которымъ предприниматель можетъ экспортировать 20% своего производства, ниже на 10%, чѣмъ цѣны внутри страны. Это означаетъ, вычисляя на весь объемъ предпріятія, пониженіе поступленій на 2% на единицу продукта. Если теперь, вслѣдствіе увеличенія производства на 20%, издержки производства сократятся на 5%, то получится увеличеніе прибыли на 3% всего сбыта. Особенно доходнымъ является такой экспортъ для картелей, при существованіи которыхъ, наряду съ пониженіемъ издержекъ производства, имѣется для предпринимателей

возможность къ удержанію цѣнъ внутри страны на прежней высотѣ; этимъ и объясняется быстро растущее значеніе организованнаго картельнаго экспорта.

Такимъ образомъ, значительная часть прибыли можетъ получаться даже и отъ такихъ частей производства, которыя работаютъ съ относительно болѣе высокими издержками или сбываютъ продуктъ по болѣе низкимъ цѣнамъ. Это будетъ зависѣть отъ того, что сильнѣе: тѣ ли благопріятные результаты, которые ведутъ къ расширенію производства, или результаты неблагопріятныхъ условій сбыта и производства.

Но даже и тогда, если перевѣшиваютъ послѣдніе, это еще не указываетъ на то, что рабочая сила, примѣняемая въ этой части производства, для предпринимателя менѣе цѣнна; предприниматель старается скорѣе замѣстить менѣе доходные продукты болѣе доходными, вмѣсто плохихъ покупателей найти болѣе выгодныхъ, не ограничивая своего предпріятія.

Если рѣчь идетъ о возможно болѣе полномъ использованіи существующихъ заведеній и учрежденій предпріятія, то лишь въ рѣдкихъ случаяхъ можетъ подниматься вопросъ о томъ, что послѣдніе рабочіе имѣютъ для предпринимателей меньшую цѣнность, чѣмъ остальные. Но что же произойдетъ, если предпріятіе выйдетъ изъ своихъ прежнихъ рамокъ и станетъ расширять производство? Здѣсь прежде всего выдвигается рядъ соображеній и разсчетовъ: часто необходимо бываетъ прибѣгнуть къ пониженію цѣнъ, чтобы обезпечить сбытъ увеличенному производству, въ особенности на первое время, когда нужно найти новыхъ покупателей или новыя области сбыта; дѣйствительно ли требуются эти жертвы въ пониженіи цѣнъ и въ какомъ размѣрѣ должно произойти послѣднее, зависитъ отъ отношеній между вѣтвями производства и предпріятіемъ. Вліяніе увеличенія предпріятія на издержки производства опре-

дѣлится прежде всего тѣмъ, нужно ли ввести только новыхъ рабочихъ и новыя машины, или же необходимо реформировать всю организацію производства и сбыта; въ послѣднемъ случаѣ общія издержки производства могутъ относительно болѣе возрасти, чѣмъ само производство продуктовъ. Важно далѣе техническое различіе, существующее между различными вѣтвями производства, выражающееся въ томъ, что въ нѣкоторыхъ вѣтвяхъ болѣе крупное предпріятіе отличается отъ болѣе мелкаго лишь сравнительнымъ соотношеніемъ количества одинаковаго рода единицъ, производимыхъ въ одномъ и другомъ предпріятіи, какъ это имѣетъ, напр., мѣсто на ткацкихъ фабрикахъ; между тѣмъ какъ въ другихъ производственныхъ вѣтвяхъ, какъ наприм., на крупныхъ сахарныхъ заводахъ, отдѣльныя приспособленія поглощаютъ при обработкѣ сравнительно много бо́льшее количество матеріала. Послѣдняго рода сооруженія и приспособленія при своемъ учрежденіи строятся въ возможно болѣе широкихъ размѣрахъ, такъ какъ въ этихъ случаяхъ ростъ объема производства непропорціоналенъ росту издержекъ на устройство предпріятія и много выше послѣдняго. Но расширеніе послѣдняго рода предпріятій, если оно вообще возможно, связано съ гораздо бо́льшими издержками, чѣмъ расширеніе предпріятій перваго рода.

Предвидѣть хозяйственный результатъ отъ увеличенія размѣровъ предпріятія во многихъ случаяхъ еще труднѣе, чѣмъ предвидѣть результаты предпріятія при прежнихъ размѣрахъ. Поэтому, часто невозможно учесть, каково будетъ ожидаемое увеличеніи прибыли. Всегда находятся такія предпріятія, при увеличеніи размѣровъ которыхъ предприниматель ожидаетъ главнымъ образомъ абсолютнаго роста чистаго дохода, но не строго пропорціонально увеличенію числа рабочихъ, такъ что дополнительные рабочіе въ этомъ случаѣ будутъ имѣть

для него меньшую цѣнность, чѣмъ прежній составъ рабочихъ. Это, однако, исключенія, которыя при оцѣнкѣ рабочей силы играютъ тѣмъ меньшую роль, чѣмъ меньшую часть всего спроса на рабочія руки будетъ представлять собою, въ каждую данную минуту, тотъ спросъ, который вызывается преобразованіемъ всего предпріятія. Несравненно важнѣе здѣсь другой моментъ, именно:

b) Замѣщеніе рабочей силы основнымъ капиталомъ.

На многихъ предпріятіяхъ могутъ быть введены такого рода техническія улучшенія, благодаря которымъ является возможнымъ съэкономить въ части рабочей силы. Но многія усовершенствованія подобнаго рода, соединенныя съ сокращеніемъ числа рабочихъ, которыя по данному состоянію хозяйственной техники вполнѣ возможны, не вводятся, однако, потому, что они хотя технически и осуществимы, но въ хозяйственномъ отношеніи предполагаются бездоходными. Въ самомъ дѣлѣ, всякія нововведенія, требующія на себя бо́льшихъ издержекъ, чѣмъ идетъ на содержаніе замѣщенной ими рабочей силы, были бы неэкономичны. Многія усовершенствованія могутъ быть введены лишь въ болѣе или менѣе крупныхъ или очень крупныхъ предпріятіяхъ. Улучшенная машина, которая очень выгодна для только что основывающагося предпріятія, часто бездоходна для уже существующаго дѣла, съ многочисленными дорого стоющими машинами старой системы.

Если бы затраты капитала на новыя машины и другія усовершенствованія и были бы раціональны, то это еще не значитъ, что онѣ и субъективно возможны. Это зависитъ скорѣе отъ условій и свойствъ отдѣльнаго предпринимателя; онъ долженъ имѣть необходимый для устройства капиталъ или соотвѣтствующій кредитъ, а также обладать необходимой для этого освѣдомленностью и подвижностью; вмѣстѣ съ тѣмъ, онъ долженъ

быть хорошо знакомъ съ новѣйшими изобрѣтеніями и, наконецъ, быть готовымъ принять на себя рискъ въ данномъ дѣлѣ. Если нѣтъ на лицо хотя бы одной изъ этихъ предпосылокъ, самое доходное само по себѣ нововведеніе не можетъ быть осуществлено. Капиталъ, кредитъ и предпринимательскій духъ весьма различно представлены въ каждой отдѣльной странѣ, вѣтви производства, предпріятіи, и вездѣ, однако, весьма ограничены въ своихъ размѣрахъ и степени проявленія; большая часть цѣнныхъ въ хозяйственномъ отношеніи техническихъ усовершенствованій всюду остается неиспользованной.

Не смотря на это, введеніе усовершенствованій, благодаря которымъ сокращаются издержки на рабочую силу, въ наше время играетъ большую роль. Во многихъ случаяхъ эти усовершенствованія во всякомъ случаѣ были бы доходны даже при болѣе низкой заработной платѣ, чѣмъ это имѣетъ мѣсто, такъ что высота заработной платы на практикѣ не принимается здѣсь во вниманіе при проведеніи этихъ усовершенствованій. Въ другихъ случаяхъ вопросъ о нововведеніяхъ зависитъ отъ того, произойдетъ ли экономія въ примѣненіи рабочей силы, т. е. фактически зависитъ отъ высоты заработной платы (A. Marshall, Principies S. 583 ff. «Law. of substitution»). Здѣсь принимается въ разсчетъ цѣнность рабочей силы. Она опредѣляется тѣмъ продуктомъ, который получается въ результатѣ примѣненія трудовыхъ услугъ; этотъ продуктъ можетъ быть полученъ также путемъ примѣненія и другихъ средствъ производства; въ этомъ случаѣ онъ будетъ зависѣть не отъ примѣненія замѣщаемыхъ рабочихъ, а можетъ быть полученъ и отъ примѣненія опредѣленной суммы капитала. Такова одна сторона того общаго явленія, что средство производства внутри извѣстныхъ границъ можетъ быть замѣщаемо путемъ примѣненія другого средства производства (Menger, a. a. O. S. 138 ff). Цѣнность

замѣстимаго фактора производства для предпринимателя не можетъ быть выше цѣны того, что̀ стоитъ это замѣщеніе, такъ какъ предприниматель выбираетъ изъ всѣхъ имѣющихся въ его распоряженіи различныхъ факторовъ наиболѣе дешевый.

Если издержки, причиняемыя введеніемъ новой машины,—проценты и амортизація, такъ же какъ и другіе, связанные съ этимъ введеніемъ расходы, — составятъ ежегодно 1800 марокъ и сдѣлаютъ лишними 2 рабочихъ, то для предпринимателя, согласившагося ввести новую машину, цѣнность каждаго изъ этихъ рабочихъ будетъ не болѣе 900 марокъ. Но это имѣетъ силу лишь для рабочей силы, замѣстимой на протяженіи длительнаго періода времени; для всѣхъ остальныхъ случаевъ принимается въ разсчетъ общая цѣнность рабочей силы въ цѣломъ.

Какъ мы видимъ, предприниматель оцѣниваетъ рабочихъ обыкновенно въ ихъ массѣ; лишь въ томъ случаѣ, когда отъ одной какой-нибудь части трудовыхъ услугъ получается доходъ менѣе средняго, учетъ цѣнности рабочей силы производится отдѣльно для этой части. При этомъ, разумѣется, потребности практическаго характера имѣютъ рѣшающее значеніе; предприниматель не дѣлаетъ теоретическаго разсчета цѣнности отдѣльныхъ трудовыхъ услугъ, но эти разсчеты онъ производитъ, если это важно для его практическихъ плановъ, если, наприм., находится подъ знакомъ вопроса доходность опредѣленныхъ единицъ рабочей силы или если, вслѣдствіе высокой заработной платы, становятся доходными нововведенія. Въ такихъ случаяхъ разсчеты и вычисленія нерѣдко остаются безъ выполненія, хотя это и происходитъ во вредъ предпринимателю; въ общемъ, однако, предприниматели зорко слѣдятъ за той частью трудовыхъ услугъ, цѣнность которой меньше средней. Послѣдняго рода трудовыя

услуги почти всегда составляютъ лишь часть всѣхъ трудовыхъ услугъ предпріятія; остальныя же оцѣниваются по общей цѣнности.

c) Цѣнность неравныхъ единицъ рабочей силы.

Различія въ рабочей силѣ—неравенства ея физическихъ, духовныхъ и моральныхъ способностей—вліяютъ на цѣнность ея для предпринимателей лишь постольку, поскольку эти различія отражаются на производимомъ продуктѣ. Много ли времени потратилъ рабочій на свое образованіе, выше ли или ниже его способности, само по себѣ не имѣетъ значенія для предпринимателя; все это для него будетъ имѣть значеніе лишь въ томъ случаѣ, если болѣе высокая квалификація рабочаго лучше оплачивается покупателями товара, производимаго въ данномъ предпріятіи. Послѣднее можетъ происходить вообще потому, что квалифицированная рабочая сила въ большинствѣ случаевъ имѣется въ ограниченныхъ размѣрахъ и что потребности въ продуктахъ, производимыхъ при примѣненіи квалифицированной рабочей силы удовлетворяются въ менѣе значительной степени и потому по болѣе высокой цѣнѣ. Въ данномъ случаѣ приходится считаться съ отношеніями предложенія труда; при изслѣдованіи же вопроса о вліяніи спроса можно установить только то, что предприниматель дѣлаетъ различія въ оцѣнкѣ услугъ по ихъ различнымъ качествамъ только въ томъ случаѣ и только въ такой степени, по скольку эта квалификація проявляется въ результатахъ труда его доходности.

Наилучшая работа и самая тяжелая работа, разъ только и та и другая приносятъ невысокую прибыль, для предпринимателя одинаково будетъ имѣть меньшую цѣнность, чѣмъ обыкновенная средняя работа въ другой вѣтви производства, разъ только она приноситъ болѣе высокую прибыль при одной и той же заработной платѣ.

Цѣнность квалифицированнаго ткача или рабочаго стекляннаго завода будетъ ниже цѣнности необученнаго рабочаго другихъ отраслей производства, если цѣны ткацкихъ или стеклянныхъ издѣлій, вслѣдствіе конкуренціи, будутъ такъ низки, что предпринимателю, даже при болѣе низкой заработной платѣ, не приходится получить больше прибыли.

Предприниматель, примѣняющій рабочую силу различнаго вида и качества, считается лишь съ неравной платой, требуемой для полученія этой рабочей силы, и изслѣдуетъ лишь, доходно ли предпріятіе съ данной суммой заработной платы. При этомъ здѣсь принимается во вниманіе лишь заработная плата въ ея общей суммѣ, а не отношенія заработной платы одной группы рабочихъ, взятой въ отдѣльности, къ заработной платѣ другой группы. Работодатель оцѣниваетъ неравныя рабочія силы, однако, различно, въ зависимости отъ того, какъ велика будетъ доходность въ каждомъ предпріятіи съ данными качествами рабочей силы, и равнымъ образомъ — какъ высока работоспособность самихъ рабочихъ. Лучшій по качеству работы рабочій въ состояніи производить болѣе дешевый продуктъ, причемъ онъ лучше использовываетъ сырой матеріалъ и т. д., и въ то же самое время онъ будетъ увеличивать выручку, потому что онъ вырабатываетъ больше продукта и лучшаго качества. Благодаря этому будетъ расти чистый доходъ, и поэтому настолько же выше будетъ оцѣнивать болѣе продуктивныхъ рабочихъ и предприниматель. Цѣнность квалифицированнаго труда опредѣляется отношеніями, существующими между различными видами труда въ предѣлахъ общей цѣнности рабочей силы, и принимается во вниманіе при спросѣ на рабочую силу.

Чѣмъ выше требованія на услуги рабочей силы, тѣмъ больше значеніе квалифицированнаго труда для прибыли. Наибольшее значеніе въ данномъ случаѣ

имѣютъ руководящіе всѣмъ ходомъ дѣла служащіе. Отъ способности директора зависитъ и покупка матеріала, и выборъ помощниковъ, и техническія приспособленія и сооруженія, и планъ производства, и распорядокъ работъ, и осмысленность и энергія въ проведеніи этого плана, и качество производимыхъ таваровъ, и организація сбыта. Этимъ объясняется высокая оцѣнка способностей хорошаго директора; часто можно слышать: за хорошимъ жалованьемъ дѣло не станетъ.

Значеніе квалификаціи служащихъ въ предпріятіи, въ смыслѣ учета роли ихъ въ созданіи прибыли, въ нѣкоторыхъ случаяхъ поддается опредѣленію болѣе легко, въ другихъ случаяхъ—труднѣе. Значеніе, напр., комми-вояжера сводится къ тому, что онъ устраиваетъ сбытъ по опредѣленнымъ цѣнамъ; химикъ-колористъ на текстильной фабрикѣ представляетъ для предпринимателя значеніе не только въ томъ отношеніи, много ли или мало онъ потребляетъ красокъ въ производствѣ, но главнымъ образомъ въ томъ, какое дѣйствіе красокъ получается подъ его руководствомъ. То же самое относится и къ различнымъ способностямъ среди отдѣльныхъ рабочихъ категорій.

Большая или меньшая продуктивность рабочихъ выражается не только въ качествѣ работы, но также и въ количествѣ ихъ услугъ. Рабочій, успѣвающій вдвое больше, чѣмъ другой, имѣетъ для предпринимателя цѣнность по крайней мѣрѣ вдвое бо́льшую, чѣмъ послѣдній, а въ большинствѣ случаевъ и нѣсколько бо́льшую, чѣмъ вдвое, такъ какъ онъ способенъ проявить значительно лучшее использованіе всего производственнаго аппарата. Такимъ образомъ, въ извѣстныхъ предѣлахъ, опредѣляемыхъ данной общей цѣнностью рабочей силы, между цѣнностью различныхъ категорій рабочей силы, взятыхъ въ отдѣльности, устанавливаются отношенія, смотря по величинѣ услугъ. Дѣйствіе, оказываемое на прибыль различнаго рода услугами, образуетъ основу системы заработной платы.

II. Спросъ на рабочую силу.

I. Спросъ со стороны предпринимателя.

Предприниматель ищетъ рабочихъ по такой платѣ, которая требуется по существующимъ мѣстнымъ условіямъ и въ своихъ размѣрахъ сводится къ тому, что рабочій потребляетъ. Въ своихъ дѣловыхъ разсчетахъ предприниматель считается лишь съ тѣмъ, какую плату онъ принужденъ платить; напротивъ, для него не представляется никакого повода на практикѣ считаться съ тѣмъ, какую плату онъ м о г ъ б ы заплатить и заплатилъ бы, прежде чѣмъ онъ отказался бы отъ всѣхъ рабочихъ или отъ части ихъ. Но о спросѣ со стороны предпринимателя мы знаемъ вообще еще недостаточно, если мы знаемъ только то, что онъ нанимаетъ опредѣленное число рабочихъ по обычной платѣ. То, что предприниматель приставляетъ къ дѣлу опредѣленную массу рабочей силы по господствующей платѣ, является лишь одной фазой его спроса; если мы будемъ обращать вниманіе только на эту фазу, мы не будемъ въ состояніи получить представленіе о томъ, будетъ ли предприниматель держать то же самое количество рабочихъ, не смотря на болѣе высокую плату, или поставитъ ли онъ въ дѣло меньшее количество рабочей силы, благодаря увеличенію заработной платы, и насколько именно меньше; а въ случаѣ паденія заработной платы, поставитъ ли онъ больше рабочихъ и насколько больше.

Число рабочихъ, которое панимаетъ предприниматель, представляетъ р а з м ѣ р ъ его спроса, въ то время какъ и н т е н с и в н о с т ь спроса находитъ выраженіе въ высотѣ заработной платы. Для каждаго предпринимателя возможны различныя комбинаціи размѣра и интенсивности его спроса; изъ этихъ комбинацій одна

комбинація—нанять рабочихъ по обычной платѣ. Чтобы выяснить, откуда фактически создается подобная комбинація и понять связь между высшей заработной платой и спросомъ на трудъ, мы должны обратить вниманіе не только на внѣшнія явленія, выступающія въ платѣ, но также и на существующую въ скрытомъ видѣ интенсивность спроса, т. е. на ту плату, которую предприниматель заплатилъ бы, прежде чѣмъ отказался бы отъ рабочей силы. Это и есть дѣйствительная интенсивность его спроса. Ибо то, что работодатель, готовый уплатить опредѣленную плату, нанимаетъ рабочихъ и по болѣе низкой платѣ, само собою понятно; но, наоборотъ, непонятно, если онъ дѣлаетъ это даже и по болѣе высокой платѣ.

Для заработной платы, которую предприниматель долженъ платить во что бы то ни стало, имѣетъ значеніе цѣнность рабочей силы (для предпринимателя же). Моменты, отъ которыхъ зависитъ высота этой цѣнности, намъ уже извѣстны; это—цѣна товара, издержки остальныхъ средствъ производства, различныя возможности для оцѣнки предпринимательской дѣятельности и предпринимательскаго капитала. Этимъ опредѣлится и величина и интенсивность общаго спроса со стороны работодателя. Но такъ какъ за равныя услуги работодатель долженъ платить и равную плату, то точно такимъ же образомъ за равныя категоріи рабочей силы создается и равной интенсивности спросъ со стороны работодателя. Если услуги рабочихъ и ихъ цѣнность для предпринимателя различны, то спросъ распредѣляется соразмѣрно высотѣ того и другого и получающимся отсюда отношеніямъ.

Спросъ не можетъ быть выше, чѣмъ средняя доля общей цѣнности, приходящаяся на голову одного рабочаго. Этимъ отличается спросъ на рабочую силу отъ спроса на другіе факторы производства. Если у владѣльца хлопчатобумажной фабрики недостаетъ еще нѣсколькихъ сотъ тюковъ хлопка для планомѣрнаго проведенія всего производства и вслѣдствіе этого его прибыль должна сильно понизиться, онъ покупаетъ эти тюки даже и по болѣе высокой цѣнѣ, чѣмъ тотъ запасъ, который у него уже есть. Сахарозаводчикъ часто имѣлъ бы поводъ скорѣе отказаться отъ части требуемаго количества свеклы, чѣмъ давать за нее болѣе высокую цѣну, такъ какъ иначе онъ долженъ ожидать, что въ ближайшую кампанію всѣ его поставщики свеклы потребуютъ болѣе высокихъ цѣнъ. По отношенію къ рабочей силѣ въ предпріятіяхъ такое явленіе всегда проявляется во всей своей силѣ.

Примѣръ: предприниматель примѣняетъ въ дѣло 400 рабочихъ, получающихъ каждый по 1000 мар. въ годъ заработной платы, и имѣетъ 100.000 мар. прибыли; если бы онъ имѣлъ еще 100 рабочихъ, онъ могъ бы платитъ имъ до 1500 марокъ каждому, безъ всякаго сокращенія въ своей прибыли. Не смотря на это, его спросъ на послѣднихъ 100 рабочихъ не будетъ соотвѣтствовать 1500 мар. на голову рабочаго или близкой къ этой суммѣ. Если бы онъ 100 рабочимъ, о которыхъ идетъ рѣчь, выдавалъ по 1400 марокъ, то ему оставалось бы съ каждаго изъ этихъ 100 рабочихъ прибыли 100 марокъ; но, внѣ всякаго сомнѣнія, онъ принужденъ былъ бы платить по 1400 марокъ и всѣмъ остальнымъ 400 рабочимъ, т. е. на 160.000 мар. болѣе, чѣмъ раньше, и такимъ образомъ онъ не имѣлъ бы не только никакой прибыли, то еще и убытокъ въ 50.000 марокъ.

Такимъ образомъ, спросъ предпринимателя на рабочую силу не можетъ быть выше, чѣмъ средняя цѣнность рабочей силы для предпринимателя; но, за нѣкоторыми исключеніями, этотъ спросъ также и не слабѣе средней цѣнности рабочихъ, такъ что предприниматель не уменьшаетъ количества рабочихъ, вслѣдствіе увели-

ченія заработной платы, до тѣхъ поръ, пока сумма всей заработной платы не превыситъ суммы цѣнности рабочей силы. Если же послѣднее случится, предпріятіе не будетъ въ состояніи правильно функціонировать въ теченіе продолжительнаго времени, и спросъ на рабочую силу со стороны такого предпринимателя совершенно прекратится.

Въ этомъ отношеніи, между высотой заработной платы и числомъ занятыхъ рабочихъ имѣется различіе, какъ и между спросомъ на средства производства и спросомъ на предметы потребленія. Предприниматель нуждается въ опредѣленномъ числѣ рабочихъ, чтобы имѣть возможность хозяйственно вести свое дѣло, и высокая заработная плата не можетъ заставить его отказаться отъ рабочихъ, необходимыхъ ему для раціональнаго веденія его дѣла. Можно было бы возразить, что большинство предпріятій вполнѣ могло бы держаться даже еще и съ меньшимъ числомъ рабочихъ, чѣмъ оно имѣетъ. Вопросъ сводится, такимъ образомъ, къ тому, можетъ ли и насколько быть уменьшено число занятыхъ рабочихъ, въ извѣстныхъ предѣлахъ, вслѣдствіе повышенія заработной платы. Если отъ примѣненія послѣднихъ рабочихъ зависитъ пропорціональная часть дохода, то ясно, что предприниматель не распуститъ этихъ рабочихъ изъ-за увеличенія заработной платы. Ихъ цѣнность для него такъ же высока, какъ и цѣнность всѣхъ остальныхъ его рабочихъ; послѣднихъ онъ держитъ, исходя изъ тѣхъ же одинаковыхъ основаній, по которымъ онъ нанимаетъ и первыхъ. Такое поведеніе предпринимателя тѣмъ опредѣленнѣе, когда, вслѣдствіе сокращенія числа рабочихъ, прибыль падаетъ болѣе, чѣмъ пропорціонально. Но мы видѣли, что обыкновенно такъ именно и бываетъ, потому что возможно болѣе полное количество рабочихъ въ предпріятіи требуется не только для предотвращенія всякаго рода пертурбацій въ ходѣ

предпріятія, не только для проведенія болѣе раціональнаго распредѣленія труда и осуществленія всѣхъ остальныхъ преимуществъ крупнаго предпріятія, но также и для сокращенія общихъ издержекъ, падающихъ на единицу производимаго продукта. Поэтому предприниматель, при болѣе высокой заработной платѣ, обыкновенно держитъ не меньшее количество рабочихъ, чѣмъ и при болѣе низкой. Если бы увеличеніе заработной платы дѣлало его предпріятіе бездоходнымъ на продолжительное время, то онъ его окончательно бы закрылъ; во всякомъ случаѣ, однако, размѣръ его спроса не измѣняется отъ увеличенія заработной платы. Чтобы правильно понять это важное положеніе, установленное опытнымъ путемъ, нужно помнить, что мы говоримъ не объ улучшеніи условій сбыта, который можетъ быть связанъ съ увеличеніемъ заработной платы и примѣненіемъ бо́льшого количества рабочихъ, но что дѣло идетъ о вліяніи на спросъ измѣненій высоты заработной платы, при неизмѣнныхъ прочихъ условіяхъ.

Предприниматель не уменьшаетъ числа своихъ рабочихъ изъ-за увеличенія заработной платы; въ свою очередь онъ обычно и не увеличиваетъ его вслѣдствіе паденія заработной платы. Такъ какъ недохватъ въ части требуемыхъ ребочихъ большею частью понижаетъ прибыль предпринимателя непропорціонально, то въ интересахъ послѣдняго занять полное число рабочихъ, требуемое для использованія условій производства и сбыта. Ограничиваетъ-же онъ это число не потому, что слишкомъ высока заработная плата; вѣдь если-бы часть его рабочихъ была доходна при этой заработной платѣ, то можно было-бы примѣнить въ дѣло съ большей или меньшей прибылью и остальныхъ рабочихъ, которыхъ онъ еще могъ-бы поставить. Что предприниматель не привлекаетъ въ дѣло бо́льшее количество рабочихъ, имѣетъ свое основаніе или въ томъ, что недостаточно

обезпеченъ сбытъ его продуктовъ, или въ томъ, что у него недостатокъ въ капиталѣ, матеріалѣ, другихъ средствахъ производства или въ личной работоспособности, т. е. недостатокъ въ комплементарныхъ благахъ. Вслѣдствіе пониженія заработной платы эти препятствія не устраняются и поэтому число занятыхъ рабочихъ не увеличивается. Заработная плата, которая въ глазахъ предпринимателя не слишкомъ высока для его остальныхъ рабочихъ, не удерживаетъ т. о. предпринимателя отъ того, чтобы привлечь въ предпріятіе послѣднихъ рабочихъ, которые необходимы ему для полнаго использованія существующихъ шансовъ предпріятія; для этого не требуется сокращенія заработной платы. Но когда у него отсутствуютъ комплементарныя средства производства или возможности сбыта, то рабочіе не имѣютъ для него никакой цѣнности и поэтому онъ не беретъ ихъ даже и по болѣе низкой платѣ.

Въ предѣлахъ, устанавливаемыхъ общей цѣнностью рабочей силы для предпринимателя, высота заработной платы не имѣетъ никакого вліянія на число занятыхъ рабочихъ. Если заработная плата переходитъ эти предѣлы, спросъ на рабочую силу со стороны предпринимателя долженъ совершенно прекратиться; по сколько же этого не бываетъ, спросъ ни уменьшается, вслѣдствіе увеличенія заработной платы, ни увеличивается, вслѣдствіе ея уменьшенія.

Важное исключеніе изъ этого правила наступаетъ тогда, если одна часть рабочей силы имѣетъ для предпринимателя меньшую цѣнность, чѣмъ остальныя. Предпосылки для этого исключенія намъ извѣстны: 1) для части товаровъ цѣны могутъ быть настолько ниже или издержки производства настолько выше, что благодаря этому устраняются и пониженіе общихъ издержекъ производства, и другія выгоды крупнаго производства; 2) и объективно, и субъективно предприниматель всегда имѣетъ возможность, путемъ вкладовъ капиталовъ въ предпріятіе на усовершенствованія, съэкономить въ части рабочей силы, если стоимость послѣдней для предпринимателя ниже средней цѣнности рабочихъ.

Въ томъ и другомъ случаѣ часть рабочихъ услугъ имѣетъ меньшую цѣнность, чѣмъ средняя цѣнность рабочей силы, и поэтому для предпринимателя было бы невыгодно и убыточно давать прежнюю заработную плату при пониженной цѣнности рабочей силы. Онъ не согласится платить рабочимъ данной категоріи болѣе того, во что онъ ихъ оцѣниваетъ, такъ какъ въ противномъ случаѣ онъ, примѣняя всю рабочую силу, долженъ былъ бы сократить свой чистый доходъ, въ то время какъ, отказавшись отъ части рабочихъ, онъ увеличилъ бы его. Если бы работодатель могъ замѣстить, напримѣръ, 10 изъ 100 своихъ рабочихъ машиной, которая будетъ обходиться ему ежегодно въ 5000 марокъ, то было бы нехозяйственно платить этимъ 10 рабочимъ по 500 марокъ въ годъ.

Меньшая цѣнность послѣднихъ рабочихъ оказываетъ вліяніе не только на спросъ на нихъ, но и вообще на весь спросъ со стороны предпринимателей на рабочую силу; ибо предприниматели должны платить всѣмъ одинаковымъ рабочимъ и одинаковую заработную плату. Если предприниматель, напримѣръ, нанимаетъ 10 рабочихъ, которымъ онъ не согласенъ давать болѣе, чѣмъ по 500 марокъ, то и остальные 90 рабочихъ не могутъ получать больше этой заработной платы. Интенсивность спроса опредѣляется въ этомъ случаѣ цѣнностью, которую имѣютъ послѣдніе рабочіе для предпринимателя, т. е. ихъ предѣльной цѣнностью.

Если заработная плата превышаетъ эту цѣнность, то предприниматель отказывается отъ части рабочихъ, имѣющихъ для него меньшую цѣнность; остальныхъ рабочихъ онъ тѣмъ не менѣе удерживаетъ у себя, до тѣхъ поръ, пока ихъ заработная плата не превышаетъ ихъ общей цѣнности. Въ нашемъ примѣрѣ, при заработной платѣ, достигшей выше 500 марокъ, предприниматель ограничилъ бы свой спросъ на 10 рабочихъ, но остальныхъ 90 онъ оставилъ бы, потому что заработная плата послѣднихъ не достигаетъ до размѣра ихъ цѣнности, составляющей, наприм., въ среднемъ 1500 марокъ. Поэтому предприниматель нанимаетъ 100 рабочихъ, если заработная плата не выше 500 марокъ; но какъ только плата поднялась выше 500 и не превышаетъ однако еще 1500 марокъ, предприниматель держитъ 90 рабочихъ. Высота заработной платы оказываетъ вліяніе на количество занятой рабочей силы, вслѣдствіе пониженія цѣнности части рабочихъ; но понимать это надо не въ томъ смыслѣ, что предприниматель нанимаетъ все меньшее и меньшее количество рабочихъ по мѣрѣ большаго и большаго возрастанія заработной платы, а лишь въ томъ, что на опредѣленной ступени заработной платы спросъ на рабочую силу начинаетъ постепенно сокращаться, доходя до полнаго исчезновенія въ томъ случаѣ, когда цѣнность трудовыхъ услугъ будетъ ниже существующей заработной платы. Въ этихъ случаяхъ возможны двѣ или болѣе комбинаціи между величиной и интенсивностью спроса.

Для всей остальной рабочей силы, цѣнность которой выше средней цѣнности, имѣетъ значеніе — какъ впрочемъ и для всѣхъ рабочихъ — то обстоятельство, что сила спроса соотвѣтствуетъ общей цѣнности рабочей силы и средней, приходящейся на одного рабочаго,

вслѣдствіе чего измѣненія заработной платы не оказываютъ никакого вліянія на объемъ спроса. „При прочихъ равныхъ условіяхъ“, такъ бываетъ и въ томъ случаѣ, когда предприниматель не можетъ ни увеличить цѣны товара, ни сократить остальныхъ издержекъ производства, и когда работоспособность рабочихъ не увеличивается вслѣдствіе возрастанія заработной платы.

2. Теорія предѣльной цѣнности.

Какъ Адамъ Смитъ и его послѣдователи, такъ и Карлъ Марксъ и соціалисты признавали, что прибыль, являющаяся въ результатѣ примѣненія рабочей силы, вліяетъ какъ на цѣнность рабочей силы, такъ и на спросъ на рабочихъ. Но при этомъ классическая національная экономія всегда имѣла дѣло лишь со спросомъ, существующимъ при обычной заработной платѣ. Она не признавала того, что предприниматель можетъ быть согласенъ и на болѣе высокую заработную плату, прежде чѣмъ совершенно отказаться отъ рабочихъ; коммерческо-дѣловые разсчеты, на которыхъ покоится оцѣнка рабочей силы, ею не подвергались изслѣдованію; поэтому классическая школа не задумывалась и надъ тѣмъ, въ какихъ случаяхъ и въ какой мѣрѣ вліяетъ на прибыль примѣненіе опредѣленнаго количества рабочихъ услугъ или недостатокъ послѣднихъ; внутренняя структура спроса оставалась неизслѣдованной. Направляя свой геніальный взглядъ на проблему общественной цѣнности трудовыхъ услугъ, Марксъ сознательно отказывался отъ болѣе глубокаго анализа спроса и предложенія (см. напр. «Das Kapital», Hamburg 1894, III, I, стр. 169). Но уже Торнтонъ указывалъ на различія, существующія между спросомъ на трудъ и спросомъ на другія блага, и на недостатокъ въ научномъ объясненіи этого вопроса (On Labour, London 1870, стр. 87).

Въ своихъ «Grundsätzen der Volkswirtschafslehre», открывавшихъ новые пути для развитія народнохозяй-

ственной теоріи, Карлъ Менгеръ изслѣдовалъ законы, регулирующіе цѣнность благъ высшаго порядка—факторовъ производства — для хозяйствующаго субъекта и, такимъ образомъ, также и цѣнность рабочихъ услугъ для предпринимателя (Wien 1871, III, Kapitel, § 3). Онъ указалъ, что общая цѣнность требуемыхъ для даннаго предпріятія средствъ производства зависитъ отъ предполагаемой цѣнности производимаго продукта (ibid., стр. 133—138), и что, далѣе, цѣнность каждаго отдѣльнаго средства производства измѣряется разностью, существующей между цѣнностью продукта и цѣнностью остальныхъ средствъ производства (ibid., стр. 151). Эта же цѣнность остальныхъ средствъ производства опредѣляется законами, которые Менгеръ установилъ для „цѣнности комплементарныхъ благъ высшаго порядка“; цѣнность этихъ послѣднихъ зависитъ отъ возможности иначе примѣнить остальныя средства производства и замѣстить одно другимъ или полностью, или лишь отчасти (ibid., стр. 138 ff.).

Мастерски изложилъ теорію цѣнности хозяйственныхъ благъ потребленія и средствъ производства Бемъ-Баверкъ; слѣдующими словами онъ оцѣниваетъ характеръ всѣхъ прежнихъ трактованій спроса и предложенія: „понятіе спроса и предложенія теперь употребляютъ исключительно въ смыслѣ количественнаго понятія. Точно въ такомъ смыслѣ нельзя, однако, примѣнять этихъ понятій; въ противномъ случаѣ та общая формула, которую хотятъ ближе опредѣлить—что цѣну регулируютъ отношенія между спросомъ и предложеніемъ—будетъ совершенно неправильной. Высота цѣнъ зависитъ вообще не только отъ числа предлагаемыхъ и требуемыхъ единицъ, но и въ очень большой степени отъ интенсивности, съ какой послѣднія требуются и предлагаются („Grundzüge einer Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts“, Jahrbücher

Конрада 1896, стр. 525; „Kapital und Kapitalzins“, Innsbruk 1902, II, стр. 179 ff.). Очень ясно изображаетъ данную проблему и Цуккеркандль, говоря: „Существуетъ лишь одинъ путь примѣненія формулы спроса и предложенія къ познанію основы цѣны; необходимо спросъ и предложеніе противополагать другъ другу и точно изслѣдовать тѣ внутреннія побужденія и стремленія, которыя подъ ними скрываются („Zur Theorie des Preises“, Leipzig 1889 стр. 125).

Кларкъ, одинъ изъ вліятельнѣйшихъ американскихъ экономистовъ, предпринялъ хорошо обработанную попытку дать анализъ цѣнности рабочей силы для предпринимателя. Кларкъ имѣетъ въ виду въ данномъ случаѣ тотъ фактъ, что въ нѣкоторыхъ опредѣленныхъ случаяхъ часть рабочихъ менѣе цѣнна предпринимателю, чѣмъ остальные рабочіе; отсюда онъ дѣлаетъ обобщеніе, будто бы въ каждой производственной вѣтви двое рабочихъ при данномъ капиталѣ создаютъ меньше, чѣмъ двойное количество продукта, создаваемое при томъ же капиталѣ однимъ рабочимъ. То же самое приложимо и къ тремъ или болѣе рабочимъ (The distribution of wealth, New-York 1899, стр. 163). Такой взглядъ, какъ мы знаемъ, неоснователенъ; примѣненіе одного рабочаго вообще не имѣетъ для предпринимателя обыкновенно никакой цѣнности, и большая часть его прибыли зависитъ именно отъ послѣднихъ рабочихъ. Ткацкая фабрика, которая нуждается въ 100 рабочихъ для обслуживанія своихъ станковъ, но которая можетъ достать лишь 80 рабочихъ и поэтому принуждена оставлять $^1/_5$ своихъ станковъ безъ дѣла, потеряла бы больше, чѣмъ $^1/_5$ своей прибыли, и напрасно пыталась бы защищаться противъ этого тѣмъ, что она „оставляетъ безъ замѣщенія лишь менѣе всего важныя части общей работы“.

Тамъ, гдѣ Кларкъ приводитъ конкретные примѣры, послѣдніе говорятъ противъ него самого. Такъ

наприм., падающую цѣнность рабочихъ онъ иллюстрируетъ тѣмъ, что примѣненіе во время жатвы четырехъ рабочихъ вмѣсто трехъ можетъ предотвратить тотъ вредъ, которымъ угрожаетъ урожаю плохая погода (ibid., стр. 99). Но ясно, что плохая погода обезцѣнитъ урожай на много больше, чѣмъ лишь на 1/4, и что даже независимо отъ этого полная прибыль въ данномъ примѣрѣ можетъ зависѣть отъ примѣненія четвертаго рабочаго; вѣдь если часть жатвы повреждена, прибыль сельскаго хозяина часто исчезаетъ совершенно.

Кларкъ не могъ упустить изъ вниманія многочисленные и важные факты, противорѣчившіе теоріи падающей цѣнности рабочей силы. Онъ дѣлаетъ попытку считаться съ реальными отношеніями, указывая на то, что число рабочихъ, отказъ отъ которыхъ можетъ ничуть не отразиться на размѣрѣ прибыли, на практикѣ ограниченъ очень узкими предѣлами; что, далѣе, существуютъ предпріятія, нуждающіяся въ строго опредѣленномъ числѣ рабочихъ; и что, наконецъ, при данномъ капиталѣ, внутри опредѣленныхъ границъ, доходъ можетъ расти болѣе, чѣмъ пропорціонально числу рабочихъ (ibid., стр. 101). Если же капиталъ разсматривать, какъ постоянно текучую массу, которая можетъ принимать любую форму въ каждый данный моментъ, то легко можетъ случиться, что число рабочихъ, занятыхъ съ опредѣленною массою капитала, удвоится или учетверится, въ то время какъ прибыль не увеличится во столько же разъ (ibid., стр. 114; 163, 164).

Эта гипотеза, играющая въ теоріи Кларка большую роль, не является предметомъ нашего вниманія; очевидно, однако, что, исходя изъ положеній Кларка, нельзя опредѣлять цѣнность, которую имѣетъ рабочая сила для предпринимателя при данныхъ реальныхъ отношеніяхъ. Самъ Кларкъ неоднократно констатируетъ,

что онъ имѣетъ въ виду воображаемое состояніе, не различая однако строго между этимъ послѣднимъ и дѣйствительностью и въ основѣ своей гипотезы ставя весьма отдаленныя приближенія къ ней. Онъ думаетъ, что такъ нужно дѣлать потому, что цѣнность рабочихъ для каждаго предпринимателя съ извѣстнаго пункта фактически дѣлается все меньше и меньше и что на силу спроса и на образованіе заработной платы оказываетъ вліяніе лишь наименьшая цѣнность послѣднихъ рабочихъ (стр. 163/164).

Какъ мы видимъ, неправильно уже однако то положеніе, что каждый предприниматель нанимаетъ рабочихъ, имѣющихъ для него меньшую цѣнность, чѣмъ остальные его рабочіе равнаго достоинства; его рабочіе имѣютъ для него обычно общую цѣнность, но дальнѣйшіе рабочіе имѣли бы для него не меньшую цѣнность, а вообще никакой цѣнности они не имѣли бы. Однако же, даже въ тѣхъ случаяхъ, когда цѣнность одной части рабочихъ на самомъ дѣлѣ, фактически, меньше, цѣнность рабочихъ услугъ, спросъ на рабочую силу и заработная плата рабочихъ не можетъ быть выведена изъ предѣльной цѣнности и объяснена послѣдней.

Истинное значеніе предѣльной цѣнности, изложенное впервые Менгеромъ (ib., стр. 95 ff.), состоитъ, въ примѣненіи къ рабочимъ услугамъ, въ слѣдующемъ:

цѣнность каждаго отдѣльнаго рабочаго, изъ даннаго числа рабочихъ, для предпринимателя равна цѣнности послѣдняго рабочаго; какой изъ 100 разныхъ рабочихъ оставитъ предпріятіе, для работодателя безразлично. Если этотъ рабочій, оставляющій предпріятіе, выполнялъ болѣе важныя въ предпріятіи функціи, чѣмъ другіе рабочіе того же предпріятія, то предприниматель перенесетъ эти функціи на другого рабочаго и оставитъ безъ дѣла лишь менѣе всего важную работу.

Если уходитъ рабочій, который обслуживалъ новую хорошую машину, а въ предпріятіи работаютъ также и старыя болѣе плохія машины, то предприниматель возьметъ рабочаго отъ этихъ послѣднихъ и заставитъ его обслуживать новую машину. Если на работу не является рабочій, который былъ приставленъ для веденія дѣла съ важными покупателями, то работа его передается другому, который былъ занятъ въ дѣлѣ съ менѣе важными покупателями, и т. п. Отсюда, далѣе, слѣдуетъ, что предприниматель нанимаетъ рабочихъ, имѣющихъ для него меньшую цѣнность, только тогда, если заработная плата не превышаетъ ихъ цѣнности.

Если намъ извѣстно, какое значеніе для предпринимателя будетъ имѣть сокращеніе или увеличеніе рабочей силы, занятой въ предпріятіи, на одного рабочаго, то отсюда еще мы не можемъ сдѣлать никакого заключенія о томъ, какую цѣнность имѣютъ для предпринимателя нѣсколько его рабочихъ или всѣ его рабочіе. Это будетъ зависѣть отъ того, какую плату готовъ предприниматель платить рабочимъ, прежде чѣмъ онъ откажется отъ всѣхъ или нѣсколькихъ рабочихъ. Такимъ образомъ, предѣльная цѣнность, въ противоположность утвержденіямъ Кларка и другихъ выдающихся теоретиковъ предѣльной цѣнности, не даетъ удовлетворительнаго объясненія ни цѣнности рабочей силы, ни спроса на рабочую силу. Ярче всего формулировалъ теорію предѣльной цѣнности Визеръ. Онъ очень послѣдовательно примѣнилъ предѣльную цѣнность къ обоснованію проблемы отнесенія (Zurechnungsproblem), хотя одновременно онъ и пытался тѣмъ же самымъ объяснить и явленія распредѣленія дохода. Въ данномъ случаѣ онъ исходитъ изъ того, что цѣнность опредѣленнаго количества благъ вообще, а также и рабочихъ услугъ въ частности, „равна предѣльной

единицѣ съ данной предѣльной полезности, взятой опредѣленное количество разъ“. (Der natürliche Wert, Wien 1889, стр. 24 ff.; далѣе см. 156 стр.).

По взгляду Кларка, покоющемуся на этой формулѣ, для предпринимателя цѣнность 100 рабочихъ была бы равна взятой 100 разъ цѣнности, которую имѣетъ для него сотый рабочій. Неосновательность этого положенія особенно ясно обнаруживается въ тѣхъ случаяхъ, когда отъ примѣненія послѣдней единицы рабочей силы зависитъ болѣе, чѣмъ пропорціональная часть прибыли; если бы предприниматель выдавалъ своимъ рабочимъ плату, соотвѣтствующую цѣнности послѣдняго рабочаго, онъ долженъ былъ бы работать въ убытокъ (цитир. соч., стр. 63). Противъ такого способа оцѣнки, соотвѣтствующаго ученію о цѣнности Менгера, Визеръ дѣлаетъ слѣдующее возраженіе: „Рѣчь идетъ не о части продукта, которая пропадаетъ вслѣдствіе утраты блага, а о такой части, которая пріобрѣтается вслѣдствіе обладанія благомъ“ (цитир. соч., стр. 84). Значеніе этого возраженія Визеръ показываетъ на слѣдующемъ примѣрѣ: предположимъ, что три элемента производства въ состояніи достигать въ производствѣ такого результата, цѣнность котораго составляетъ 10 кронъ, въ то время какъ каждый изъ этихъ элементовъ, въ иномъ примѣненіи, можетъ давать продуктъ цѣнностью лишь въ 3 кроны. По Менгеру, цѣнность каждаго изъ 3 данныхъ элементовъ была бы равна 4 кронамъ, именно 10 минусъ 6, получаемыхъ въ результатѣ иного примѣненія, въ какихъ-нибудь другихъ вѣтвяхъ производства, двухъ другихъ элементовъ. Такъ какъ цѣнность каждаго элемента въ отдѣльности равна 4 кронамъ, то всѣ три элемента вмѣстѣ должны имѣть цѣнность равную 12 кронамъ, что однако не можетъ имѣть мѣсто, такъ какъ они создаютъ всего лишь 10 кронъ.

Эта дедукція Визера покоится на игнорированіи важной предпосылки. Если кто-либо примѣняетъ въ производствѣ два элемента, которые даютъ ему 6 кронъ дохода, и этотъ доходъ, благодаря введенію третьяго элемента, увеличивается до 10 кронъ, то цѣнность послѣдняго элемента—4 кроны. Это имѣетъ силу по отношенію къ каждому изъ 3 элементовъ поперемѣнно, но не для всѣхъ трехъ одновременно. Вѣдь если отсутствуютъ у даннаго предпринимателя всѣ три элемента, то этимъ еще не дано мѣста предпосылкѣ, что предприниматель примѣнитъ въ дѣло два элемента изъ трехъ. Предприниматель, владѣющій капиталомъ и собственной рабочей силой, ищетъ присоединить къ этимъ двумъ элементамъ производства третій: рабочихъ. Сапожникъ держитъ въ своей мастерской одного рабочаго и ежедневно получаетъ 10 кронъ дохода. Безъ этой вспомогательной силы доходъ его былъ бы только 6 кронъ за день. Рабочій представляетъ для него цѣнность, равную 4 кронамъ, и работодатель не разсчитываетъ его до тѣхъ поръ, пока плата, которую онъ долженъ выплачивать рабочему, не достигнетъ 4 кронъ.

Визеръ приводитъ еще въ видѣ аргумента слѣдующаго рода соображеніе: „Два лица, поставленныя въ совершенно одинаковыя условія и держащіяся вполнѣ согласныхъ взглядовъ относительно наилучшаго веденія производства, должны претендовать на равную цѣнность за свои производительныя услуги, хотя бы даже одно лицо обладало лучшею освѣдомленностью въ случаѣ наступленія кризиса, чѣмъ другое. По Менгеру же, при этихъ предпосылкахъ, они должны были бы измѣрять свою цѣнность различно, и именно то лицо выше, которое обладаетъ наихудшей освѣдомленностью, такъ какъ для него тѣмъ болѣе было бы важно, и тѣмъ болѣе усилій оно прилагало бы, чтобы кризисовъ не наступило“ (цит. соч., стр. 83). Фактически при такихъ условіяхъ, для 2 предпринимателей цѣнность ихъ рабочей силы будетъ различна; предприниматель, который могъ бы свою дѣятельность и свой капиталъ въ другомъ дѣлѣ примѣнять лишь съ плохимъ успѣхомъ, сталъ бы платить и болѣе высокую заработную плату, прежде чѣмъ рѣшиться закрыть предпріятіе, чѣмъ тотъ, кому есть возможность для себя и для капитала благопріятнаго примѣненія.

Не подлежитъ никакому сомнѣнію, что отъ примѣненія послѣдней единицы рабочихъ услугъ можетъ зависѣть болѣе, чѣмъ пропорціональная часть прибыли. Это наступаетъ въ большинствѣ случаевъ и въ дѣйствительности, какъ мы уже знаемъ. Но даже и въ томъ случаѣ, если отъ послѣднихъ рабочихъ зависѣла бы и меньшая часть прибыли, не только ихъ предѣльная цѣнность, но также и цѣнность остальныхъ рабочихъ оказываетъ вліяніе на спросъ и образованіе заработной платы. Это относится не только къ тому, при какой платѣ предприниматель держитъ послѣднихъ рабочихъ, но и къ тому также, какую плату онъ былъ бы готовъ имъ выдавать, прежде чѣмъ разсчитать нѣсколькихъ или всѣхъ рабочихъ. Спросъ двухъ предпринимателей, рабочіе которыхъ одинаковой предѣльной цѣнности, можетъ имѣть совершенно различную структуру и быть различнаго значенія для образованія заработной платы. Два производства, имѣющихъ по 100 рабочихъ, могли бы, наприм., замѣщать ежегодно одного рабочаго вкладывателю въ производство капитала въ 500 марокъ. Предѣльная цѣнность рабочей силы составляетъ, поэтому, для одного и другого производства, 500 марокъ. Но въ то время какъ предприниматель А могъ бы замѣнить и дальнѣйшихъ 9 рабочихъ, путемъ вклада капитала въ 600 марокъ вмѣсто каждаго вытѣсненнаго рабочаго, для В это было бы невозможно. Вслѣдствіе, наприм., достигнутаго, благодаря органи-

заціи рабочихъ, повышенія заработной платы до 600 марокъ, А могъ бы замѣстить 10 рабочихъ, В же только одного. Если, далѣе, предпріятіе А дѣлается бездоходнымъ при заработной платѣ болѣе, чѣмъ въ 800 марокъ на голову, предпріятіе же В лишь при 1200 марокъ, то это обстоятельство будетъ имѣть громадное значеніе на величину спроса, существующаго при различной высотѣ заработной платы.

Рѣчь идетъ здѣсь не о формальномъ спорѣ о примѣненіи понятія цѣнности, но о выясненіи реальнаго значенія спроса для образованія заработной платы. Анализъ спроса, начавшійся благополучно выясненіемъ понятія предѣльной цѣнности и его значенія, сошелъ съ вѣрнаго пути, благодаря неправильной предпосылкѣ, что будто бы предѣльная цѣнность является единственно рѣшающимъ факторомъ въ данномъ вопросѣ; оставаясь на этой предпосылкѣ, нельзя достигнуть выясненія тѣхъ хозяйственныхъ основъ, которыя имѣютъ дѣйствительное значеніе для спроса.

III. Спросъ на рабочемъ рынкѣ.

1. Неодинаковая интенсивность спроса.

Общая масса спроса на рабочую силу существующую въ какомъ-нибудь мѣстѣ—рынкѣ труда,—составляется изъ спроса всѣхъ предпринимателей, въ предпріятіяхъ которыхъ эти рабочіе могутъ найти себѣ занятіе.

Кругъ спроса, образующійся такимъ образомъ для каждой группы рабочихъ, бываетъ неравной интенсивности. Нерѣдко уже внутри одного предпріятія нѣкоторыя услуги рабочихъ могли бы быть замѣщены машинами или другимъ видомъ вклада капитала въ предпріятіе, въ то время какъ остальныя услуги труда необходимы для предпріятія или играютъ важную роль для прибыли. Большое различіе существуетъ также и между предпріятіями одной и той же промышленной вѣтви; всѣ они согласились бы платить самую различную

плату рабочимъ, прежде чѣмъ рѣшились бы отказаться отъ рабочей силы. Масштабомъ является здѣсь прежде всего доходность ихъ, т. е. разность, существующая между цѣнами, вырученными за произведенный товаръ, и издержками производства. Такъ наприм., для ткацкой фабрики съ прибылью въ 30% годового оборота спросъ на рабочую силу много интенсивнѣе, чѣмъ для другой какой-нибудь фабрики, не приносящей никакой прибыли. Размѣръ прибыли, зависящей отъ примѣненія опредѣленнаго количества рабочей силы, различенъ; поэтому различной интенсивности бываетъ и спросъ на рабочія услуги, равно какъ и на другія средства производства со стороны отдѣльныхъ предпринимателей какой-нибудь одной промышленной вѣтви. Наряду съ доходностью здѣсь приходится обращать вниманіе также и на то, можетъ ли предприниматель примѣнить свой капиталъ и свою дѣятельность иначе какъ-нибудь и съ какимъ именно успѣхомъ, что важно въ особенности при основаніи новыхъ предпріятій.

Между производственными вѣтвями существуетъ, далѣе, большое различіе въ цѣнности рабочей силы. Болѣе благопріятный или менѣе благопріятный ходъ дѣла въ этихъ вѣтвяхъ производства, затягивающійся нерѣдко на продолжительное время, оказываетъ вліяніе на интенсивность ихъ спроса на рабочемъ рынкѣ. Еще много важнѣе, однако, то обстоятельство, что обыкновенно для равнаго капитала требуются неравныя количества рабочей силы. Примѣненіе капитала въ 1 милліонъ въ скотоводствѣ требуетъ меньше рабочихъ, чѣмъ примѣненіе такого же капитала въ культурѣ овощей; на 1 милліонъ, вложенный въ сахарный или пивоваренный заводъ, приходится меньше рабочихъ, чѣмъ въ ткацкомъ или конфекціонномъ дѣлѣ.

Неравная интенсивность спроса сводится, въ послѣднемъ счетѣ, къ тому, что распредѣленіе производительныхъ силъ по отдѣльнымъ промышленнымъ вѣт-

вямъ опредѣляется интересами капитала, т. е. высотой прибыли, независимо отъ того, больше или меньше рабочихъ услугъ требуется для примѣненія этого капитала. Внутри этихъ рамокъ проявляется превосходство одного предпріятія надъ другимъ, вслѣдствіе неравныхъ прибылей, благодаря чему еще болѣе возрастаютъ различія въ цѣнности рабочей силы. Высокая прибыль получается и при незначительномъ количествѣ рабочихъ; низкая прибыль, съ другой стороны, бываетъ и тамъ, гдѣ занята громадная масса рабочихъ. Между этими двумя крайними пунктами существуетъ рядъ ступеней, каждый видъ рабочей силы находитъ себѣ соотвѣтствующій той или иной ступени спросъ.

Покупатель товара, когда можетъ получить товаръ за болѣе дешевую цѣну, не предлагаетъ продавцу цѣну, соотвѣтствующую наивысшей интенсивности его спроса. Точно такъ же поступаетъ и предприниматель по отношенію къ рабочимъ. Обычно онъ не нуждается въ вычисленіи того, какую заработную плату онъ могъ бы заплатить въ видѣ максимума; для него важно скорѣе лишь то, какую плату онъ можетъ заплатить фактически, чтобы получить требуемыхъ рабочихъ.

Числовой примѣръ: 16 предпринимателей примѣняютъ въ дѣло по 100 рабочихъ равнаго качества каждый; интенсивность спроса пусть соотвѣтствуетъ слѣдующему:

дневная зар. плата въ маркахъ.	число предпринимателей.	число рабочихъ.
8	1	100
7	2	200
6	3	300
5	4	400
4	3	300
3	2	200
2	1	100

Если 1600 или болѣе рабочихъ готовы будутъ предложить себя каждый за 2 марки въ сутки, такъ что даже послѣдній предприниматель, который не могъ бы дать больше 2 мар., получитъ рабочихъ, то интенсивность спроса остальныхъ 15 предпринимателей, значительно превышающая 2 мар., такъ и не обнаружится. Предприниматели найдутъ всѣхъ рабочихъ, сколько имъ нужно, за плату по 2 мар. и принуждены были бы платить болѣе высокую заработную плату лишь въ томъ случаѣ, если бы захотѣли лишить послѣдняго предпринимателя его рабочихъ, для чего при данныхъ условіяхъ не представилось бы повода. Если бы послѣдними претендентами на рабочую силу, которые могли бы еще покрыть свою потребность въ рабочихъ услугахъ, были тѣ два предпослѣднихъ предпринимателя, для которыхъ цѣнность рабочей силы равна 3 маркамъ, то спросъ остальныхъ 13 предпринимателей достигъ бы также 3 мар., но дѣйствительная интенсивность этого спроса опять-таки не обнаружилась бы и т. д. Иначе говоря: спросъ на 1600 рабочихъ соотвѣтствуетъ заработной платѣ, не превышающей 2 марокъ; спросъ на 1500 рабочихъ—платѣ, не превышающей 3 мар.; спросъ на 1300 рабочихъ—не болѣе 4 мар. и т. д.

Такимъ образомъ, спросъ проявляется въ общемъ лишь съ наименьшей интенсивностью, существующей у „послѣдняго“ предпринимателя, которому еще удалось покрыть свою потребность въ рабочей силѣ, т. е. съ интенсивностью, при которой рабочая сила имѣетъ для предпринимателя предѣльную цѣнность.

На любомъ рабочемъ рынкѣ, въ любой данный моментъ, возможно столько различныхъ предѣльныхъ цѣнностей и поэтому столько заработныхъ платъ, сколько существуетъ степеней интенсивности спроса. Число замѣщенныхъ рабочихъ можетъ быть при болѣе высо-

кой заработной платѣ такъ же велико, какъ и при болѣе низкой—въ нашемъ примѣрѣ при 2,50 М. оно было бы не меньше, чѣмъ при 2,20 М.;—но вслѣдствіе увеличенія заработной платы оно можетъ и уменьшиться и именно въ очень различной степени. Взаимодѣйствіе между высотой заработной платы и объемомъ спроса зависитъ отъ интенсивности и размѣровъ отдѣльныхъ слоевъ спроса. Для образованія и развитія заработной платы имѣетъ значеніе вся конструкція спроса, откуда вытекаетъ и какъ высока предѣльная цѣнность большей или меньшей массы рабочей силы, и уменьшается ли и насколько спросъ, вслѣдствіе увеличенія заработной платы, или, наоборотъ, не увеличивается и насколько вслѣдствіе пониженія послѣдней. Необходимо, поэтому, ближе изслѣдовать эту структуру спроса.

2. Тенденція къ выравниванію.

Въ старой да и въ новѣйшей теоріи господствуетъ взглядъ, что рабочіе равнаго качества имѣютъ приблизительно одну и ту же цѣнность для всѣхъ предпринимателей и что поэтому въ данномъ случаѣ и интенсивность спроса на рабочемъ рынкѣ въ общемъ и цѣломъ будетъ одинаковая; на существующія различія можно смотрѣть при этомъ, какъ на случайныя и преходящія отклоненія отъ общаго правила, которыя могутъ быть игнорируемы. Можно, поэтому, говорить только о спросѣ и большемъ или меньшемъ объемѣ его, но не о ступеняхъ его интенсивности. Такое представленіе о равенствѣ спроса у каждаго отдѣльнаго предпринимателя особенно ясно отражается въ теоріяхъ фонда заработной платы, въ которыхъ спросъ на рабочую силу фигурируетъ, какъ опредѣленная сумма капитала.

Этотъ взглядъ покоится на слѣдующихъ фактахъ: вытѣсненіе менѣе способныхъ болѣе сильными конку-

рентами производитъ внутри каждой производственной вѣтви выравниваніе прибылей; притокъ капитала и труда къ производственнымъ вѣтвямъ съ болѣе высокой прибылью порождаетъ тенденцію къ выравниванію прибыли въ различныхъ отрасляхъ промышленной дѣятельности. Но поскольку все это вѣрно, постольку же невѣрно было бы отсюда заключать, что спросъ на рабочую силу имѣетъ одинаковую интенсивность. Не говоря уже о томъ, что цѣнность трудовыхъ услугъ для предпринимателя различна уже внутри предпріятія, прибыли, получаемыя конкурирующими другъ съ другомъ предпріятіями на голову своего рабочаго, въ любой данный моментъ различны. Предпріятія, работающія съ большей прибылью, во всякомъ случаѣ расширяются на счетъ болѣе слабыхъ своихъ конкурентовъ; поэтому наиболѣе благопріятно работающее производство еще не вытѣсняетъ, однако, всѣхъ остальныхъ. Его преимущества и выгоды могутъ быть основаны на большей силѣ капиталовъ, на личныхъ качествахъ предпринимателя, служащихъ и рабочихъ его, на естественныхъ условіяхъ—плодородности земельнаго участка, удобнаго расположенія относительно сбыта, наличностью водной силы—и другихъ самыхъ различныхъ обстоятельствахъ. Но эти всѣ выгоды предприниматель можетъ использовать всегда лишь въ ограниченной степени и произвести товары дешевле и лучшаго качества, равно какъ и продать ихъ легче и дороже, чѣмъ его конкуренты, лишь въ опредѣленномъ количествѣ. Поэтому предпріятія съ неравной прибылью могутъ работать, въ теченіе долгаго времени, рядомъ другъ съ другомъ; тенденція къ выравниванію не ведетъ еще къ равной прибыли. Если же считаться съ средней величиной, полученной изъ различныхъ прибылей, то получились бы ошибочные результаты, потому что спросъ отдѣльныхъ предпринимателей тогда существенно от-

личался бы отъ средней; если бы заработная плата соотвѣтствовала средней интенсивности спроса, то всѣ предприниматели, спросъ которыхъ не достигаетъ средней, должны были бы платить рабочимъ больше, чѣмъ послѣдніе стоятъ имъ по своей цѣнности.

Точно также и между отдѣльными отраслями производства тенденція къ выравниванію не ведетъ къ фактическому равенству прибыли. Даже если бы это и имѣло мѣсто, отсюда создавалось бы не равенство цѣнности рабочей силы для предпринимателей, а, наоборотъ—различіе ея. Приливъ и отливъ капитала отъ одной производственной вѣтви къ другой ведетъ къ тому, что получающіяся въ нихъ прибыли приближаются другъ къ другу относительно вложеннаго капитала, но не относительно числа занятыхъ рабочихъ.

Такимъ образомъ, неравная интенсивность спроса не принадлежитъ къ такимъ случайнымъ экономическимъ явленіямъ, которыя могли бы оставаться внѣ научнаго разсмотрѣнія; напротивъ, она покоится на фундаментальнѣйшихъ фактахъ хозяйственной жизни, проливающихъ свѣтъ на структуру спроса на рабочую силу. Въ хозяйственныхъ явленіяхъ она играетъ столь огромную роль, что всѣмъ теоріямъ заработной платы приходится считаться съ ней, хотя бы даже и безотчетно. Молчаливо всѣми признается строеніе спроса изъ слоевъ различной интенсивности, но не подвергается болѣе подробному изслѣдованію.

Марксъ, наприм., неоднократно указывалъ на то, что доходность производственной вѣтви и отдѣльныхъ предпріятій въ ней зависитъ отъ самыхъ различныхъ обстоятельствъ и весьма различна, но смотрѣлъ, однако, на эти различія, какъ на мѣстныя. „Поскольку важно изученіе такихъ треній въ образованіи заработной платы для каждаго спеціальнаго вида труда, постольку они представляются случайными и не существенными для

общаго изслѣдованія капиталистическаго производства“ (Das Kapital, Hamburg 1894, III/I, стр. 116, 121, 136 ff., 176, 179). Но тотъ фактъ, что капиталъ въ различныхъ производственныхъ вѣтвяхъ для полученія равной прибыли требуетъ весьма различнаго количества рабочей силы, Марксъ признавалъ, учитывалъ его значеніе для существующихъ хозяйственныхъ отношеній и положилъ его въ основу важнѣйшей части своей теоріи. При этомъ ему приходилось указывать и на то, что „выравниваніе общей нормы прибыли“ является необходимымъ слѣдствіемъ хозяйственнаго строя, въ которомъ господствуетъ капиталъ и въ которомъ поэтому прибыль пропорціональна количеству капитала, вложеннаго въ производство, а не массѣ примѣненной рабочей силы (ibid., III/I, 2). Но Марксъ не изслѣдовалъ того вліянія, которое оказываетъ это обстоятельство на расчлененіе спроса на рабочихъ по степенямъ интенсивности.

Попытки обосновать конструкцію спроса мы встрѣчаемъ въ трудахъ Тюнена и Торнтона. Тюненъ указывалъ, что для предпринимателя цѣнность рабочихъ услугъ различна въ зависимости отъ доходности его предпріятія и что заработная плата должна соотвѣтствовать менѣе всего интенсивному спросу, при которомъ покрывается предложеніе рабочей силы (Der naturgemässe Arbeitslohn. Rostock 1850, I стр. 65). Торнтонъ разсматривалъ спросъ не какъ абсолютную величину, говорилъ всегда о спросѣ, соотвѣтствующемъ опредѣленной заработной платѣ, и предметомъ изслѣдованія ставилъ конкуренцію предпринимателей за рабочую силу. (On Labour, London 1870, B. II, ch. I).

Бёмъ-Баверкъ, Визеръ, Веббы, Кларкъ и другіе, исходя изъ теоріи цѣнности и цѣны Менгера, весьма разносторонне и ярко выяснили то значеніе, которое имѣетъ для образованія заработной платы по-

слѣдняя получившая удовлетвореніе часть спроса на рабочую силу—предѣльная цѣнность ея. Но изслѣдованія эти отъ предѣльной цѣнности не шли дальше вглубь спроса. Они довольствовались положеніемъ, что цѣнность всей рабочей силы на рабочемъ рынкѣ, а поэтому также и интенсивность спроса на нее опредѣляется предѣльной цѣнностью. Такимъ образомъ, вмѣсто одинаковой средней старыхъ теорій здѣсь выдвигается одинаковый спросъ, выравнивающійся на предѣльной цѣнности.

Эта теорія содержитъ ту важную истину, что спросъ опредѣленнаго объема сопровождается только такой заработной платой, которая соотвѣтствуетъ менѣе всего интенсивной части его; 100.000 рабочихъ, изъ которыхъ одна часть для предпринимателя имѣетъ цѣнность не больше 3 марокъ, найдутъ себѣ заработную плату, соотвѣтствующую 3 мар. въ сутки. Зная это, мы, однако, еще не освобождаемся отъ необходимости изслѣдовать структуру спроса. Для образованія заработной платы прежде всего важно, широкъ или узокъ объемъ того низшаго слоя, заработная плата котораго, соотвѣтствуетъ 3 мар.; если спросъ на двухъ рынкахъ для 100.000 рабочихъ имѣетъ предѣльную цѣнность въ 3 мар., но на одномъ рынкѣ „стоятъ на этой границѣ“ лишь 100 рабочихъ, а на другомъ 10.000, то позиція предпринимателей и рабочихъ въ борьбѣ за заработную плату на этихъ двухъ рынкахъ весьма различна; на первомъ останутся безъ работы, если заработная плата поднимется выше 3 марокъ, лишь 100 рабочихъ, на второмъ—10.000.

Дѣло не ограничивается, далѣе, предѣльной цѣнностью. Знать, что часть рабочихъ для предпринимателей не имѣетъ цѣнности выше 3 мар., еще недостаточно для пониманія явленій спроса вообще. Существуютъ интенсивности, хотя бы и въ скрытомъ видѣ, болѣе высокой степени, чѣмъ та или иная предѣльная цѣнность, и узнать о вліяніи, которое будутъ имѣть на заработную плату измѣненія величины, интенсивности и организаціи спроса и предложенія, можно будетъ лишь тогда, когда мы знакомы со всей структурой спроса. Отъ послѣдней зависитъ и то, *какая* цѣнность рабочей силы фактически будетъ имѣть силу, какъ предѣльная цѣнность. Установленіе роли, которую играетъ предѣльная цѣнность, не даетъ намъ, такимъ образомъ, никакой теоріи спроса, не говоря уже о теоріи заработной платы.

Весьма сомнительный результатъ односторонняго толкованія предѣльной цѣнности представляетъ толкованіе ея, какъ „справедливой платы“. Что это совершенно недопустимо, *Веббы* доказали весьма убѣдительно (Webb, Theorie und Praxis der englischen Gewerkvereine, Stuttgart 1898, II, стр. 175). *Визеръ*, въ свою очередь, отказывается выводить изъ хозяйственнаго отнесенія (вмѣненія) оправданіе дохода (Der natürliche Wert, Wien, 1889, стр. 77, 157 ff.). *Кларкъ* поступаетъ рѣшительнѣе: производительное содѣйствіе всѣхъ рабочихъ—говоритъ онъ—дано въ предѣльной цѣнности ихъ услугъ; и такъ какъ заработная плата находится въ соотвѣтствіи съ этой предѣльной цѣнностью, то свободная конкуренція ведетъ къ тенденціи давать рабочему изъ общаго продукта столько, сколько нужно отнести на его содѣйствіе; и такимъ образомъ достигается наивысшій жизненный принципъ, что каждый долженъ получать то, что онъ создаетъ, т. е. по заслугамъ своимъ (The Distributon of Wealth, New-York, 1899, стр. 180).

Отъ *Кларка* исходитъ первая обширная и послѣдовательно выполненная попытка выяснить структуру спроса. Онъ исходитъ при этомъ изъ ошибочнаго, какъ намъ уже извѣстно, взгляда, что для каждаго предпринимателя первый рабочій имѣетъ наибольшую цѣнность, а всякій послѣдующій все меньшую и меньшую.

Съ этимъ Кларкъ связываетъ представленіе, что всѣ предприниматели стремятся увеличить число своихъ рабочихъ до тѣхъ поръ, пока послѣднія, поставленныя ими въ дѣло, единицы рабочей силы не будутъ имѣть всѣ равную цѣнность (ib., стр. 107). Спросъ выразится такимъ образомъ въ слѣдующемъ видѣ. Пусть для предпринимателей A, B, C, D, E, F, G, H, цѣнность перваго рабочаго, второго, третьяго и т. д., выражаемая въ маркахъ заработной платы за день, будетъ постепенно убывать, какъ показываетъ слѣдующая таблица:

A	B	C	D	E	F	G	H
10							
9	9						
8	8	8					
7	7	7	7				
6	6	6	6	6			
5	5	5	5	5	5		
4	4	4	4	4	4	4	
3	3	3	3	3	3	3	3

Какіе бы примѣры мы ни брали, по теоріи Кларка, спросъ всегда долженъ былъ бы имѣть видъ пирамидообразный; слой спроса, интенсивность котораго наименьшая, имѣлъ бы самый большой объемъ; самый же интенсивный слой былъ бы наименьшаго объема. Въ результатѣ должно быть то, что увеличеніе заработной платы, превышающее интенсивность спроса на послѣднихъ рабочихъ, вызвало бы очень сильное паденіе числа занятыхъ рабочихъ, и наоборотъ—соотвѣтствующее пониженіе заработной платы сопровождалось бы сильнымъ ростомъ числа ихъ.

Вся эта конструкція ошибочна и результаты ея не согласуются съ фактами. Прежде всего, какъ уже было указано, предприниматель обычно оцѣниваетъ не отдѣльныхъ рабочихъ, а ихъ общую массу, въ цѣломъ

взятую. Даже въ тѣхъ случаяхъ когда часть рабочей силы расцѣнивается въ отдѣльности отъ общей массы ея, нѣтъ постепенно падающаго ряда цѣнности; большая часть рабочихъ необходима для существованія предпріятія и для доходности его, и лишь нѣкоторая часть могла бы быть отчислена съ незначительнымъ вредомъ для предпріятія. Невѣрна точно также предпосылка, что предприниматель увеличиваетъ число своихъ рабочихъ до тѣхъ поръ, пока цѣнность рабочей силы становится для него больше, чѣмъ для другихъ предпринимателей. Число рабочихъ, приставляемыхъ предпринимателемъ въ дѣло, зависитъ не только отъ цѣнности, которую они для него имѣютъ; здѣсь играетъ роль скорѣе и капиталъ, и работоспособность, и конъюнктура предпріятія, и пространственныя расположенія и условія предпріятія, и матеріалы, идущіе въ производство, короче говоря—условія сбыта и степень, въ которой предприниматель примѣняетъ всѣ остальныя, за исключеніемъ заработной платы, „комплементарныя“ блага, требуемыя для предпріятія. Теорія Кларка покоится, такимъ образомъ, на ошибочномъ представленіи о цѣнности рабочей силы для отдѣльнаго предпринимателя и на невѣрной предпосылкѣ, что общая масса спроса выравнивается точно по предѣльной цѣнности. Объясненія реальной структуры спроса Кларкъ намъ не далъ.

3. Расчлененіе спроса на рабочую силу по интенсивности.

Спросъ предпринимателей на рабочую силу, какъ мы видѣли, имѣетъ различную интенсивность; заработныя платы, которыя они могли бы платить, прежде чѣмъ рѣшиться отказаться отъ продолженія веденія дѣла въ предпріятіи, различны. Необходимо теперь

остановиться на томъ, какой заработной платѣ соотвѣтствуетъ тотъ или иной спросъ на рабочемъ рынкѣ и сколько рабочихъ при этой заработной платѣ могли бы найти себѣ занятіе: т. е. на вертикальной и горизонтальной градаціи спроса.

Различія въ интенсивности спроса зависятъ: а) отъ количества рабочихъ услугъ, въ которомъ нуждаются отдѣльныя производственныя вѣтви при примѣненіи опредѣленной суммы капитала. Количество необходимой здѣсь рабочей силы весьма различно. Въ одномъ производствѣ каждый рабочій работаетъ съ немногими орудіями, не требующими большихъ затратъ; въ другомъ онъ обслуживаетъ дорого стоющія машины и аппараты. Что сумма капитала не равномѣрна по отношенію къ числу занятой рабочей силы, показываетъ любой обзоръ промышленной жизни. Точное представленіе объ этомъ различіи даетъ американскій цензъ, обнимающій свѣдѣнія о капиталѣ и числѣ рабочихъ въ промышленности Соединенныхъ Штатовъ Америки (напр., Census 1905, Manufactures, I гл. XXII, табл. 1). Среди различныхъ отраслей промышленнаго производства Соединенныхъ Штатовъ мы находимъ такія, которыя при милліонѣ капитала имѣютъ лишь 70 рабочихъ, въ то время какъ другія при томъ же капиталѣ обнимаютъ въ своемъ производствѣ почти 1600 рабочихъ.

Не меньшія различія находимъ и въ сельскомъ хозяйствѣ. Сдѣланный на основаніи таблицъ Ценза подсчетъ показываетъ, что на одинъ милліонъ долларовъ капитала, вложеннаго въ сельское хозяйство, въ однихъ штатахъ приходится не болѣе 200 рабочихъ, въ то время какъ въ другихъ болѣе 2000 (ibid., табл. CXXIII и II).

b) Интенсивность спроса зависитъ далѣе отъ доходности отдѣльныхъ производствъ каждой производственной вѣтви. Въ данномъ случаѣ статистика не даетъ намъ никакихъ сколько-нибудь годныхъ данныхъ,

но ежедневный опытъ учитъ, какую неравную норму процента на вложенный капиталъ получаютъ различныя предпріятія, въ видѣ прибыли. На ряду съ акціонерными кампаніями, не получающими вовсе прибыли, можно встрѣтить такія, которыя имѣютъ 50% и болѣе прибыли. Австрійскія акціонерныя машино-строительныя фабрики въ 1909 году имѣли прибыли отъ 3,39% до 17,68% своего капитала. Дивиденды германскихъ хлопчатобумажныхъ фабрикъ въ 1908—1910 гг. колебались отъ 0 до 20%.

Вліяніе неравной доходности комбинируется съ вліяніемъ, которое оказываетъ на спросъ различное отношеніе между числомъ рабочихъ и величиной капитала. Чѣмъ больше прибыль и чѣмъ меньше число рабочихъ относительно капитала предпріятія, тѣмъ интенсивнѣе его спросъ на рабочую силу, или, употребляя наикратчайшую формулу: интенсивность спроса тѣмъ больше, чѣмъ выше приходящаяся на единицу рабочей силы прибыль.

Но какъ ни различно отношеніе между величиной капитала и числомъ рабочихъ въ отдѣльныхъ вѣтвяхъ производства, общее состояніе техники ставитъ этому отношенію, въ каждый данный моментъ границы, и тѣ промышленныя вѣтви, гдѣ существуютъ самыя крайнія отношенія между капиталомъ и трудомъ, претендуютъ лишь на незначительную часть общей массы рабочихъ. Если напрм. капиталъ, падающій на одного рабочаго, колеблется между 100 и 50.000 М., то такихъ производствъ съ наименьшей и наибольшей суммой рабочихъ лишь относительно весьма немного, большинство же предпріятій находится на среднихъ ступеняхъ.

Предпріятій, работающихъ въ среднемъ съ убыткомъ, немного уже потому, что они не могутъ долго продержаться. Существуютъ и такія предпріятія, рабо-

тающія съ убыткомъ, которыя раньше приносили доходъ; равнымъ образомъ, становятся на ноги и такія, которыя въ теченіе долгаго времени работали въ убытокъ. Точно также и самыя доходныя предпріятія являются исключеніемъ; чтобы имѣть исключительно высокую прибыль, необходимо обладать важными преимуществами передъ конкурентами. Предпріятія съ ежегодной прибылью въ среднемъ въ 50% и болѣе гораздо рѣже встрѣчаются, чѣмъ съ прибылью приблизительно въ 10%. Изъ 54 акціонерныхъ обществъ въ германской хлопчатобумажной промышленности, въ 1908—1910 гг., когда стояла неблагопріятная конъюктура и относительно миого предпріятій работали безъ прибыли, въ среднемъ 6 обществъ было безъ дивиденда, 8 платили до 5%, 21—отъ 5 до 10%, 12 обществъ—отъ 10 до 15%, 5 обществъ—отъ 15 до 20% и 2 общества—выше 20%.

Наименѣе интенсивный спросъ идетъ отъ наиболѣе бездоходныхъ предпріятій такой производственной вѣтви, которая въ отношеніи къ капиталу требуетъ наибольшаго числа рабочихъ. На слѣдующей болѣе высокой ступени интенсивности, мы находимъ большее количество производственныхъ вѣтвей и больше производствъ внутри каждой отдѣльной вѣтви, такъ что объемъ слоевъ рабочихъ, требуемыхъ здѣсь, на этой ступени увеличивается. Напротивъ, на наивысшей ступени число производственныхъ вѣтвей и производствъ падаетъ, такъ какъ такихъ производствъ, съ большимъ капиталомъ на голову занятаго рабочаго и съ исключительной доходностью, имѣется лишь очень немного; наиболѣе интенсивный спросъ будетъ исходить отъ наиболѣе доходныхъ производствъ такой производственной вѣтви, которая требуетъ относительно къ капиталу наименьшаго количества рабочихъ. Общая сумма спроса, поэтому, выражаясь геометрически,

имѣетъ видъ двойной пирамиды, которой верхнее и нижнее остріе представляютъ наиболѣе интенсивный и наименѣе интенсивный спросъ. Итакъ, интенсивность спроса на рабочемъ рынкѣ обыкновенно весьма различна, такъ что между наиболѣе и наименѣе интенсивнымъ спросомъ существуетъ широкая разница; крайнія ступени интенсивности существуютъ лишь для сравнительно незначительной части производствъ, между тѣмъ какъ преобладающее большинство производствъ находитъ себѣ мѣсто на среднихъ ступеняхъ.

Отношеніе между высотой заработной платы и числомъ занятыхъ рабочихъ опредѣляется структурой спроса. Вліяніе высоты заработной платы на объемъ спроса зависитъ отъ того, сколько рабочихъ, приносившихъ предпринимателю доходъ при болѣе низкой заработной платѣ, станетъ для него бездоходнымъ при болѣе высокой заработной платѣ, когда послѣдняя перерастетъ цѣнность рабочей силы для предпринимателя. Спросъ распадается, какъ мы видѣли, на большое количество слоевъ, изъ которыхъ средніе замѣщены сильнѣе всего, верхніе же и нижніе слабѣе всего. Поэтому, пока заработныя платы двигаются на нижнихъ ступеняхъ спроса, отпасть можетъ лишь относительно незначительная часть всѣхъ слоевъ и именно та, гдѣ слои наиболѣе незначительны по объему; поэтому будетъ ли внутри этихъ границъ болѣе высокая заработная плата или болѣе низкая, это будетъ оказывать мало вліянія на число занятыхъ рабочихъ. Но если бы заработная плата стала такъ высока, что затронуты были бы уже широкіе средніе слои спроса, то это повело бы къ весьма значительному сокращенію числа занятыхъ рабочихъ.

Эти тенденціи спроса усиливаются еще тѣмъ, что часть рабочей силы можетъ быть замѣщена вкладомъ капитала. Увеличеніе заработной платы дѣлаетъ выгодными такіе вклады капитала, которые при болѣе низкой заработной платѣ были бы бездоходны; это увеличеніе вообще усиливаетъ стремленіе къ возможно болѣе экономному примѣненію труда. Различія въ заработной платѣ, существующія между Соединенными Штатами Америки и большинствомъ европейскихъ государствъ, являются одной изъ важнѣйшихъ причинъ болѣе быстраго проникновенія техническаго прогресса въ американской промышленности, въ то время какъ сосѣдніе рабочіе рынки съ не столь большими различіями въ заработной платѣ испытываютъ на себѣ это явленіе лишь въ незначительной степени. Въ этомъ лежитъ основаніе того, что объемъ спроса находится подъ незначительнымъ вліяніемъ высоты заработной платы лишь до извѣстнаго пункта, по достиженіи котораго это вліяніе вырастаетъ все больше и больше.

Подъ вліяніемъ высоты заработной платы находится и доходность предпріятій. Прибыль ихъ ceteris paribus тѣмъ меньше, чѣмъ выше заработная плата. Вслѣдствіе измѣненія въ высотѣ заработной платы, оказывающей вліяніе на измѣненіе доходности отдѣльныхъ производственныхъ вѣтвей и видовъ предпріятій, проявляется тенденція къ выравниванію прибыли. Ростъ уровня заработной платы имѣетъ своимъ слѣдствіемъ то, что доходность предпріятій падаетъ тѣмъ больше, чѣмъ больше рабочихъ эти предпріятія примѣняютъ относительно вложеннаго въ дѣло капитала. Отсюда вытекаетъ тенденція вкладывать капиталъ въ такія отрасли производства и такія формы промышленности, которыя работаютъ съ бо́льшимъ капиталомъ на голову рабочаго.

Такія общія черты обнаруживаетъ спросъ во всѣхъ странахъ, но формы конкретнаго проявленія ихъ

отъ одной страны къ другой отклоняются отъ общаго типа. Въ странѣ, гдѣ прибыль находится въ зависимости отъ степени использованія рабочей силы, эта прибыль обусловливается съ одной стороны насыщеніемъ промышленной жизни въ ея отдѣльныхъ вѣтвяхъ капиталомъ, а также и доходностью предпріятій, съ другой—величиной услугъ рабочихъ. Чѣмъ болѣе богаты предпріятія капиталомъ и чѣмъ болѣе они доходны, тѣмъ больше прибыль относительно числа рабочихъ.

По Мюльхоллу («Industries and Wealth of Nations») въ 1896 году въ Соединенныхъ Штатахъ приходилось на голову населенія 1125 долларовъ капитала, въ Германіи 750, въ Австріи 500, въ Россіи менѣе 300. Различіе между этими странами будетъ еще больше, если дѣлать вычисленія не ко всему населенію, а лишь къ профессіонально-активной части его. Россія, какъ извѣстно, по богатству капиталами и по работоспособности рабочихъ стоитъ далеко позади Америки. Поэтому вся скала цѣнности и спроса рабочей силы въ Россіи много ниже, чѣмъ въ Соединенныхъ Штатахъ, а спросъ на рабочихъ вообще и въ его отдѣльныхъ слояхъ гораздо менѣе интенсивенъ.

Внутри каждаго государства существуетъ множество рабочихъ рынковъ, которые оказываютъ другъ на друга постоянное взаимодѣйствіе, но имѣютъ тѣмъ не менѣе индивидуальную структуру. Спросъ на отдѣльныя категоріи рабочихъ различенъ не только въ различныхъ мѣстахъ рынка, но даже и въ одномъ и томъ же мѣстѣ. На рабочемъ рынкѣ въ узкомъ смыслѣ слова спросъ на услуги опредѣленнаго качества пріурочивается къ опредѣленному мѣсту, наприм., спросъ въ городѣ на газетныхъ наборщиковъ, въ деревнѣ—на поденщиковъ. Эти рынки естественно весьма различны по своей структурѣ; для послѣдней однако имѣютъ силу тѣ же моменты, что и для спроса всѣхъ странъ

Обыкновенно цѣнность квалифицированнаго труда, въ виду того, что примѣненіе его обусловливаетъ болѣе высокую доходность, выше цѣнности менѣе квалифицированной рабочей силы и поэтому спросъ на квалифицированныхъ рабочихъ болѣе интенсивенъ, чѣмъ на неквалифицированныхъ. Чѣмъ квалифицированнѣе, однако, рабочая сила, тѣмъ менѣе рѣшающую роль играетъ для нея одинъ лишь мѣстный рынокъ; директора, инженеры, химики, бухгалтеры, комми-вояжеры, мастера и другіе служащіе, монтеры, наборщики и высококвалифицированный трудъ вообще большей частью не связанъ съ опредѣленнымъ мѣстомъ; для нихъ играетъ роль въ спросѣ болѣе широкая область. Несмотря, однако, на это, мѣстная структура спроса имѣетъ важное значеніе для мѣстнаго образованія заработной платы и для объясненія той разницы, которая существуетъ между заработными платами даже сосѣднихъ рабочихъ рынковъ (См. Alfred Weber, Ueber den Standart der Industrien, Tübingen 1909, стр. 97).

Сильное сокращеніе занятій для рабочихъ возможно въ томъ случаѣ, если въ какомъ-нибудь опредѣленномъ мѣстѣ наступаетъ повышеніе заработной платы, въ то время какъ заработная плата въ другомъ мѣстѣ, куда предприниматель могъ бы перенести свое производство, остается неизмѣннымъ. Въ результатѣ получилось бы не уменьшеніе спроса вообще, но перемѣщеніе спроса на другіе рынки, гдѣ онъ, благодаря этому, возрастетъ и сдѣлается болѣе интенсивнымъ. На выборѣ мѣста для основанія предпріятія имѣютъ рѣшающее значеніе различные моменты, изъ которыхъ заработная плата составляетъ лишь одинъ моментъ (A. Weber, ib., 29 стр. и слѣд.), такъ что спросъ на рабочихъ большею частью существенно не уменьшается, даже вслѣдствіе мѣстнаго повышенія заработной платы; въ народнохозяйственномъ же отношеніи общія измѣненія уровня заработной платы играютъ гораздо большую роль.

Рабочіе находятъ обыкновенно спросъ различной интенсивности уже въ предѣлахъ собственнаго мѣстопребыванія, при чемъ спросъ, существующій въ другихъ пунктахъ, для нихъ имѣетъ также значеніе. Связь между спросомъ на отдѣльныхъ рынкахъ труда становится все сильнѣе и сильнѣе и простирается на больше и больше разростающуюся область. Вліяніе законодательныхъ и техническихъ предпосылокъ для передвиженія съ мѣста на мѣсто—свобода передвиженія и условія дешеваго и быстраго перемѣщенія по желѣзнымъ дорогамъ и воднымъ путямъ—въ своемъ проявленіи чрезвычайно возрастаетъ благодаря измѣненіямъ хозяйственныхъ плановъ предпринимателей и рабочихъ. Обѣ стороны идутъ въ данномъ случаѣ быстро къ тому, чтобы возможно раціональнѣе использовывать свои противоположныя позиціи, равно какъ и свои хозяйственные акты; предприниматель учитываетъ всѣ условія своего предпріятія, а вмѣстѣ съ тѣмъ и свой спросъ на рабочую силу; рабочіе направляютъ свое поведеніе въ отношеніи къ спросу на нихъ со стороны предпринимателей все болѣе и болѣе по пути общихъ общественно-хозяйственныхъ условій. Они стараются освѣдомляться обо всѣхъ возможностяхъ расцѣнки своихъ услугъ, какъ въ различныхъ промыслахъ, такъ и въ различныхъ мѣстахъ, и съ этой цѣлью использовываютъ и собственныя организаціи, и газеты, и личныя связи. Раціонально-хозяйственное поведеніе рабочаго расширяетъ кругъ спроса, въ которомъ онъ живетъ и движется.

Въ то же самое время во всѣхъ современныхъ государствахъ капиталъ растетъ быстрѣе, чѣмъ число рабочихъ (Marx, ib., I, стр. 587). Темпъ этого развитія въ Соединенныхъ Штатахъ выразился въ слѣдующихъ

цифрахъ: съ 1900 по 1904 гг. капиталъ въ промышленности увеличился на 41%, въ то время какъ число занятыхъ рабочихъ—на 16%. Въ сельскомъ хозяйствѣ Штатовъ съ 1880 по 1900 гг. ростъ капитала составлялъ около 70%, а увеличеніе рабочей силы—25%. Чѣмъ больше капиталъ, падающій на одного рабочаго, тѣмъ для предпринимателей выше цѣнность рабочей силы и тѣмъ и интенсивнѣе ихъ спросъ на рабочія услуги. При этомъ, увеличеніе капиталовъ приводитъ къ результату, что средніе и высшіе слои спроса все болѣе расширяются и центральный пунктъ интенсивности спроса передвигается выше и выше.

Это историческое развитіе совершается съ различной быстротой, въ зависимости отъ измѣняющейся конъюнктуры, которая вліяетъ на структуру спроса. Болѣе благопріятный ходъ дѣла увеличиваетъ не только объемъ предпріятія, но повышаетъ, вмѣстѣ съ доходностью предпріятія, также и интенсивность спроса; неблагопріятныя же конъюнктуры приводятъ къ противоположнымъ результатамъ. Такъ какъ хозяйственная жизнь находится въ постоянномъ движеніи, то вліяніе повышенія и пониженія заработной платы никогда не проявляется въ чистомъ видѣ, но модифицируется одновременными измѣненіями спроса.

Для образованія заработной платы важнѣйшій результатъ структуры спроса сводится къ тому, что возможныя на практикѣ измѣненія высоты заработной платы, т. е. ростъ и паденіе заработной платы, вліяютъ на объемъ спроса на рабочую силу обыкновенно лишь въ относительно весьма незначительной степени или вообще незамѣтно. Въ большинствѣ случаевъ повышеніе заработной платы не ведетъ предпринимателей къ ограниченію числа ихъ рабочихъ, такъ какъ отъ послѣдняго прибыль ихъ не увеличивается, а сокращается. Предприниматель или продолжаетъ дѣло, не смотря на повышеніе заработной платы, и въ этомъ случаѣ ведетъ его при возросшей платѣ и далѣе въ такомъ же объемѣ, какъ и при болѣе низкой; или же предпріятіе при болѣе высокой заработной платѣ дѣлается убыточнымъ и въ этомъ случаѣ, въ теченіе болѣе или менѣе короткаго времени, закрывается. Даже число занятыхъ рабочихъ испытываетъ на себѣ мало вліянія отъ возрастанія заработной платы; въ данномъ случаѣ лишь ускоряется процессъ, который и безъ того совершается во временномъ хозяйственномъ развитіи: вытѣсненіе работающихъ при неблагопріятныхъ условіяхъ предпріятій болѣе успѣшными предпріятіями и вытѣсненіе плохой и отсталой техники болѣе совершенной.

Возрастаніе заработной платы, возможное безъ замѣтнаго сокращенія спроса, въ каждый данный моментъ ограничено интенсивностью болѣе широкихъ среднихъ слоевъ спроса. На практикѣ границы эти рѣдко однако достигаютъ того, чтобы могло повториться повышеніе заработной платы безъ существеннаго сокращенія числа занятыхъ рабочихъ. Если однако услуги рабочихъ, благодаря улучшенію платы, относительно возростаютъ, то въ этомъ случаѣ болѣе высокая заработная плата не сопровождается для предпринимателя вздорожаніемъ рабочей силы. Кромѣ того, поднятіе уровня заработной платы побуждаетъ предпринимателя сокращать остальныя издержки производства и повышать цѣну товара. Если эти стремленія увѣнчиваются успѣхомъ, доходность предпріятія остается неизмѣнной и для предпринимателя въ этомъ случаѣ нѣтъ никакого повода сокращать свой спросъ на рабочую силу. Съ другой стороны, пониженіе спроса на товары, въ случаѣ возросшихъ цѣнъ, наступаетъ тѣмъ рѣже, чѣмъ больше вырастаетъ потребительная способность населенія, вслѣдствіе под-

нятія уровня заработной платы. Эти результаты болѣе высокой заработной платы могутъ быть ближе изслѣдованы въ связи съ образованіемъ заработной платы. Здѣсь достаточно установить, что вслѣдствіе повышенія заработной платы, внутри практически допустимыхъ границъ, уже вслѣдствіе структуры спроса, можетъ произойти лишь относительно незначительное сокращеніе спроса на рабочую силу.

Эти результаты нашего изслѣдованія находятся въ полнѣйшемъ согласіи съ ежедневнымъ опытомъ: повышеніе заработной платы большею частью не вызываетъ сколько-нибудь замѣтнаго уменьшенія спроса, а пониженіе заработной платы не сопровождается съ сколько-нибудь значительнымъ возрастаніемъ спроса.

Спросъ на рабочемъ рынкѣ и его расчлененіе по степенямъ интенсивности представляютъ одинъ изъ важныхъ моментовъ для образованія заработной платы. Равнымъ образомъ, для значенія отношеній, отъ которыхъ зависитъ заработная плата, важно изслѣдованіе предложенія, а также и организованнаго и неорганизованнаго взаимодѣйствія между спросомъ и предложеніемъ.

Перев. съ нѣмецк. С. Солнцевъ.