

Адам

СМИТ



ИССЛЕДОВАНИЕ
О ПРИРОДЕ
И ПРИЧИНАХ
БОГАТСТВА
НАРОДОВ



вся история
в одном томе



Адам Смит

Исследование о природе и причинах богатства народов

Серия «Вся история в одном томе»

текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68002235

Исследование о природе и причинах богатства народов: АСТ; М; 2022

ISBN 978-5-17-137876-9

Аннотация

Адам Смит (1723–1790) – шотландский философ-этик, один из основоположников политической экономии. В XVIII в. Смит создал стройное и убедительное учение о развитии механизма человеческого благосостояния и его природе.

В своем фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народа» этот выдающийся ученый сформулировал условия неминуемого успеха экономического развития, которое еще при его жизни стало чрезвычайно популярным во многих странах мира, в том числе и в России.

При всех «реверансах», которые делал А. Смит в сторону банковского капитала, вполне очевидна его приверженность «простому продукту» – земле, производству, производительным силам – тем экономическим ценностям, которые, как показывает

современность, являются истинными, играя решающую роль в процессе современного экономического развития.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Адам Смит – экономист XXI века?	6
Предисловие к третьему изданию	10
Предисловие к четвертому изданию	11
Введение и план сочинения	12
Книга I	17
Глава I	17
Глава II	32
Глава III	39
Глава IV	47
Глава V	58
Глава VI	88
Глава VII	101
Глава VIII	118
Глава IX	158
Конец ознакомительного фрагмента.	173

Адам Смит
Исследование о
природе и причинах
богатства народов

© ООО «Издательство АСТ», 2022

* * *

Адам Смит – экономист XXI века?

Адама Смита (1723–1790), родившегося в небольшом шотландском городке Керколди, земляки называют «величайшим шотландцем всех времен». Эта характеристика – знак признания его выдающихся заслуг перед человечеством. Философ-этик, один из основоположников политической экономии, он в XVIII веке создал стройное и убедительное учение о развитии механизма человеческого благосостояния и его природе.

Чтобы понять, почему именно он во второй половине того динамичного столетия будоражил сознание просвещенных европейцев новыми идеями, следует понять самобытный колорит его яркой личности. Выходец из семьи скромного достатка, нашедший в себе силы получить основательное образование в университете Глазго, а потом в Оксфорде, он основной акцент своего развития делал на самообразовании, скептически относясь к качеству подготовки в знаменитых вузах. Пройдя во время многолетней учебы «испытание бедностью», ютясь в студенческие годы в дешевых комнатенках и живя нередко впроголодь, он даже не имел скромных средств на то, чтобы проведывать родителей. Но желание постичь окружающий мир и законы его развития было тем стимулом, который помогал преодолевать все бытовые неудобства ради познания бурлящей вокруг него экономической

жизни Великобритании всего мира.

Удивительный парадокс: имея не очень привлекательную наружность, обладая отвратительной дикцией и даже заикаясь, он – человек крайне стеснительный и некоммуникабельный – каким-то странным образом очаровывал слушательскую аудиторию, убеждая ее в правоте своих революционных по тем временам идей. Будучи родоначальником идеи свободного рынка, Адам Смит утверждал, что экономика должна быть свободна от государства. При этом буржуа, являя собой образец эгоистической личности, против собственной воли трудились не только на свое благо, но объективно – в интересах государства. Совпадение личных и государственных интересов приводили, по мнению Смита, к качественно новому для того времени результату: к небывалому развитию производительных сил.

В главной работе своей жизни, в фундаментальном труде «Исследование о природе и причинах богатства народа», выдающийся ученый сформулировал условия неминуемого успеха экономического развития:

- необходимость развития цивилизации в мирных условиях;
- проявление государством терпимости к общественной и производственной деятельности своего народа;
- разумное налогообложение государством предпринимателей и всего населения в целом. По его глубокому убеждению, при соблюдении этих условий успех экономического

развития непременно станет вполне естественной реальностью.

Обладая редкой целеустремленностью, выдающийся экономист сделал блистательную карьеру. Он стал ректором своей alma mater – университета Глазго, добился огромного авторитета среди коллег, сохранил вполне «академические» отношения с оппонентами. Учение Адама Смита еще при его жизни стало чрезвычайно популярным во многих странах мира, в том числе и в России. В каком-то смысле невольным первым историографом Адама Смита в нашей стране стал А.С. Пушкин, явно симпатизировавший великому шотландцу. Давая характеристику своему литературному герою Евгению Онегину, Александр Сергеевич с доброй иронией описав «нелюбимые» сферы интеллектуальной жизни персонажа, гениально противопоставил им и важное достоинство Евгения:

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

Удивительно, но поэт сумел в последних четырех строках емко изложить главную суть учения шотландского политэко-

нома.

Сложилась традиция считать Адама Смита экономистом либеральной направленности. Но пушкинские строки, как, впрочем, и само учение, если вдуматься в его глубинное содержание, ставят под сомнение такое утверждение. При всех «реверансах», которые делал А. Смит в сторону банковского капитала, вполне очевидна его приверженность «простому продукту» – земле, производству, производительным силам – тем экономическим ценностям, которые, как показывает современность, являются истинными, играя решающую роль в процессе современного экономического развития.

*С.Н. Полторак, доктор исторических наук, профессор,
член Союза писателей Санкт-Петербурга, главный
научный сотрудник научно-исследовательского центра
Ленинградского государственного университета им. А.С.
Пушкина*

Предисловие к третьему изданию

Первое издание этой книги печаталось в конце 1775 и начале 1776 г. Поэтому, когда в большей части этой книги говорится о настоящем положении вещей, надо иметь в виду положение вещей, существовавшее в то время, когда я писал эту книгу, или в несколько более ранний период. В третьем издании я сделал несколько добавлений, в частности к главе о возвратных пошлинах и к главе о премиях. Кроме того, я прибавил новую главу под заглавием «Заключение о меркантилистической системе» и новый параграф в главе о расходах государя. Во всех этих добавлениях, говоря о настоящем положении вещей, я всегда имею в виду положение вещей в 1783 и в начале 1784 г.

Предисловие к четвертому изданию

В этом, четвертом, издании я не сделал никаких изменений. Однако я считаю нужным выразить величайшую благодарность мистеру Генри Гопу из Амстердама. Этому лицу я обязан очень точными и подробными сведениями о весьма интересном и важном предмете, об Амстердамском банке, о котором я не нашел удовлетворительных и ясных данных ни в одном печатном отчете. Имя этого человека так хорошо известно в Европе, сведения, исходящие от него, делают столько чести всякому, кто их получил, и это признание так льстит моему самолюбию, что я не могу отказать себе в удовольствии предпослать этому новому изданию настоящее предисловие.

Введение и план сочинения

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

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

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

Обилие или скудость этого снабжения зависят, по-видимому, в большей степени от первого из этих условий, чем от второго. У диких народов – охотников и рыболовов – каждый человек, способный к труду, более или менее занят по-

лезным трудом и старается по мере сил добывать все необходимое для своей жизни или для тех лиц из своего семейства и племени, которые по своей старости, молодости или слабости не могут заниматься охотой и рыбной ловлей. Такие народы, однако, бывают так ужасно бедны, что нужда подчас заставляет их – или, по крайней мере, они думают, что она вынуждает их, – убивать своих детей, стариков и страдающих хроническими болезнями или же покидать их на голодную смерть и на съедение диким зверям. Напротив, у народов цивилизованных и процветающих – хотя у них большое число людей совсем не работает, причем многие неработающие потребляют в десять, а часто и в сто раз большего труда, чем большинство работающих, – продукт всего труда общества в целом так велик, что часто все бывают в изобилии снабжены им, так что работник даже низшего и беднейшего разряда, если он бережлив и трудолюбив, может пользоваться большим количеством предметов необходимости и удобств жизни, чем какой бы то ни было дикарь.

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

Каково бы ни было состояние искусства, умения и сообразительности, применяемых при работе данным народом, обилие или скудость годового снабжения должны зависеть

при неизменности этого состояния от соотношения между числом людей, занятых полезным трудом, и числом лиц, не занимающихся им. Число полезных и производительных рабочих, как это будет выяснено в дальнейшем, зависит везде от количества капитала, затрачиваемого на то, чтобы дать им работу, и от особого способа его употребления. Поэтому вторая книга рассматривает природу капитала, способы его постепенного накопления, а также изменения в количествах труда, приводимых им в движение в зависимости от различных способов его применения.

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

Хотя эти различные методы были, может быть, обуслов-

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

В задачу первых четырех книг, таким образом, входит выяснение того, в чем состоял доход главной массы народа или какова была природа тех фондов, которые в различные века и у различных народов составляли их годовое потребление. Пятая, последняя, книга рассматривает доход государя или государства. В ней я старался показать, во-первых, каковы необходимые расходы государя или государства, какие из этих расходов должны покрываться за счет сборов со всего общества и какие – только определенной частью общества или отдельными его членами; во-вторых, каковы различные методы привлечения всего общества к покрытию расходов, падающих на все общество, и каковы главные преимущества и недостатки каждого из этих методов; и, в-третьих, наконец,

какие причины и соображения побуждали почти все современные правительства отдавать часть своих доходов в долгосрочный залог или заключать займы и какое влияние имели они на действительное богатство общества, на годовой продукт его земли и его труда.

Книга I

Причины увеличения производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами народа

Глава I

О разделении труда

Величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда.

Значение разделения труда для хозяйственной жизни общества в целом легче всего уяснить себе, если ознакомиться с тем, как оно действует в каком-либо отдельном производстве. Обыкновенно полагают, что дальше всего оно проведено в некоторых мануфактурах, имеющих второстепен-

ное значение. В действительности разделение труда, может быть, и не идет там так далеко, как в других, более крупных; но в небольших мануфактурах, предназначенных обслуживать спрос лишь незначительного числа людей, общее число рабочих должно быть по необходимости невелико, и потому рабочие, занятые различными операциями в производстве, часто соединены в одной мастерской и могут находиться все сразу на виду. Напротив, в тех крупных мануфактурах, которые предназначены удовлетворять спрос большого количества людей, каждая отдельная часть работы занимает столь значительное число рабочих, что уже представляется невозможным соединить их всех в одной и той же мастерской. Здесь нам приходится видеть вместе только рабочих, занятых одной частью работы. И потому, хотя в таких крупных мануфактурах разделение труда может быть в действительности проведено гораздо дальше, чем в мануфактурах меньшего значения, в них оно не так заметно и поэтому мало обращало на себя внимание.

Для примера возьмем поэтому весьма мало важную отрасль промышленности, но такую, в которой разделение труда очень часто отмечалось, а именно производство булавок. Рабочий, не обученный этому производству (разделение труда сделало последнее особой профессией) и не умеющий обращаться с машинами, употребляемыми в нем (толчок к изобретению последних, вероятно, тоже был дан этим разделением труда), едва ли может, пожалуй, при всем своем

старании сделать одну булавку в день и, во всяком случае, не сделает двадцати булавок. Но при организации, которую имеет теперь это производство, не только оно само в целом представляет особую профессию, но и подразделяется на ряд специальностей, из которых каждая, в свою очередь, является отдельным специальным занятием. Один рабочий тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую операцию, полировка булавки – другую; самостоятельной операцией является даже завертывание готовых булавок в пакетики. Таким образом, сложный труд производства булавок разделен приблизительно на восемнадцать самостоятельных операций, которые в некоторых мануфактурах все выполняются различными рабочими, тогда как в других один и тот же рабочий нередко выполняет две или три операции. Мне пришлось видеть одну небольшую мануфактуру такого рода, где было занято только десять рабочих и где, следовательно, некоторые из них выполняли по две и по три различные операции. Хотя они были очень бедны и потому недостаточно снабжены необходимыми приспособлениями, они могли, работая с напряжением, выработать все вместе двенадцать с лишним фунтов булавок в день. А так как в фунте считается несколько больше 4 тыс. булавок средних размеров, то эти десять человек вырабатывали свыше 48 тыс.

булавок в день. Следовательно, считая на человека одну десятую часть 48 тыс. булавок, можно считать, что один рабочий вырабатывал более 4 тыс. булавок в день. Но если бы все они работали в одиночку и независимо друг от друга и не были приучены к этой специальной работе, то, несомненно, ни один из них не смог бы сделать двадцати, а может быть, даже и одной булавки в день. Одним словом, они, несомненно, не выработали бы $\frac{1}{240}$, а может быть, и $\frac{1}{4800}$ доли того, что в состоянии выработать теперь в результате надлежащего разделения и сочетания их различных операций.

Во всяком другом ремесле и мануфактуре последствия разделения труда подобны описанным в этом весьма мало-важном производстве, хотя во многих из них труд не может быть в такой степени разделен и сведен к таким простым операциям. Однако разделение труда в любом ремесле, в каких бы размерах оно ни было введено, вызывает соответствующее увеличение производительности труда. По-видимому, отделение друг от друга различных профессий и занятий вызывалось этим преимуществом. Вместе с тем такое выделение обыкновенно идет дальше в странах, достигших более высокой ступени промышленного развития: то, что в диком состоянии общества составляет работу одного человека, в более развитом обществе выполняется несколькими. Во всяком развитом обществе фермер обыкновенно занимается только фермерством, владелец мануфактуры занят только своей мануфактурой. Труд, необходимый для про-

изводства какого-нибудь законченного предмета, тоже почти всегда распределяется между большим количеством людей. Сколько различных профессий занято в каждой отрасли производства полотна или сукна, начиная с тех, кто выращивает лен и овец, доставляющих шерсть, и кончая теми, которые заняты белением и лощением полотна или крашением и аппретурой сукна! Правда, земледелие по природе своей не допускает ни такого многообразного разделения труда, ни столь полного отделения друг от друга различных работ, как это возможно в мануфактуре. Невозможно вполне отделить занятие скотовода от занятия хлебопашца, как это обычно имеет место с профессиями плотника и кузнеца. Прядильщик и ткач почти всегда два разных лица, тогда как работник, который пашет, боронит, сеет и жнет, часто представляет собой одно лицо. Ввиду того что эти различные виды труда должны выполняться в разные времена года, невозможно, чтобы каждым из них в течение всего года был постоянно занят отдельный работник. Невозможность столь полного выделения всех различных видов труда, практикуемых в земледелии, является, пожалуй, причиной того, что увеличение производительности труда в этой области не всегда соответствует росту ее в промышленности. Самые богатые народы, конечно, обыкновенно идут впереди своих соседей как в области земледелия, так и промышленности, но их превосходство обычно больше проявляется в промышленности, чем в земледелии. Их земля, по общему правилу, лучше

обработана, и, ввиду того что в нее вложено больше труда и издержек, она производит больше, чем это соответствовало бы ее размеру и естественному плодородию. Но это увеличение производительности редко превосходит добавочное вложение труда и издержек. В земледелии богатой страны труд не всегда более производителен, чем в бедной стране, или, во всяком случае, это различие в производительности никогда не бывает так значительно, как это обыкновенно наблюдается в промышленности. Поэтому хлеб богатой страны при равном качестве не всегда продается на рынке дешевле хлеба страны бедной. Хлеб из Польши стоит столько же, сколько французский хлеб того же качества, несмотря на большее богатство и техническое превосходство Франции. Хлеб во Франции в хлебородных провинциях столь же хорош и почти всегда имеет ту же цену, что и хлеб Англии, хотя по богатству и уровню техники Франция, наверное, стоит ниже Англии. А между тем поля Англии возделываются лучше полей Франции, а поля Франции, как утверждают, лучше возделываются, чем поля Польши. Хотя бедная страна, несмотря на худшую обработку земли, может в известной мере соперничать с богатой страной в отношении дешевизны и качества своего хлеба, но она не может претендовать на такую конкуренцию в отношении продуктов своих мануфактур, по крайней мере если последние соответствуют почвенным условиям, климату и географическому положению богатой страны. Шелка Франции лучше и дешевле шел-

ков Англии, так как шелковая промышленность менее соответствует климату Англии, особенно при существующих ныне высоких ввозных пошлинах на шелк-сырец. Зато железные товары и грубые сукна Англии несравненно превосходят французские, а также много дешевле их при одинаковом качестве. В Польше, как сообщают, отсутствует какая бы то ни было промышленность, за исключением небольшой грубой домашней промышленности, без которой не может существовать ни одна страна.

Такое значительное увеличение количества работы, которое может выполнить в результате разделения труда одно и то же число рабочих, зависит от трех различных условий: во-первых, от увеличения ловкости каждого отдельного рабочего; во-вторых, от экономии времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому; и, наконец, от изобретения большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких.

I. Развитие ловкости рабочего обязательно увеличивает количество работы, которое он в состоянии выполнить, а разделение труда, сводя работу каждого рабочего к какой-нибудь простой операции и делая эту операцию единственным занятием всей его жизни, необходимо в значительной мере увеличивает ловкость рабочего. Обыкновенный кузнец, хотя и привычный к работе молотом, но никогда не выделывавший гвоздей, в случае поручения ему этой

работы вряд ли окажется в состоянии, я в этом уверен, выделывать более 200 или 300 гвоздей в день, и притом очень плохих. Кузнец, привыкший изготавливать гвозди, но не занимавшийся исключительно или преимущественно этим делом, редко может при крайнем старании выделывать больше 800 или 1000 гвоздей в день. Я видел многих юношей, не достигших 20 лет, которые никогда не занимались другим делом, кроме выделки гвоздей, и которые при напряженном труде могли выделывать каждый свыше 2300 гвоздей в день. А между тем выделка гвоздей отнюдь не является одной из простейших операций. Один и тот же рабочий раздувает мехи, по мере нужды сгребает или разгребает жар, раскаливает железо и кует отдельно каждую часть гвоздя; притом при ковании шляпки ему приходится менять инструменты. Различные операции, на которые расчленяется работа по выделке булавки или металлической пуговицы, более просты, и ловкость рабочего, работа которого в течение всей жизни сводилась к этой операции, обыкновенно бывает значительно большей. Быстрота, с которой выполняются некоторые операции в этих мануфактурах, превосходит всякое вероятие, и кто не видел этого собственными глазами, не поверит, что рука человека может достигнуть такой ловкости.

II. Выгода, получаемая от экономии времени на переход от одного вида работы к другому, значительно больше, чем мы в состоянии с первого взгляда представить себе. Невозможно очень быстро переходить от одного вида рабо-

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

III. Наконец, всем должно быть понятно, как облегчается и сокращается труд благодаря применению надлежащих машин. Нет необходимости приводить примеры. Дол-

жен только заметить, что изобретение всех машин, облегчающих и сокращающих труд, следует, по-видимому, приписывать разделению труда. Люди скорее открывают более легкие и быстрые способы для достижения какого-нибудь результата, когда все внимание их умственных способностей направлено к одной лишь определенной цели, чем когда оно рассеивается на большое количество разных предметов. Вследствие разделения труда все внимание каждого работника, естественно, направляется на какой-нибудь один очень простой предмет. Естественно поэтому ожидать, что кто-либо из тех, кто занят в каждой специальной операции, скорее откроет более легкий и быстрый способ выполнения своей специальной работы, поскольку ее характер допускает это. Значительная часть машин, употребляемых в тех мануфактурах, где проведено наибольшее разделение труда, была первоначально изобретена простыми рабочими. Те, кому приходилось часто посещать такие мануфактуры, должны были видеть весьма хорошие машины, изобретенные самими рабочими в целях ускорения и облегчения выполняемой ими специальной работы. К первым паровым машинам постоянно приставлялся подросток для того, чтобы попеременно открывать и закрывать сообщение между котлом и цилиндром в зависимости от приподнимания и опускания поршня. Один из этих мальчиков, любивший играть со своими товарищами, подметил, что, если привязать веревку от рукоятки клапана, открывающего это сообщение, к другой ча-

сти машины, клапан будет открываться и закрываться без его помощи и это позволит ему свободно забавляться с товарищами. Таким образом, одно из важнейших улучшений, сделанных в паровой машине с момента ее изобретения, было придумано подростком, который хотел сократить свой собственный труд.

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

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

Присмотритесь к домашней обстановке большинства простых ремесленников или поденщиков в цивилизованной и богатеющей стране, и вы увидите, что невозможно даже перечислить количество людей, труд которых, хотя бы в малом размере, был затрачен на доставку всего необходимого им. Шерстяная куртка, например, которую носит поденный рабочий, как бы груба и проста она ни была, представляет собой продукт соединенного труда большого количества рабочих. Пастух, сортировщик, чесальщик шерсти, красильщик, прядильщик, ткач, ворсировщик, аппретурщик и мно-

гие другие – все должны соединить свои различные специальности, чтобы выработать даже такую грубую вещь. А сколько, кроме того, купцов и грузчиков должно было быть занято для доставки материалов от одних рабочих к другим, живущим часто в весьма отдаленных частях страны! Сколько нужно было торговых сделок и водных перевозок, сколько, в частности, нужно было судостроителей, матросов, выделывателей парусов, канатов, чтобы доставить различные материалы, употребляемые красильщиком и нередко привозимые из самых отдаленных концов земли! А какой разнообразный труд необходим для того, чтобы изготовить инструменты для этих рабочих! Не говоря уже о таких сложных машинах, как судно, валяльная мельница и даже станок ткача, подумаем только, какой разнообразный труд необходим для того, чтобы изготовить весьма простой инструмент – ножницы, которыми пастух стрижет шерсть. Рудокоп, строитель печи для руды, дровосек, угольщик, доставляющий древесный уголь для плавильной печи, изготовитель кирпича, каменщик, рабочий при плавильной печи, строитель завода, кузнец, ножовщик – все они должны соединить свои усилия, чтобы изготовить ножницы. Если мы таким же образом рассмотрим все различные предметы обстановки и одежды упомянутого простого ремесленника или поденщика – грубую холщовую рубаху, которую он носит на теле, обувь на его ногах, постель, на которой он спит, и все различные части ее в отдельности, плиту, на которой он приготовляет свою

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

царьков, абсолютных владык жизни и свободы десятков тысяч нагих дикарей.

Глава II

О причине, вызывающей разделение труда

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

В нашу задачу в настоящий момент не входит исследование того, является ли эта склонность одним из тех основных свойств человеческой природы, которым не может быть дано никакого дальнейшего объяснения, или, что представляется более вероятным, она является необходимым следствием способности рассуждать и дара речи. Эта склонность обща всем людям и, с другой стороны, не наблюдается ни у какого другого вида животных, которым, по-видимому, данный вид соглашений, как и все другие, совершенно неизвестен. Когда две гончие преследуют одного и того же зайца, иногда кажется, будто они действуют по какому-то соглашению. Каждая из них гонит его в сторону другой или старается перехватить,

когда другая гонит его к ней. Однако это отнюдь не результат какого-либо соглашения, а проявление случайного совпадения их страстей, направленных в данный момент в сторону одного и того же предмета. Никому не приходилось видеть, чтобы одна собака сознательно менялась костю с другой. Никому не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное жестами или криком показывало другому: это – мое, то – твое, я отдам тебе одно в обмен на другое. Когда животное хочет получить что-либо от человека или другого животного, оно не знает других средств убеждения, чтобы снискать милость тех, от кого ожидает подачки. Щенок ласкается к своей матери, а болонка старается бесчисленными уловками привлечь внимание своего обедающего хозяина, когда хочет, чтобы он накормил ее. Человек иногда прибегает к таким же уловкам со своими ближними, и если у него нет другого средства побудить их действовать в соответствии с его желаниями, он пытается приобрести их расположение угодничеством и всяческой лестью. Однако у него не хватило бы времени действовать так во всех случаях. В цивилизованном обществе он непрерывно нуждается в содействии и сотрудничестве множества людей, между тем как в течение всей своей жизни он едва успевает приобрести дружбу нескольких лиц. Почти у всех других видов животных каждая особь, достигнув зрелости, становится совершенно независимой и в своем естественном состоянии не нуждается в помощи других живых существ; между тем человек постоянно нуждается

ся в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Всякий предлагающий другому сделку какого-либо рода предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, – таков смысл всякого подобного предложения. Именно таким путем мы получаем друг от друга значительно большую часть услуг, в которых мы нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах. Никто не хочет зависеть главным образом от благоволения своих сограждан. Даже нищий не целиком зависит от него. Милосердие добрых людей снабжает его, правда, средствами, необходимыми для существования. Но, хотя этот источник в конечном счете дает ему все необходимое для жизни, он не снабжает и не может снабжать его непосредственно предметами жизненной необходимости в тот момент, когда нищий испытывает в них нужду. Большая часть его нужд удовлетворяется таким же способом, как и нужды других людей, а именно посредством договора, обмена, покупки. На деньги, которые нищий получает от других людей, он покупает пищу. Старое платье, которое ему дарят, он выменивает на другое, бо-

лее подходящее для него, или на жилище, пищу, наконец, на деньги, на которые он может купить пищу, одежду, снять помещение в зависимости от потребности.

Точно так же, как посредством договора, обмена и покупки мы приобретаем друг от друга большую часть необходимых нам взаимных услуг, так и эта самая склонность к обмену породила первоначально и разделение труда. В охотничьем или пастушеском племени один человек выделяет, например, луки и стрелы с большей быстротой и ловкостью, чем кто-либо другой. Он часто выменивает их у своих соплеменников на скот или дичь; в конце концов он видит, что может таким путем получать больше скота и дичи, нежели охотой. Соображаясь со своей выгодой, он делает изготовление луков и стрел своим главным занятием и становится таким образом своего рода оружейником. Другой выделяется своим умением строить и покрывать крышей маленькие хижины или шалаши. Он привыкает помогать в этой работе своим соседям, которые вознаграждают его таким же способом – скотом и дичью, пока наконец он не признает выгодным для себя целиком отдаться этому занятию и сделаться своего рода плотником. Таким же путем третий становится кузнецом или медником, четвертый – кожевником или дубильщиком шкур и кож, главных частей одежды дикарей. И, таким образом, уверенность в возможности обменять весь тот излишек продукта своего труда, который превышает его собственное потребление, на ту часть продукта труда других

людей, в которой он может нуждаться, побуждает каждого человека посвятить себя определенному специальному занятию и развить до совершенства свои природные дарования в данной специальной области.

Различные люди отличаются друг от друга своими естественными способностями гораздо меньше, чем мы предполагаем, и само различие способностей, которыми отличаются они в своем зрелом возрасте, во многих случаях является не столько причиной, сколько следствием разделения труда. Различие между самыми несхожими характерами, между ученым и простым уличным носильщиком, например, создается, по-видимому, не столько природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием. Во время своего появления на свет и в течение первых шести или восьми лет своей жизни они были очень похожи друг на друга, и ни их родители, ни сверстники не могли заметить сколько-нибудь заметного различия между ними. В этом возрасте или немного позже их начинают приучать к различным занятиям. И тогда становится заметным различие способностей, которое делается постепенно все больше, пока наконец тщеславие ученого отказывается признавать хотя бы и тень сходства между ними. Но не будь склонности к торгу и обмену, каждому человеку приходилось бы самому добывать для себя все необходимое для жизни. Всем приходилось бы выполнять одни и те же обязанности, производить одну и ту же работу, и не существовало бы тогда такого разнообразия занятий, которое

и породило значительное различие в способностях.

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

и обмену собираются как бы в одну общую массу, из которой каждый человек может купить себе любое количество произведений других людей, в которых он нуждается.

Глава III

Разделение труда ограничивается размерами рынка

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

Существуют профессии, даже самые простые, которыми можно заниматься только в большом городе. Носильщик, например, ни в каком другом месте не может найти себе занятие и прокормление. Деревня является слишком узким прищом для приложения его труда, даже город средней величины вряд ли достаточно велик для того, чтобы обеспечить ему постоянную работу. В уединенных фермах и маленьких деревушках, разбросанных в такой редконаселенной стране, как горная Шотландия, каждый фермер должен быть вместе с тем мясником, булочником и пивоваром для своей семьи. В таких условиях трудно встретить даже кузнеца, плотника или каменщика на расстоянии менее 20 миль от его собра-

та по профессии. Семьи, живущие на расстоянии 8 или 10 миль друг от друга, вынуждены сами выполнять множество мелких работ, за выполнением которых в более населенных местностях они обратились бы к содействию этих ремесленников. Деревенские ремесленники почти повсеместно вынуждены заниматься самыми разнообразными промыслами, имеющими лишь то общее, что для них употребляются одинаковые материалы. Деревенский плотник выполняет всякого рода работу по дереву, деревенский кузнец выделывает все изделия из железа. Первый является не только плотником, но и столяром, краснодеревцем и даже резчиком по дереву, а также изготовляет колеса, телеги и плуги. Работа кузнеца еще более разнообразна. В отдаленных и внутренних частях горной Шотландии немислима даже профессия гвоздаря. Такой рабочий при выработке в день 1 тыс. гвоздей и при 300 рабочих днях в году изготовит за год 300 тыс. гвоздей. Но в такой местности невозможно сбыть и 1 тыс. гвоздей в год.

Так как благодаря водному транспорту для всех видов труда открывается более обширный рынок, чем это мыслимо при существовании одного лишь сухопутного транспорта, то разделение труда и совершенствование всякого рода промыслов, естественно, вводятся впервые в приморских местностях и по берегам судоходных рек; часто эти улучшения спустя лишь долгое время проникают во внутренние части страны. Большой фургон, запряженный 8 лошадьми и при 2

работниках, в продолжение шести недель свезет из Лондона в Эдинбург и обратно около 4 тонн товара. Приблизительно за то же самое время парусное судно с экипажем в 6 или 8 человек, курсирующее между портами Лондона и Лейта, свезет туда и обратно 200 тонн товара. Таким образом, 6 или 8 человек при помощи водного транспорта могут свезти туда и обратно между Лондоном и Эдинбургом такое же количество товаров, какое свезут 50 больших фургонов при 100 рабочих и 400 лошадях. Следовательно, на 200 тонн товаров, перевозимых самым дешевым способом – сухим путем – из Лондона в Эдинбург, должны ложиться расходы по содержанию в течение трех недель 100 человек и 400 лошадей; к этому надо присоединить уменьшение стоимости лошадей – сумма, приблизительно равная содержанию их, равно как и 50 фургонов. Между тем на такое же количество товаров, перевозимых по воде, приходится наложить только расход по содержанию 6 или 8 человек и стоимость снашивания судна вместимостью в 200 тонн плюс оплата большего риска, или разницы между морским и сухопутным страхованием. Поэтому, если бы между этими двумя пунктами не было иного сообщения, кроме сухопутного, и из одного из них можно было бы перевозить в другой только такие товары, цена которых весьма значительна в сравнении с их весом, эти пункты могли бы вести между собой лишь ничтожную торговлю по сравнению с той, которая существует в настоящее время, и, следовательно, могли бы поощрять промышленность

друг друга в значительно меньшей степени, чем ныне. При таких условиях или совсем не могла бы существовать какая бы то ни было торговля между различными частями света, или имела бы ничтожные размеры. Какие товары могли бы выдержать расходы по сухопутной перевозке между Лондоном и Калькуттой? И если бы даже нашлись столь дорогостоящие товары, чтобы выдержать такие расходы, то разве перевозка их через территории стольких варварских народов могла бы быть безопасна? Между тем эти два города в настоящее время ведут между собой очень значительную торговлю, и каждый из них, представляя рынок для другого, в большей мере поощряет промышленность последнего.

При таких преимуществах водного транспорта представляется естественным, что первые успехи ремесел и промышленности имели место там, где удобство сообщений открывало весь мир для сбыта продуктов всех видов труда, и что они всегда позднее начинали развиваться во внутренних областях страны. Последние в течение долгого времени не могут иметь для большей части своих товаров другого рынка, кроме прилегающих к ним местностей, отделяющих их от морского берега и больших судоходных рек. Размеры рынка поэтому в течение продолжительного времени должны соответствовать богатству и населению этих местностей, и потому рост их богатства всегда будет отставать от роста богатства упомянутых местностей. В наших североамериканских колониях плантации постоянно устраивались на берегу мо-

ря или по берегам судоходных рек и вряд ли где-нибудь простирались на значительное расстояние от них.

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

Из всех стран по берегам Средиземного моря Египет, по видимому, первый занялся в сколько-нибудь значительных размерах земледелием и промышленностью и усовершенствовал их. Верхний Египет ни в одном месте не отделяется более чем на несколько миль от Нила, а в Нижнем Египте эта

великая река разветвляется на множество рукавов, которые при помощи несложных искусственных сооружений обеспечивали, по-видимому, водное сообщение не только между крупными городами, но и между всеми значительными сельскими поселениями и даже многими отдельными поместьями, как это в настоящее время имеет место по Рейну и Маасу в Голландии. Обширность и легкость этого внутреннего водного сообщения послужили, вероятно, одной из главных причин ранней цивилизации Египта.

Земледелие и промышленность развились, по-видимому, также в весьма глубокой древности в провинциях Бенгалии в Индии и в некоторых из восточных провинций Китая; впрочем, отдаленность этого времени не может быть установлена вполне достоверно для нас историческими источниками. В Бенгалии Ганг и ряд других больших рек разветвляются на множество судоходных рукавов, подобно Нилу в Египте. В восточных провинциях Китая несколько больших рек с их притоками тоже образуют много судоходных путей и, общаясь между собой, порождают внутреннее судоходство, еще более оживленное, чем по Нилу и Гангу или, пожалуй, по обоим вместе. Интересно, что ни древние египтяне, ни индусы, ни китайцы не поощряли внешней торговли, но свои большие богатства все они извлекали, по-видимому, из этого внутреннего судоходства.

Вся внутренняя часть Африки, часть Азии, которая отстоит далеко к северу от Черного и Каспийского морей, древняя

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

дарств владело рекой на всем ее протяжении до впадения в Черное море.

Глава IV

О происхождении и употреблении денег

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

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

Но когда разделение труда только еще зарождалось, эта возможность обмена часто встречала очень большие затруднения. Предположим, что один человек обладал большим количеством определенного продукта, чем сам нуждался в нем, тогда как другой испытывал в нем недостаток. Поэтому первый охотно отдал бы часть этого излишка, а второй охотно приобрел бы его. Но если последний в данный момент не имел бы ничего такого, в чем нуждается первый, то между ними не могло бы произойти никакого обмена. Мясник имеет в своей лавке больше мяса, чем сам может потре-

бить, а пивовар и булочник охотно купили бы каждый часть этого мяса; они не могут ничего предложить ему в обмен, кроме различных продуктов их собственного промысла, но мясник уже запасся тем количеством хлеба и пива, которое ему нужно на ближайшее время. В таком случае между ними не может состояться обмен. Мясник не может явиться поставщиком пивовара и булочника, а они – его потребителями; и, таким образом, они все ничем не могут служить друг другу. В целях избежания таких неудобных положений каждый разумный человек на любой ступени развития общества после появления разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно наряду с особыми продуктами своего собственного промысла иметь некоторое количество такого товара, который, по его мнению, никто не откажется взять в обмен на продукты своего промысла.

Надо думать, что самые различные товары выбирались и употреблялись последовательно для этой цели. В варварском состоянии общества таким общим орудием обмена, как говорят, был скот; и хотя он был весьма неудобен для этой цели, однако мы находим, что в древние времена предметы часто оценивались по тому количеству скота, которое давалось в обмен на них. Вооружение Диомеда, как говорит Гомер, стоило только 9 быков, а вооружение Главка стоило 100 быков. Как передают, в Абиссинии обычным средством торговли и обмена служит соль; на берегах Индии таким средством

служат раковины особого вида, в Ньюфаундленде – сушеная треска, в Виргинии – табак, в некоторых наших вест-индских колониях – сахар, в некоторых других странах – шкуры или выделанная кожа, и, как мне рассказывали, в настоящее время в Шотландии существует деревня, где рабочий нередко вместо денег приносит в булочную или пивную гвозди.

Однако во всех странах люди, по-видимому, в силу бесспорных доводов сочли в конце концов необходимым дать предпочтение для этой цели металлам по сравнению со всеми другими предметами. Металлы не только можно сохранять с наименьшей потерей, ибо вряд ли какие-нибудь другие предметы обладают большей прочностью по сравнению с ними, но их можно также делить без всяких потерь на любое количество частей, которые потом опять могут быть легко сплавлены в один кусок; этим качеством не обладает никакой другой продукт, отличающийся такой же прочностью, и именно оно больше, чем какое-нибудь другое, делает их пригодными служить орудием обмена и обращения. Например, человек, которому нужно было купить соль и который в обмен на нее мог дать только скот, вынужден был купить соль в количестве, равном цене целого быка или целой овцы. Он редко мог купить меньше этого количества, потому что то, что он мог отдать за нее, редко можно было разделить на части без убытка; а если ему хотелось купить больше, то в силу той же причины он вынужден был покупать двойное или тройное количество, т. е. на стоимость двух или трех бы-

ков или двух или трех овец. Если же вместо овцы или быка он мог дать в обмен за соль металл, он легко мог отделить количество металла, точно соответствующее количеству того товара, в котором он в данный момент нуждался.

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

Первоначально, по-видимому, металлы употреблялись для этой цели в слитках, а не в монете. Так, Плиний¹ рассказывает нам, ссылаясь на свидетельство Тимея, что до Сервия Туллия римляне не имели чеканной монеты, а для покупки нужных им предметов пользовались слитками меди без всякого чекана. Таким образом, эти неоформленные слитки металла в то время выполняли функцию денег.

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

¹ *Plin. Hist. Nat., 33: 3. (Здесь и далее – примечания автора. В квадратных скобках приводятся уточнения редакции.)*

ставляет собой очень кропотливую и тонкую операцию. Конечно, с более грубыми металлами, когда небольшая ошибка не имеет большого значения, требуется меньшая точность. Однако мы нашли бы в высшей степени неудобным, если бы бедный человек, собирающийся купить или продать что-нибудь на мелкую монету, должен был каждый раз отвешивать надлежащее количество металла. Операция удостоверения чистоты металла еще более затруднительна, требует еще большей кропотливости, и если металл не расплавлен надлежащим образом в тигле и не обработан надлежащими кислотами, всякое определение пробы его будет в высшей степени неточно. До введения чеканной монеты люди всегда должны были подвергаться самым грубым обманам и надувательствам. Вместо фунта чистого серебра или чистой меди они могли получать в обмен на свои товары подделанный сплав из самых грубых и дешевых материалов, которые, однако, по внешнему виду походили на эти металлы. Для предотвращения таких злоупотреблений, для облегчения обмена и содействия таким образом развитию всех видов промышленности и торговли во всех более или менее развитых странах было сочтено необходимым отмечать публичным клеймом определенные количества тех металлов, которые в этих странах обычно употреблялись при покупке товаров. Так возникли чеканная монета и те государственные учреждения, которые получили название монетных дворов. Они имеют совершенно такой же характер, как и учреждения, созданные для над-

зора за правильностью мер и для клеймения сукон и полотен. Все эти учреждения имеют одну и ту же задачу – удостоверить наложением публичных клейм количество и установленное качество различных товаров, поступающих на рынок.

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

Неудобства и затруднения, связанные с точным взвешиванием этих металлов, повели к установлению чекана монет,

причем клейма, целиком покрывающие обе стороны монеты, а иногда также ее ребра, должны были удостоверить не только чистоту, но и вес металла. Поэтому такие монеты принимались, как и в настоящее время, по счету, без взвешивания их.

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

серебра, т. е. одну двадцатую часть унции, или $\frac{1}{240}$ часть фунта. Шиллинг тоже первоначально, по-видимому, обозначал вес. Когда пшеница стоит 12 шилл. за квартал, говорит старинный статут Генриха III, пшеничный хлеб ценой в один фартинг должен весить 11 шилл. и 4 п. Однако соотношение между шиллингом и пенни, с одной стороны, и фунтом, с другой стороны, не было, вероятно, так постоянно и единообразно, как соотношение между пенни и фунтом. Во время первой династии французских королей французское су, или шиллинг, в различных случаях содержал, по-видимому, 5, 12, 20 и 40 п. У древних саксов шиллинг одно время содержал только 5 пенсов; и представляется вероятным, что он был у них столь же неустойчив, как и у их соседей, древних франков. Со времени Карла Великого у французов и со времени Вильгельма Завоевателя у англичан соотношения между фунтом, шиллингом и пенни установились, по-видимому, такие же, как и в настоящее время, хотя стоимость их была совсем другая. Ибо во всех странах мира, как я полагаю, скупость и несправедливость государей и государственной власти, злоупотреблявших доверием своих подданных, постепенно уменьшили действительное содержание металла, первоначально содержавшееся в их монетах. Римский асс в последние времена республики был уменьшен до $\frac{1}{24}$ части своей первоначальной стоимости и стал весить только полунции вместо фунта. Английский фунт и пенни содержат в

настоящее время только около трети, шотландские фунт и пенни – около $\frac{1}{36}$, а французские фунт и пенни – около $\frac{1}{66}$ части своей первоначальной стоимости. Посредством таких операций государи и правительства получали, как казалось, возможность уплачивать свои долги и выполнять свои обязательства при помощи меньшего количества серебра, чем требовалось бы без такой подделки. Однако это была только видимость, ибо их кредиторы фактически оказывались обманутыми и лишались части того, что им следовало получить. Все другие должники в государстве получали такую же привилегию и могли теперь погашать долги, сделанные ими в старой монете, такой же номинальной суммой новой и испорченной монеты. Поэтому подобные операции всегда оказывались выгодными для должников и разорительными для кредиторов; нередко они производили более значительные расстройства и всеобщие потрясения в имущественном состоянии частных лиц, чем потрясения, порождаемые великими общественными бедствиями.

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

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

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

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

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

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

– и, наконец, какие причины повышают иногда некоторые или все части этой цены над ее естественным или обычным уровнем, а иногда понижают ее ниже этого уровня; или какие причины иногда препятствуют точному совпадению рыноч-

ной цены, т. е. фактической цены товаров, с их естественной ценой.

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

Глава V

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

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

Действительная цена всякого предмета, т. е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета. Действительная стоимость всякого предмета для

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

Как говорит Гоббс, богатство – это сила². Но человек, который приобретает или получает по наследству большое состояние, не обязательно приобретает вместе с ним или наследует политическую, гражданскую или военную власть. Его состояние, может быть, дает ему средства приобрести ту или другую, но одно лишь обладание этим состоянием не дает ему непременно такую власть. Обладание этим состоянием

² Leviathan. Part 1, chap. 10.

дает ему немедленно и непосредственно лишь возможность покупать, располагать всем трудом или всем продуктом труда, который имеется на рынке. Богатство его более или менее велико в прямом соответствии с размерами этой возможности, т. е. с количеством труда других людей, или, что то же самое, с количеством продукта труда других людей, которое он благодаря своему богатству может купить или получить в свое распоряжение. Меновая стоимость всякого предмета должна быть всегда в точности равна размеру той власти, которую данный предмет дает своему обладателю.

Однако, хотя труд является действительным мерилom меновой стоимости всех товаров, стоимость их обычно расценивается не в труде. Часто бывает трудно установить отношение между двумя различными количествами труда. Время, затраченное на две различные работы, не всегда само по себе определяет это взаимоотношение. В расчет должна быть принята также различная степень затраченных усилий и необходимого искусства. Один час какой-нибудь тяжелой работы может заключать в себе больше труда, чем два часа легкой работы; точно так же один час занятия таким ремеслом, обучение которому потребовало десять лет труда, может содержать в себе больше труда, чем работа в течение месяца в каком-нибудь обычном занятии, не требующем обучения. Не легко найти точное мерило для определения степени трудности или ловкости. Правда, обычно при обмене продуктов различных видов труда принимается во внима-

ние степень трудности и ловкости. Однако при этом не имеется никакого точного мерил, и дело решает рыночная конкуренция в соответствии с той грубой справедливостью, которая, не будучи вполне точной, достаточна все же для обычных житейских дел.

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

С тех пор как прекратилась меновая торговля и деньги сделались общепринятым средством торговли, каждый отдельный товар гораздо чаще обменивается на деньги, чем на какой бы то ни было другой товар. Мясник редко тащит своего быка или барана к булочнику или пивовару для того, чтобы обменять их на хлеб или на пиво; он отправляется с ними на рынок, где выменивает их на деньги, а затем обменивает эти деньги на хлеб и на пиво. Количество денег, которое он получает за них, определяет, в свою очередь, количество хлеба и пива, которое он может затем купить. Поэтому

для него гораздо естественнее и проще расценивать их стоимость по количеству денег – товара, на который он непосредственно выменивает их, чем по количеству хлеба и пива – товаров, на которые он может обменивать их только при посредстве третьего товара. Проще сказать, что мясо стоит три или четыре пенса за фунт, чем сказать, что оно стоит три или четыре фунта хлеба или три или четыре кварты пива. В результате этого меновая стоимость каждого товара чаще расценивается по количеству денег, чем по количеству труда или какого-нибудь другого товара, которое можно получить в обмен на него.

Однако, подобно всем другим товарам, золото и серебро меняются в своей стоимости: они бывают то дешевле, то дороже, их то легче, то труднее купить. Количество труда, которое можно получить в свое распоряжение или купить на определенное количество этих металлов, или количество других товаров, которое можно выменять на них, всегда находится в зависимости от обилия или скудости разрабатываемых в данное время рудников. В XVI столетии открытие богатых рудников в Америке уменьшило в Европе стоимость золота и серебра приблизительно на целую треть. Так как добыча этих металлов из рудников и доставка их на рынок стоила теперь меньшего труда, то, попадая на рынок, золото и серебро могли уже купить меньшее количество труда. И эта, пожалуй, величайшая революция в стоимости золота и серебра отнюдь не единственная известная в истории. Подобно

тому как естественные меры вроде ступни, локтя или горсти, постоянно меняющиеся в своих размерах, никогда не могут служить точным мерилom количества других предметов, так и товар, который сам постоянно подвергается колебаниям в своей стоимости, никоим образом не может быть точным мерилom стоимости других товаров. Можно сказать, что во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую стоимость для рабочего. При обычном состоянии своего здоровья, силы и способностей, при обычной степени искусства и ловкости он всегда должен пожертвовать той же самой долей своего досуга, своей свободы и спокойствия. Цена, которую он уплачивает, всегда остается неизменной, каково бы ни было количество товаров, которое он получает в обмен за свой труд. Правда, он может иногда купить большее количество этих товаров, иногда меньшее, но в данном случае изменяется стоимость этих товаров, а не стоимость труда, на который они покупаются. Во все времена и повсюду дорогим считалось то, что трудно достать или на приобретение чего требуется больше труда, а дешевым то, что легче достать или что требует затраты меньшего количества труда. Таким образом, один лишь труд, стоимость которого никогда не меняется, является единственным и действительным мерилom, при помощи которого во все времена и во всех местах можно было расценивать и сравнивать стоимость всех товаров. Именно труд составляет их действительную цену, а деньги составляют лишь их номинальную цену.

Но хотя равные количества труда имеют всегда одинаковую стоимость для работника, однако для его нанимателя они представляют собой то большую, то меньшую стоимость. Он покупает эти количества труда то за большее, то за меньшее количество товаров, и ему представляется, что цена труда меняется так же, как и цена всех других предметов. В одних случаях она кажется ему дорогой, а в других дешевой. Но в действительности именно товары дешевы в одном случае и дороги в другом.

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

Различие между действительной и номинальной ценой товаров и труда имеет не только чисто теоретическое значение, но нередко имеет и важное практическое значение. Одна и та же действительная цена всегда имеет одну и ту же стоимость, но ввиду колебания стоимости золота и серебра одна и та же номинальная цена может иметь весьма различные стоимости. Поэтому если продается какое-нибудь имение с обеспечением продавцу постоянной ренты, то при желании, чтобы эта рента всегда сохраняла одну и ту же стоимость,

для семейства, в пользу которого устанавливается эта рента, важно, чтобы она не была выражена в какой-либо определенной сумме денег. Действительно, в таком случае стоимость этой ренты подвергалась бы двоякого рода колебаниям: во-первых, тем, которые обуславливаются колебаниями количества золота и серебра, содержащегося в различные эпохи в монете одного и того же наименования; и, во-вторых, тем, которые обуславливаются различием стоимости одинаковых количеств золота и серебра в разное время.

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

Открытие рудников в Америке уменьшило стоимость золота и серебра в Европе. Как обыкновенно полагают – хотя, думается мне, бездоказательно, – это уменьшение все еще постепенно продолжается и как будто будет продолжаться еще в течение значительного времени. Если это верно, то такие изменения в стоимости золота и серебра скорее уменьшат стоимость денежных рент, чем увеличат их, даже если плата их будет выговорена не в определенном количестве монет того или другого наименования (например, столько-то

фунтов стерлингов), а в определенном количестве унций чистого серебра или серебра определенной пробы.

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

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

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

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

При этом следует заметить, что хотя действительная стоимость ренты в зерне гораздо меньше изменяется на протяжении целого столетия, чем действительная стоимость денежной ренты, но из года в год она колеблется гораздо сильнее. Денежная цена труда, как я постараюсь ниже показать, не колеблется из года в год соответственно изменениям денежной цены зерна, а, по-видимому, везде приспособляется не к временной или случайной, а к средней или обычной цене этого необходимого средства существования. Средняя же или обычная цена зерна, в свою очередь, определяется, как я тоже постараюсь еще показать, стоимостью серебра, богатством или скудостью рудников, снабжающих рынок этим ме-

таллом, или количеством труда, который должен быть затрачен, а следовательно, и количеством зерна, которое должно быть потреблено, чтобы доставить определенное количество серебра из рудников на рынок. Стоимость серебра, хотя очень сильно колеблется на протяжении целого столетия, редко подвергается большим изменениям из года в год; нередко она держится на одном и том же уровне или незначительно изменяется в течение целого полувека или даже целого столетия. Поэтому обычная или средняя денежная цена зерна может оставаться неизменной в течение столь долгого периода или же изменяться незначительно, а вместе с ней остается неизменной или изменяется незначительно денежная цена труда при том условии, конечно, что в других отношениях в обществе не имели места никакие серьезные перемены. Между тем временная и случайная цена хлеба часто может быть в одном году в два раза больше, чем в предыдущем, или колебаться, например, от 25 до 50 шилл. за квартал. Но когда хлеб имеет эту последнюю цену, то не только номинальная, но и действительная стоимость ренты в зерне будет в два раза больше, чем при цене в 25 шилл., и будет обмениваться на двойное количество труда или большинства других товаров; денежная же цена труда, а вместе с ним и большинства других вещей останется неизменной, несмотря на эти колебания.

Таким образом, очевидно, что труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным мериллом

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

Хотя при установлении вечных рент или даже при весьма долгосрочных арендах, может быть, и полезно делать различия между реальной и номинальной ценой, но оно не имеет практического значения при покупках и продажах, этих наиболее распространенных и обычных сделках в человеческой жизни.

В данное время и в данном месте действительная и номинальная цена всех товаров точно соответствует одна другой. Чем больше или меньше денег вы получите, например

на лондонском рынке за какой-либо товар, тем большее или меньшее количество труда вы сможете приобрести на них в данное время и в данном месте. Поэтому в определенное время и в определенном месте деньги представляют собой точное мерило действительной меновой стоимости всех товаров, но только в определенное время и в определенном месте.

Поскольку речь идет о различных местах, не существует правильного соответствия между действительной и денежной ценой товаров. Несмотря на это, купец, доставляющий товары из одного места в другое, может принимать во внимание только их денежную цену или разницу между количеством серебра, за которое он покупает их, и тем количеством, за которое он может их продать. Пол-унции серебра в Кантоне в Китае может означать большее количество как труда, так и средств существования и удобств, чем одна унция в Лондоне. Поэтому товар, который в Кантоне продается за пол-унции серебра, может быть в действительности там дороже или иметь большее действительное значение для человека, который обладает им, чем товар, который продается в Лондоне за одну унцию, для человека, обладающего им в Лондоне. Однако, если лондонский купец может купить в Кантоне за пол-унции серебра товар, который он может затем продать в Лондоне за одну унцию, он наживает 100 % на этой сделке, как и в том случае, если бы унция серебра имела в Лондоне ту же стоимость, что и в Кантоне. Для него не

имеет значения тот факт, что пол-унции серебра в Кантоне дали бы ему возможность получить больше труда или большее количество средств существования и удобств, чем одна унция может доставить ему в Лондоне. Одна унция в Лондоне всегда дает ему возможность приобретения двойного количества всего того, что можно приобрести на пол-унции, а в этом именно для него заключается сущность дела.

Поэтому номинальная, или денежная, цена товаров в конечном счете определяет разумность или неразумность всех торговых сделок и таким образом регулирует почти все дела обыденной жизни, связанные с ценой, нам не приходится удивляться, что на денежную цену люди обращали гораздо большее внимание, чем на действительную цену.

Но в сочинениях, подобных настоящему, иногда небесполезно сравнивать колебания действительных цен какого-нибудь одного товара в различное время и в различных местах, т. е. различные степени власти над трудом других людей, которую этот товар при различных условиях дает лицу, им обладающему. В подобном случае мы должны сравнивать не столько различные количества серебра, за которые этот товар обыкновенно продавался, сколько различные количества труда, которые могли быть куплены на эти количества серебра. Но рыночная цена труда в отдаленное время и в отдаленных местах вряд ли может быть установлена с какой-либо точностью. Цены хлеба, хотя они регулярно отмечались лишь в немногих местах, обыкновенно лучше известны и ча-

ще отмечались историками и писателями. Мы поэтому должны по общему правилу удовлетворяться ценами хлеба, и не потому, что они всегда точно соответствуют рыночным ценам труда, а потому, что они ближе всего к ним. В дальнейшем мне не раз придется делать такого рода сравнения.

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

Говорят, что римляне имели лишь одни медные деньги почти до первой Пунической войны и только за пять лет до нее впервые стали чеканить серебряную монету³. Медь поэтому всегда оставалась, по-видимому, мерилom стоимости в этой республике. В Риме все счета велись и ценность всех имуществ определялась, по-видимому, в ассах или сестерци-

³ *Plin. Hist. Nat.* 33: 3.

ях. Асс всегда оставался обозначением медной монеты. Слово «сестерций» означает два асса с половиной. Хотя, таким образом, сестерций был первоначально серебряной монетой, стоимость его определялась в меди. В Риме про человека, который наделал долгов на большую сумму денег, говорили, что он имеет много чужой меди.

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

Первоначально, как я думаю, во всех странах законным платежным средством могла служить только монета из того металла, который специально признавался мерилем стоимости. В Англии золото долгое время после того, как стали чеканить золотую монету, не признавалось законным платежным средством. Соотношение между стоимостью золо-

той и серебряной монеты не было установлено никаким законодательным актом или указом, это было предоставлено установить рынку. Если должник предлагал уплатить золотом, кредитор мог или отвергнуть такой платеж, или согласиться на него, причем золото при этом расценивалось по соглашению между ними. Медь в настоящее время не является законным платежным средством, исключая случаи размена мелкой серебряной монеты. При таком положении вещей различие между металлом, являвшимся мерилем стоимости, и металлом, не являвшимся им, имело не только номинальное значение.

С течением времени, по мере того как народ приучался к употреблению монет из различных металлов и таким путем ближе узнавал соотношение их стоимости, в большинстве стран, как мне кажется, нашли целесообразным определенно установить это соотношение, объявив законом, что гинейя, например, такого-то веса и такой-то пробы соответствует 21 шилл. или является законным платежным средством для погашения долга этого размера. При таком положении вещей и при сохранении указанного определенного соотношения разница между металлом, который служит мерилем стоимости, и металлом, который им не был, имеет лишь номинальное значение.

Однако если произойдет какое-либо изменение в этом установленном соотношении, то указанное различие может приобрести – или по меньшей мере нам кажется, что оно

приобретает – уже не только номинальное значение. Так, например, если установленная стоимость гинеи будет уменьшена до 20 или повышена до 22 шилл., то при исчислении всех счетов и при выражении почти всех обязательств в серебряных деньгах большая часть платежей сможет быть выплачиваема тем же количеством серебряной монеты, как и раньше, но для этого будет требоваться совсем другое количество золотой монеты: большее в первом случае и меньшее во втором. Серебро покажется более устойчивым в своей стоимости, чем золото. Нам будет казаться, что серебро является мерилom стоимости золота, тогда как золото не является мерилom стоимости серебра. Стоимость золота, по видимому, будет зависеть от количества серебра, на которое его можно обменять, между тем как стоимость серебра не будет находиться в зависимости от количества золота, на которое его можно будет обменять. Однако это различие будет целиком обусловлено обыкновением вести счета и выражать все крупные и мелкие суммы предпочтительно в серебряной, а не в золотой монете. Банкнота м-ра Друммонда в 25 или 50 гиней после изменения указанного рода будет оплачиваться 25 или 50 гинеями, точно так же, как и прежде. После указанной перемены она будет оплачиваться таким же количеством золота, как и раньше, но совсем другим количеством серебра. При оплате такой банкноты золото покажется более устойчивым в своей стоимости, чем серебро. Золото покажется мерилom стоимости серебра, тогда

как серебро, по-видимому, не будет являться мериллом для стоимости золота. Если когда-либо получит общее распространение обычай вести счета и выражать всякие денежные обязательства и кредитные билеты в золоте, то золото, а не серебро будет принято в качестве металла, специально служащего мериллом стоимости.

В действительности, пока держится определенное соотношение между стоимостями различных металлов в монете, стоимость самого дорогого металла определяет стоимость всех монет. 12 медных пенсов содержат полфунта меди не самого лучшего качества, которая до чеканки едва ли стоит 7 серебряных пенсов. Но поскольку, согласно установленному соотношению, 12 таких пенсов должны обмениваться на шиллинг, на рынке они признаются имеющими стоимость шиллинга, и в любое время на них можно получить 1 шилл. Даже еще до недавнего преобразования золотой монеты в Великобритании золотая монета или по крайней мере та часть ее, которая циркулировала в Лондоне и в его окрестностях, меньше отклонялась от установленного веса, чем большая часть серебряной монеты. Тем не менее 21 истертый и изрезанный шиллинг признавался равным по стоимости гинее, которая, правда, тоже была истерта и изрезана, но не в столь большой степени. Недавно изданные правила довели золотую монету до ее установленного веса с такой точностью, которая только мыслима для находящейся в обращении монеты какого-либо народа; распоряжение о при-

нятии золота в государственных учреждениях только по весу обещает сохранить такую полновесность золотой монеты до тех пор, пока оно будет проводиться в жизнь. Серебряная же монета продолжает обращаться в том же истертом и изрежанном виде, как и до перечеканки золотой монеты. Несмотря на это, на рынке 21 шилл. такой испорченной серебряной монеты все еще признается равным по своей стоимости полновесной золотой гинее.

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

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

До перечеканки золотой монеты цена слитка золота установленной пробы на рынке в течение многих лет держалась

выше 3 ф. 18 шилл., иногда 3 ф. 19 шилл. и очень часто 4 ф. за унцию; весьма вероятно, что эта сумма в стертой и изрезанной золотой монете редко содержала более одной унции золота установленной пробы. Со времени перечеканки золотой монеты рыночная цена золотых слитков установленной пробы редко превышает 3 ф. 17 шилл. 7 п. за унцию. До перечеканки золотой монеты рыночная цена всегда держалась несколько выше монетной; после этой перечеканки она постоянно держалась ниже монетной цены. Но эта рыночная цена всегда одна и та же, независимо от того, выплачивается она в золотой или в серебряной монете. Таким образом, последняя перечеканка золотой монеты повысила не только стоимость золотой, но и серебряной монеты по сравнению с золотом в слитках и, вероятно, также по сравнению со всеми другими товарами; но так как цена большей части других товаров колеблется в зависимости от многих других причин, то повышение стоимости золотой и серебряной монеты по сравнению с товарами не столь очевидно и чувствительно.

На английском монетном дворе из фунта серебра установленной пробы чеканятся 62 шилл., содержащие точно так же фунт серебра установленной пробы. Поэтому принято говорить, что монетной ценой серебра в Англии является 5 шилл. и 2 п. за унцию, или количество серебряной монеты, которое монетный двор дает в обмен на серебряный слиток установленной пробы. До перечеканки золотой монеты рыночная цена серебряных слитков установленной пробы бы-

ла в различных случаях 5 шилл. 4 п., 5 шилл. 5 п., 5 шилл. 6 п., 5 шилл. 7 п. и очень часто 5 шилл. 8 п. за унцию. Однако наиболее обычной ценой было, по-видимому, 5 шилл. 7 п. Со времени перечеканки золотой монеты рыночная цена слитков серебра установленной пробы падала временами до 5 шилл. 3 п., 5 шилл. 4 п. и 5 шилл. 5 п. за унцию, причем выше последней она не поднималась. Хотя рыночная цена серебряных слитков значительно понизилась со времени перечеканки золотой монеты, она все же превышала монетную цену.

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

После перечеканки серебряной монеты в правление Виль-

гельма III цена серебра в слитках продолжала держаться несколько выше монетной цены. Локк объяснял эту высокую цену разрешением вывозить серебро в слитках при одновременном запрещении вывоза серебряной монеты. Он указывал, что это разрешение вывоза увеличивало спрос на серебро в слитках сравнительно со спросом на серебряную монету. Но количество людей, нуждающихся в серебряной монете для сделок по продаже и покупке у себя на родине, несомненно, гораздо больше, чем число тех, кому нужны серебряные слитки для вывоза их за границу или для каких-либо других целей. В настоящее время существует такое же разрешение вывозить золото в слитках и запрещение вывозить золотую монету, и тем не менее цена золота в слитках упала ниже монетной цены. Но серебро в английской монете в то время, как и теперь, было оценено ниже его действительного отношения к золоту, и золотая монета (относительно которой в ту эпоху не полагали, что она требует какой-либо перечеканки) определяла тогда так же, как и теперь, действительную стоимость всех монет. Подобно тому как перечеканка серебряной монеты не понизила в то время цены серебра в слитках до уровня монетной цены, так весьма вероятно, что и в настоящее время она не приведет к такому результату.

Если бы серебряная монета была приведена к узаконенному весу так же близко, как приведена золотая, то, вероятно, гиней при сохранении существующей пропорции стала бы вымениваться на большее количество серебра в монете, чем

она может купить в слитках. Если бы серебряная монета содержала в себе полностью узаконенный вес, было бы выгодно переплавить ее в слитки, чтобы сперва продать эти слитки за золотую монету, а затем обменять эту золотую монету на серебряную с целью превращения последней опять в слиток. По-видимому, единственное средство для предупреждения таких нежелательных явлений заключается в некотором изменении установленной ныне пропорции между обоими металлами.

Неудобство это было бы, пожалуй, меньше, если бы серебро в монете было оценено настолько выше надлежащего соотношения его к золоту, насколько оно ныне оценивается ниже этого соотношения, при условии, конечно, чтобы одновременно с тем был бы издан закон, что серебро может служить законным платежным средством на сумму не более 1 гинеи, подобно тому как в настоящее время медная монета служит законным платежным средством для суммы не более 1 шилл. В таком случае ни один кредитор не оказался бы в убытке в результате высокой оценки серебра в монете, так же как ни один кредитор в настоящее время не терпит убытка от высокой оценки меди. При таком порядке теряли бы только банкиры. Когда к ним предъявляются усиленные требования платежей, они нередко стараются выиграть время, выплачивая деньги шестипенсовыми монетами, а вышеуказанное правило помешало бы им пользоваться таким сомнительным средством для избежания немедленного плате-

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

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

ется стоимостью вполне хорошей золотой монеты, на которую она может быть обменена.

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

Те или иные случайные колебания рыночных цен золота и серебра в слитках происходят от тех же причин, как и подобные же колебания рыночных цен всех остальных товаров. Частые потери этих металлов благодаря различным несчастным случаям на море и на суше, постоянная затрата их на

позолоту и на выделку посуды, на позументы и вышивки, на снашивание монеты и на снашивание утвари требуют во всех странах, не обладающих собственными рудниками, постоянного ввоза для возмещения этих потерь и этого расходования. Мы имеем основания полагать, что купцы, занимающиеся ввозом этих металлов, подобно всем остальным купцам, стараются по мере возможности приспособить свой ввоз к существующему, по их мнению, в данный момент непосредственному спросу. Но при всем своем старании они иногда или преувеличивают нужное количество, или преуменьшают его. И если они ввозят больше слитков, чем нужно, они, чтобы избежать риска и хлопот, связанных с обратным вывозом их, предпочитают продать часть этих слитков несколько дешевле их обычной или средней цены. Когда же, с другой стороны, они ввозят менее нужного количества, они получают несколько больше средней цены. Но если при всех таких случайных колебаниях рыночная цена золотых или серебряных слитков в течение нескольких лет устойчиво держится на уровне несколько выше или несколько ниже по сравнению с их монетной ценой, мы можем быть уверены, что такое устойчивое отклонение цены вверх или вниз является следствием изменений в состоянии самой монеты, которые в данное время придают определенному количеству монеты большую или меньшую стоимость, чем стоимость того количества металла, которое эта монета должна содержать. Устойчивость и постоянство результата предполагают соот-

ветствующую устойчивость и постоянство причины.

В каждый данный момент и в каждом данном месте деньги какой-либо страны представляют собой более или менее точное мерило стоимости в соответствии с тем, насколько находящаяся в обращении монета более или менее точно соответствует своему узаконенному масштабу или содержит более или менее точно то самое количество чистого золота или чистого серебра, которое она должна содержать. Если в Англии, например, $44\frac{1}{2}$ гинеи содержали бы ровно фунт золота установленной пробы или 11 унций чистого золота и 1 унцию лигатуры, то ее золотая монета могла бы служить наиболее точным мерилем фактической стоимости товаров в любое время и в любом месте, поскольку это допускается самой природой вещей. Но если благодаря стиранию и обрезыванию $44\frac{1}{2}$ гинеи обыкновенно содержат меньше 1 фунта золота установленной пробы, причем уменьшение в весе в одних монетах больше, чем в других, то само мерило стоимости оказывается подверженным такой же неустойчивости и неточности, каким подвержены обыкновенно все остальные весы и меры. Так как эти последние редко соответствуют в точности установленному для них образцу, то купец сообразует цены своих товаров не с теми весами и мерами, какими они должны были бы быть, а с теми средними весами и мерами, какими, по его опыту, они фактически являются. Вследствие подобных отклонений в монетах цена товаров

точно таким же образом должна сообразоваться не с количеством чистого золота или серебра, которое должна была бы содержать монета, а с тем количеством, которое в среднем она фактически содержит, как это установлено опытом.

Надлежит заметить, что под денежной ценой товаров я всегда понимаю количество чистого золота или серебра, за которое они продаются, совершенно не принимая во внимание названия монеты. 6 шилл. и 8 п. времен Эдуарда I я признаю, например, имеющими ту же самую денежную цену, что и фунт стерлингов в настоящее время, потому что они содержали, насколько мы можем судить, то же самое количество чистого серебра.

Глава VI

О составных частях цены товаров

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

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

Точно так же если какой-либо вид труда требует особенного искусства и ловкости, то уважение, с которым люди относятся к таким способностям, придает их продукту боль-

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

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

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

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

Но могут подумать, что прибыль на капитал представляет собой лишь другое обозначение для заработной платы за особый вид труда, а именно за труд по надзору и управлению делом. Однако эта прибыль совершенно не похожа на заработную плату, она устанавливается совсем на иных началах и не стоит ни в каком соответствии с количеством, тяжестью или сложностью этого предполагаемого труда по надзору и управлению. Прибыль определяется вообще стоимостью употребленного в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала. Предположим, например, что в каком-либо месте, где обычная годовая прибыль промышленного капитала доходит до 10 %,

имеются две различные мануфактуры, в каждой из которых работают по 20 рабочих за плату по 15 ф. в год, или при расходе 300 ф. в год на заработную плату в каждой мануфактуре. Предположим далее, что сырой материал, идущий в обработку на одной мануфактуре в течение года, стоит только 700 ф. ст., тогда как более дорогое сырье для другой мануфактуры стоит 7000 ф. ст. В таком случае капитал, ежегодно затрачиваемый на первой мануфактуре, будет достигать лишь 1 тыс. ф., тогда как капитал, затрачиваемый на второй, достигнет 7300 ф. При норме в 10 % предприниматель первой мануфактуры будет ожидать прибыль лишь в 100 ф., тогда как предприниматель второй будет ожидать прибыль в 730 ф. Но хотя размер прибыли так различен, их труд по надзору и управлению делом может быть одинаков или почти одинаков. На многих крупных предприятиях почти весь труд такого рода выполняется главным служащим или управляющим. В его заработной плате надлежащим образом выражается стоимость труда по надзору и управлению. Хотя при установлении ее обычно принимается во внимание не только его труд и умение, но также и доверие, которое оказывается ему, однако эта заработная плата никогда не находится в каком бы то ни было соответствии с размерами капитала в предприятии, которым он руководит. А владелец этого капитала, хотя он таким образом оказывается освобожденным почти от всякого труда, все же ожидает, что прибыль будет соответствовать размерам его капитала. Ввиду этого в цене

товаров прибыль на капитал образует составную часть, совершенно отличную от заработной платы, и определяется на совершенно других началах.

При таком положении вещей работнику не всегда принадлежит весь продукт его труда. В большинстве случаев он должен делить его с владельцем капитала, который нанимает его. В таком случае количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения количества труда, которое может быть куплено или получено в обмен за него. Очевидно, что добавочное количество приходится на долю прибыли с капитала, авансированного на заработную плату и доставившего сырой материал для рабочего.

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

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

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

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

за труд. И потому, хотя в цену хлеба должна входить оплата цены и содержания лошади, в целом она все же сводится – непосредственно или в конечном счете – к тем же трем составным частям: к ренте, заработной плате и прибыли.

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

Цена льна распадается на такие же три части, как и цена хлеба. В цене полотна мы должны прибавить к цене льна заработную плату чесальщика льна, прядильщика, ткача, отбельщика и т. п., а также прибыли их предпринимателей.

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

ту ткачей, а прибыль всегда должна быть в известной пропорции к капиталу.

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

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

ходимости оказаться чьей-либо прибылью.

Так как цена, или меновая стоимость любого товара, взятого в отдельности, сводится к той или другой или ко всем трем указанным составным частям, то к таким же трем составным частям должна сводиться цена, или меновая стоимость, всех товаров, составляющих общий годичный продукт труда каждой страны, взятых в общей сложности? Она должна распределяться между различными жителями данной страны или в виде заработной платы за их труд, или в виде прибыли на их капитал, или в виде ренты за их землю. Таким именно способом распределяется между различными членами общества все, что ежегодно собирается или производится трудом этого общества, или, что то же самое, вся цена годового продукта труда. Заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости. Всякий иной доход в конечном счете получается из этих источников.

Всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли. Доход, получаемый от труда, называется заработной платой; доход, получаемый с капитала лицом, которое лично употребляет его в дело, называется прибылью; доход, получаемый с него лицом, которое не употребляет его в дело, а ссужает его другому, называется процентом или денежным ростом. Он представляет собой вознаграждение,

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

Когда эти различные виды дохода принадлежат различным лицам, их легко отличают друг от друга, но когда они принадлежат одному и тому же лицу, их нередко смешива-

ют, по крайней мере в обыденной речи.

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

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

Какой-нибудь независимый ремесленник, который обла-

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

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

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

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

Глава VII

О естественной и рыночной цене товаров

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

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

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

Если цена какого-либо товара соответствует тому, что необходимо для оплаты в соответствии с их естественными

нормами земельной ренты, заработной платы и прибыли на капитал, затраченный при добыче, обработке и доставке его на рынок, то товар этот продается, можно сказать, по его естественной цене.

Товар в таком случае продан за столько, сколько он стоит, т. е. сколько он обошелся тому лицу, которое доставило его на рынок, ибо, хотя в обыденной речи так называемые издержки производства товара не включают в себя прибыль лица, перепродающего его, все же, если оно продает товар по цене, не дающей ему обычную в его местности норму прибыли, оно, очевидно, теряет от такой торговой сделки; в самом деле, затратив свой капитал каким-либо иным образом, оно могло бы получить прибыль. Эта прибыль, кроме того, составляет его доход, действительный фонд, из которого он черпает средства для своего существования. Подобно тому как он при изготовлении и доставке на рынок своих товаров авансирует своим рабочим их заработную плату или средства их существования, он точно таким же образом авансирует и самому себе средства своего существования, которые обычно находятся в соответствии с той прибылью, которую он имеет основание ожидать от продажи своих товаров. И потому, если товары не приносят ему ожидаемую прибыль, можно сказать, что они не возмещают ему того, что они действительно ему стоили.

Поэтому, хотя цена, доставляющая ему эту прибыль, не всегда представляет собой самую низкую, за которую торго-

вещ соглашается продавать свои товары, но она будет самой низкой ценой, по которой он согласен продавать их сколько-нибудь продолжительное время по крайней мере там, где существует полная свобода или где он может по желанию менять профессию. Фактическая цена, за которую обычно продается товар, называется его рыночной ценой. Она может или превышать его естественную цену, или быть ниже ее, или же в точности совпадать с ней.

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

Если количество товара, доставленного на рынок, не покрывает действительного спроса, то лица, соглашающиеся заплатить полную стоимость ренты, заработной платы и при-

были, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар был доставлен на рынок, не могут получить то именно количество товара, которое им нужно. Не желая совсем остаться без него, некоторые из них предпочитают в таком случае заплатить за него несколько больше. Среди них начнется сейчас же конкуренция, и рыночная цена более или менее повысится в сравнении с естественной ценой в зависимости от того, насколько недостаток предложения товара, богатство и расточительность покупателей обостряют конкуренцию. При наличии конкурентов, отличающихся одинаковым богатством и одинаковой склонностью к расточительности, определенная нехватка товара обыкновенно вызывает более или менее обостренную конкуренцию в зависимости от большей или меньшей важности для них приобретения этого товара. Отсюда непомерно высокая цена предметов необходимости во время осады города или во время голода.

Если количество товара, доставленного на рынок, превышает действительный спрос, то он не может быть полностью продан тем, кто готов заплатить всю стоимость ренты, заработной платы и прибыли, которые надлежит оплатить для того, чтобы товар был доставлен на рынок. Некоторая часть товара должна быть продана лицам, которые согласны заплатить меньше этой суммы, и более низкая цена, даваемая ими, должна понизить цену всего товара в целом. Рыночная цена падает сравнительно с уровнем естественной цены в зависимости от того, насколько избыток предложения товара

обостряет конкуренцию между продавцами, или в зависимости от того, насколько им необходимо немедленно сбыть с рук этот товар. Избыточный ввоз скоропортящихся продуктов вызывает гораздо большую конкуренцию, чем такой же ввоз товаров непортящихся, — ввоз апельсинов, например, вызывает большую конкуренцию, чем ввоз железного лома.

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

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

Если в какой-либо момент количество товара на рынке превышает действительный спрос, та или другая из составных частей его цены должна оказаться оплаченной ниже своей естественной нормы. Если это будет рента, то интерес

землевладельцев немедленно побудит их изъять из обработки часть их земли; а если это будет заработная плата или прибыль, то интерес рабочих в одном случае и интерес предпринимателей в другом побудит изъять часть их труда или капитала из данного производства. И количество товара, доставляемого на рынок, скоро окажется как раз достаточным для удовлетворения действительного спроса. Все различные части его цены повысятся до размеров своей естественной нормы, а вся цена в целом – до естественной цены товара.

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

Таким образом, естественная цена как бы представляет собой центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства мо-

гут иногда держать их на значительно более высоком уровне и иногда несколько понижать их по сравнению с ней. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему.

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

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

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

Случайные и временные колебания рыночной цены товара приходятся главным образом на те части ее, которые сводятся к заработной плате и прибыли, и меньше отражаются на той части, которая приходится на ренту. Рента, установленная в известной сумме денег, ни в малейшей степени не подвергается влиянию этих колебаний ни в своем размере, ни в своей стоимости. Рента, установленная в известной доле или в известном количестве продукта в натуре, подвергается, без сомнения, в своей годичной стоимости влиянию

всех случайных и временных колебаний рыночной цены этого продукта в натуре, но при этом редко изменяется ее годичный размер. Устанавливая условия аренды, землевладелец и фермер стараются по силе своего разума сообразовать размер ренты не с временной и случайной, а со средней и обычной ценой продукта.

Указанные колебания отражаются как на стоимости, так и на норме заработной платы и прибыли в зависимости от того, переполнен рынок или же испытывает недостаток в товарах или в труде, в работе уже выполненной или подлежащей выполнению. Общественный траур повышает цену черной материи (в которой рынок в таких случаях почти всегда испытывает недостаток) и увеличивает прибыли купцов, обладающих сколько-нибудь значительным количеством ее. Он совсем не отражается на заработной плате ткачей. Рынок испытывает недостаток в товарах, но не в труде, недостаток в уже выполненной работе, но не в работе, подлежащей выполнению. Но этот же траур повышает заработную плату рабочих-портных. В этой области рынок испытывает недостаток в труде. Здесь налицо действительный спрос на большее количество труда или работы, подлежащей выполнению, превышающий предложение. Траур ведет к понижению цены цветных шелковых и шерстяных материй и таким образом сокращает прибыли купцов, имеющих на руках сколько-нибудь значительное количество их. Он понижает также заработную плату рабочих, занятых в изготовлении этих то-

варов, так как всякий спрос на них приостанавливается на шесть месяцев, а может быть, и на целый год. В данном случае рынок оказывается переполненным как товарами, так и трудом.

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

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

редко можно сохранять в течение продолжительного времени, а чрезвычайная прибыль может держаться лишь немного дольше, чем сохраняется секрет.

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

Такие повышения рыночной цены являются, очевидно, следствием особых обстоятельств, действие которых, однако, может иногда длиться много лет подряд.

Некоторые естественные продукты требуют таких особых свойств почвы и расположения ее, что вся земля какой-нибудь обширной страны, годная для производства их, может оказаться недостаточной для удовлетворения действительного спроса. Поэтому все количество такого продукта, до-

ставляемое на рынок, может быть продано тем лицам, которые готовы дать за него больше, чем необходимо для оплаты ренты за землю, на которой произведен этот продукт, и для оплаты по их естественным нормам заработной платы и прибыли за труд и капитал, затраченные на производство и доставку этого продукта на рынок. Такие товары могут в течение целых столетий продаваться по высокой цене, и в этом случае именно та часть цены, которая сводится к земельной ренте, оплачивается обычно выше своей естественной нормы. Рента с земли, доставляющей такие превосходные и высоко ценимые продукты, подобно ренте с некоторых виноградников во Франции, находящихся на особенно благоприятной и удачно расположенной почве, не стоит в каком-нибудь правильном соотношении с рентой с одинаково плодородных и столь же хорошо обрабатываемых земель в данной местности. Напротив, заработная плата и прибыль за труд и капитал, затрачиваемые для доставки таких товаров на рынок, редко отклоняются от своего нормального соотношения к заработной плате и прибыли, которые существуют в этой местности в других отраслях производства.

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

Монополия, предоставленная отдельному лицу или торговой компании, оказывает то же действие, что и секрет в

торговле или мануфактурном производстве. Монополисты, поддерживая постоянный недостаток продуктов на рынке и умышленно не удовлетворяя полностью действительный спрос, продают свои товары намного дороже естественной цены и поднимают свои доходы – состоят ли они в заработной плате или прибыли – значительно выше их естественной нормы.

Монопольная цена во всех случаях является высшей ценой, какая только может быть получена. Естественная цена, или цена свободной конкуренции, напротив, представляет собой самую низкую цену, на которую можно согласиться, конечно, если речь идет не об отдельном случае, а о продолжительном времени. Первая во всех случаях является высшей ценой, какую только можно вытянуть у покупателей или какую, как предполагается, они согласны дать; вторая представляет собой низшую цену, которую продавцы соглашаются взять, не прекращая в то же время своего дела.

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

прибыль на капитал, применяемый в этих производствах, на уровне, несколько превышающем их естественную норму.

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

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

Те же законы об ученичестве и законы о корпорациях, которые при процветании данной отрасли промышленности дают работнику возможность поднять свою заработную плату значительно выше ее естественной нормы, вынуждают его, когда она переживает застой, понизить ее значительно ниже этой нормы. Подобно тому как в первом случае эти законы не дают другим лицам возможности конкурировать с данным работником в его производстве, так во втором случае они не дают самому этому работнику возможности за-

няться иными промыслами. Однако влияние таких ограничительных постановлений в смысле понижения заработной платы рабочего ниже ее естественной нормы не бывает столь продолжительным, как влияние их в смысле повышения ее над этой нормой. Воздействие их в последнем направлении может длиться в течение многих столетий, тогда как в первом направлении оно может проявляться лишь до тех пор, пока живы те рабочие, которые были обучены данному промыслу во время его процветания. Когда они умрут, число тех лиц, которые в дальнейшем будут обучаться этой профессии, естественно будет сообразовываться с действительным спросом. Нужна такая насильственная политика, как в Индии или в Древнем Египте (где каждый человек в силу религиозных правил обязан был наследовать профессию своего отца и где самым ужасным святотатством считалось менять ее на другую профессию), чтобы в течение нескольких поколений держать в каком-либо промысле заработную плату за труд или прибыль на капитал ниже их естественной нормы.

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

Сама естественная цена изменяется вместе с естественной нормой каждой из ее составных частей – заработной платы, прибыли и ренты, и в каждом обществе эта норма изменяется в зависимости от его общих условий, в зависимости от его богатства или бедности, его прогресса, застоя или упадка. В

последующих четырех главах я постараюсь выяснить с возможной для меня полнотой и отчетливостью причины этих разнообразных изменений.

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

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

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

определяющие эту пропорцию.

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

Глава VIII

О заработной плате

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

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

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

Хотя все предметы в действительности стали бы дешевле, но на первый взгляд могло бы показаться, что многие из них стали дороже, чем прежде, так как они обмениваются на большее количество других продуктов. Предположим, например, что в большинстве отраслей производства производительная сила труда увеличилась в десять раз, или в те-

чение рабочего дня можно произвести в десять раз больше, чем прежде, между тем как в данной отдельной отрасли производства производительная сила труда увеличилась всего только в два раза, или в течение рабочего дня теперь можно произвести только вдвое больше, чем прежде. При обмене продуктов труда одного рабочего дня большинства отраслей производства на продукт труда одного рабочего дня данной отрасли, на десятикратное по сравнению с прежним количеством продуктов этих отраслей производства можно было бы приобрести лишь двойное количество продуктов труда данной отрасли. Поэтому определенное количество продукта данной отрасли, например один фунт, окажется, по видимому, в пять раз дороже прежнего, но в действительности станет вдвое дешевле. Хотя для приобретения его необходимо отдать в пять раз большее количество других продуктов, но для приобретения или производства его придется теперь затратить вдвое меньшее количество труда, чем прежде. Следовательно, приобрести его будет теперь вдвое легче.

Однако такое первобытное состояние общества, в котором рабочий получает полный продукт своего труда, не может сохраниться с момента присвоения земли в частную собственность и накопления капитала. Это положение вещей, следовательно, отошло в область прошлого задолго до того, как были достигнуты наиболее крупные успехи в увеличении производительной силы труда, и поэтому было бы беспо-

лезно исследовать дальше, какое влияние оно могло бы оказать на вознаграждение, или заработную плату за труд.

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

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

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

Правда, бывает иногда, что самостоятельный рабочий-одиночка обладает капиталом, достаточным для покуп-

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

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

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

Нетрудно, однако, предвидеть, какая из этих двух сторон должна при обычных условиях иметь преимущество в этом споре и вынудить другую подчиниться своим условиям. Хозяева – предприниматели, будучи менее многочисленны, гораздо легче могут сговориться между собой, и притом закон разрешает или, по крайней мере, не запрещает им входить

в соглашение, между тем как он запрещает это делать рабочим. В Англии нет ни одного парламентского акта против соглашений о понижении цены труда, но имеется много таких актов, которые направлены против соглашений о повышении ее. Во всех таких спорах и столкновениях хозяева могут держаться гораздо дольше. Землевладелец, фермер, владелец мануфактуры или купец, не нанимая ни одного рабочего, могут обыкновенно прожить год или два на капиталы, уже приобретенные ими. Многие рабочие не могут просуществовать и неделю, немногие могут просуществовать месяц, и вряд ли хотя один из них может прожить год, не имея работы. В конечном счете рабочий может оказаться столь же необходимым для своего хозяина, как и хозяин для рабочего, но в первом случае необходимость не проявляется так непосредственно.

Говорят, что нам редко приходится слышать о соглашениях хозяев, зато часто слышим о соглашениях рабочих. Но те, которые на этом основании воображают, что хозяева редко вступают в соглашения, совершенно не знают ни жизни, ни данного предмета. Хозяева всегда и повсеместно находятся в своего рода молчаливой, но постоянной и единообразной стачке с целью не повышать заработной платы рабочих выше ее существующего размера. Нарушение этого соглашения повсюду признается в высшей степени неблагоприятным делом, и виновный в нем предприниматель навлекает на себя упреки со стороны своих соседей и товарищей. Мы,

правда, редко слышим о таких соглашениях, но только потому, что они представляют собой обычное и, можно сказать, естественное состояние вещей, о котором никогда не говорят. Иногда хозяева входят также в особые соглашения с целью понижения заработной платы даже ниже этого уровня. Обычно они проводятся всегда с соблюдением крайней осторожности и секрета до самого момента их осуществления, и если рабочие, как это иногда бывает, уступают без сопротивления, то посторонние лица никогда не узнают о состоявшемся соглашении, хотя оно очень чувствительно отражается на рабочих. Однако таким соглашениям часто противопоставляется оборонительное соглашение рабочих; иногда же сами рабочие без всякого вызова со стороны хозяев вступают по своей инициативе в соглашение о повышении цены своего труда. Обычно они ссылаются при этом то на дороговизну съестных припасов, то на большую прибыль, получаемую хозяином. Но отличаются ли соглашения рабочих наступательным или оборонительным характером – они всегда вызывают много разговоров. Стремясь привести дело к быстрому решению, рабочие всегда поднимают большой шум, а иногда прибегают даже к неприличным буйствам и насилиям. Они находятся в отчаянном положении и действуют с безумием отчаявшихся людей, вынужденных или помирать с голоду, или нагнать страх на своих хозяев, чтобы заставить немедленно удовлетворить их требования. С другой стороны, хозяева в таких случаях поднимают не меньше шума и

требуют вмешательства гражданских властей, а также строгого применения тех суровых законов, которые были изданы против соглашений слуг, рабочих и поденщиков. Ввиду этого рабочие очень редко что-либо выигрывают от бурного характера таких соглашений, которые отчасти благодаря вмешательству гражданских властей, отчасти в силу большего упорства хозяев и отчасти вследствие необходимости для большинства рабочих сдаться, чтобы получить кусок хлеба, обычно кончаются лишь наказанием или разорением зачинщиков.

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

Человек всегда должен иметь возможность существовать своим трудом, и его заработная плата должна по меньшей мере быть достаточной для его существования. Она даже в большинстве случаев должна несколько превышать этот уровень; в противном случае ему было бы невозможно содержать семью, и раса рабочих вымерла бы после первого поколения. Кантильон, по-видимому, полагает, что рабочий самого низшего разряда должен зарабатывать по меньшей мере вдвое больше того, что необходимо для его личного содержания, дабы он мог вырастить двух детей; ввиду необходимости ухода жены за детьми, труд ее предполагается до-

статочным лишь для прокормления ее самой. Но половина детей, как установлено, умирает до достижения совершеннолетия. Следовательно, согласно такому расчету, чета беднейших рабочих должна пытаться вырастить по меньшей мере четырех детей, чтобы двое из них достигли совершеннолетия. Расход на содержание стольких детей, как полагают, приблизительно равен стоимости содержания взрослого рабочего. Труд сильного раба, добавляет указанный автор, признается имеющим вдвое большую стоимость, чем расход на его содержание, а труд самого простого рабочего, как он полагает, не может стоить меньше труда сильного раба. Ввиду этого представляется несомненным, что для содержания семьи труд мужа и жены даже для низших разрядов простейшего труда должен приносить несколько больше того, что абсолютно необходимо для их собственного содержания; я не берусь, впрочем, определить, насколько именно больше.

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

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

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

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

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

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

Таким образом, спрос на лиц, живущих заработной платой, необходимо увеличивается по мере возрастания дохода и капитала данной страны и никоим образом не может увеличиваться при отсутствии такого возрастания. Возрастание же дохода и капитала означает возрастание национального богатства. Следовательно, спрос на лиц, живущих заработной платой, естественно, возрастает по мере роста национального богатства и не может возрастать при отсутствии последнего.

Не размеры национального богатства, а его постоянное возрастание вызывает увеличение заработной платы за труд. В соответствии с этим заработная плата выше всего не в наиболее богатых странах, а в странах, больше всего накапливающих или быстрее богатеющих. Англия в настоящее время является, без сомнения, гораздо более богатой страной, чем любая часть Северной Америки. Однако заработная плата рабочих гораздо выше в Северной Америке, чем в любой части Англии. В провинции Нью-Йорк чернорабочие зарабатывают 3 шилл. 6 п., т. е. 2 шилл. на английские деньги в день; корабельные плотники получают 10 шилл. 6 п. и пинту рома стоимостью в 6 п. на английские деньги – всего 6 шилл. 6 п. на английские деньги; строительные плотники и каменщики получают 8 шилл., или 4 шилл. 6 п. на английские деньги; портные – 5 шилл., т. е. около 2 шилл. 10 п. на английские деньги. Все эти цифры выше лондонских, и, как утверждают, в других колониях заработная плата столь же

высока, как и в Нью-Йорке. Цена на предметы продовольствия при этом повсюду в Северной Америке много ниже, чем в Англии. Недостаток продовольствия там неизвестен. В самые худшие времена года там всегда имеется достаточно продовольствия для собственного потребления, хотя и меньше остается для вывоза. Если поэтому денежная цена труда выше, чем где бы то ни было в метрополии, то его действительная цена, т. е. количество предметов необходимости и удобств, которое рабочий действительно получает в свое распоряжение, должна быть выше еще в большей пропорции.

Хотя Северная Америка еще не так богата, как Англия, она быстрее прогрессирует и гораздо быстрее продвигается по пути к дальнейшему приобретению богатств. Самым бесспорным свидетельством процветания всякой страны служит возрастание численности ее населения. В Великобритании и в большинстве других европейских стран население, как полагают, удваивается приблизительно в пятьсот лет. В британских колониях Северной Америки, как установлено, население удваивается в 20 или 25 лет. И в настоящее время этот рост населения обуславливается главным образом не постоянной иммиграцией новых жителей, а быстрым размножением населения. Как утверждают, лица, доживающие до старости, часто насчитывают от 50 до 100, а нередко и больше собственных потомков. Труд там вознаграждается так хорошо, что большое количество детей не только не слу-

жит обузой, но является источником богатства и благополучия для родителей. Труд каждого ребенка до той поры, когда он в состоянии покинуть родительский дом, приносит родителям, как высчитывают, 100 ф. ст. чистого барыша. За молодой вдовой с четырьмя или пятью малыми детьми на руках, которая в средних или низших слоях населения в Европе имела бы мало шансов вступить вторично в брак, здесь часто ухаживают, как за какой-то находкой. Тот факт, что дети представляют такую большую стоимость, является величайшим из всех поощрений к браку. Нам не приходится поэтому удивляться, что жители Северной Америки обыкновенно вступают в брак очень молодыми. И несмотря на большой прирост населения, вызываемый столь ранними браками, в Северной Америке не прекращаются жалобы на недостаток рабочих рук. Спрос на рабочих и фонды, предназначенные на оплату их, возрастают, по-видимому, еще быстрее, чем число рабочих, предлагающих свой труд.

В стране, обладающей значительным богатством, которое, однако, в течение продолжительного времени не возрастает, мы не можем встретить очень высокую заработную плату. Фонд, предназначенный на заработную плату, доход и капитал ее жителей могут быть очень велики, но если они в течение нескольких столетий оставались неизменными или почти неизменными, то количество рабочих, занятых в течение данного года, легко может покрыть, и даже больше чем покрыть, потребность в них в последующем году. В такой стра-

не редко может чувствоваться недостаток рабочих рук и хозяевам нет необходимости перебивать их друг у друга. Количество рабочих рук, напротив, в таком случае окажется превышающим спрос на них. Постоянно будет ощущаться недостаток работы, и рабочим придется перебивать ее друг у друга. Если бы в такой стране заработная плата превысила размер, достаточный для существования рабочего и содержания его семьи, конкуренция между рабочими и интересы хозяев скоро понизили бы ее до наименьшего размера, который только совместим с простым человеколюбием. Китай долгое время был одной из самых богатых, т. е. наиболее плодородных, лучше всего обрабатываемых, наиболее трудолюбивых и самых населенных стран мира. Однако он оставался, по-видимому, продолжительное время в состоянии застоя. Марко Поло, который посетил Китай пятьсот лет тому назад, описывает его сельское хозяйство, промышленность и населенность почти в таких же выражениях, в каких они описываются путешественниками нашего времени. Возможно, что задолго до Марко Поло Китай приобрел все те богатства, которые можно было приобрести при его законах и учреждениях. Сообщения всех путешественников, которые расходятся во многих других отношениях, одинаково говорят о низкой заработной плате за труд и о трудности для рабочего в Китае содержать семью. Он доволен, если за тяжелую земляную работу в течение целого дня получит столько, что сможет купить вечером маленькую порцию риса. Условия существо-

вания ремесленников, если это возможно, еще хуже. Вместо того чтобы спокойно ожидать в своих мастерских заказов от своих потребителей, как это принято в Европе, они постоянно рыщут по улицам, имея при себе орудия своего ремесла, предлагая свои услуги и как бы вымаливая работу. Бедность низших слоев народа в Китае далеко превосходит бедность самых нищенских наций Европы. В окрестностях Кантона многие сотни, как обычно утверждают, даже тысячи семейств не имеют совсем никакого жилища на суше и живут постоянно в маленьких рыбацких лодках по рекам и каналам. Пропитание, которое они добывают себе здесь, настолько скудно, что они жадно выуживают самые негодные отбросы, выкидываемые за борт европейских судов. Любая падаль, например дохлая собака или кошка, хотя бы совсем разложившаяся и испускающая зловоние, столь же лакомая пища для них, как самая здоровая пища для народа других стран. Браки поощряются в Китае не выгодой, получаемой от детей, а дозволением умерщвлять их. Во всех больших городах каждую ночь много детей оставляют на улице или топят, как щенят, в реке. Утверждают даже, что выполнение этого ужасного дела является признанной профессией, которая дает пропитание многим людям.

Хотя Китай, может быть, и находится в состоянии застоя, но, как кажется, он не идет назад. Его города нигде не покидаются жителями. Земли, когда-либо пущенные в обработку, нигде не забрасываются. Поэтому ежегодно должно вы-

полняться одно и то же или почти одно и то же количество труда и, следовательно, фонд, предназначенный на оплату его, не должен заметно уменьшаться. Следовательно, рабочие низшего разряда, несмотря на свое скудное существование, так или иначе умудряются продолжать свой род настолько, чтобы их число не уменьшалось.

Иначе будет в стране, где фонд, предназначенный на содержание труда, заметно сокращается. С каждым годом спрос на прислугу и рабочих во всех отраслях труда будет уменьшаться в сравнении с предыдущим годом. Многие рабочие, принадлежащие к высшим отраслям труда, не имея возможности найти занятия по своей специальности, будут рады найти его в низшем разряде. В низших видах труда, переполненных не только своими собственными рабочими, но и пришельцами из всех других групп, конкуренция в погоне за работой будет столь велика, что сократит заработную плату до уровня, при котором рабочий будет владеть самым жалким и скудным существованием. Многие не смогут найти занятия даже на таких тяжелых условиях – они или погибнут с голоду, или вынуждены будут искать пропитания посредством нищенства или же тяжчайших преступлений. Нужда, голод и усиленная смертность станут немедленно уделом этого разряда рабочих и отсюда будут распространяться на все высшие разряды, пока население страны не уменьшится до того количества, которое легко может просуществовать на доход и капитал, оставшиеся в стране. Приблизительно таково, по-

жалуй, состояние Бенгалии и некоторых других английских поселений Ост-Индии. Если в плодородной стране, население которой раньше значительно уменьшилось и где поэтому не очень трудно найти себе средства к существованию, тем не менее ежегодно умирают от голода триста или четыреста тысяч человек, то нет сомнения, что в такой стране фонд, предназначенный на содержание труда бедных классов, быстро сокращается. Различие между духом британской конституции, под покровительством и управлением которой находится Северная Америка, и меркантильным духом торговой компании, которая господствует в Ост-Индии и угнетает ее, не может быть, пожалуй, иллюстрировано лучше, чем различием положения этих стран.

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

В Великобритании заработная плата за труд в настоящее время, по-видимому, стоит выше того уровня, который необходим для обеспечения рабочему возможности прокормить семью. Для того чтобы удостовериться в этом, нет необходимости входить в утомительные и сомнительные вычисления минимальной суммы, обеспечивающей такую возможность. Имеется много очевидных симптомов того, что зара-

ботная плата нигде в нашей стране не определяется этой низшей нормой, совместимой с простой человечностью.

Во-первых, почти повсеместно в Великобритании, даже для самых низших видов труда, существует разница между летней и зимней заработной платой. Летняя заработная плата всегда выше, но ввиду чрезвычайного расхода на топливо содержание семьи обходится дороже всего зимой. Поэтому, поскольку заработная плата выше всего в ту пору, когда расходы на содержание семьи ниже всего, представляется очевидным, что она определяется не этими необходимыми расходами, а количеством и предполагаемой стоимостью труда. Правда, могут сказать, что рабочий сберегает часть своей летней заработной платы для того, чтобы покрывать свои зимние расходы, и что заработная плата за весь год не превышает суммы, необходимой на содержание его семьи в течение всего года. Однако мы не стали бы содержать таким образом раба или человека, который в средствах своего существования находился бы в безусловной зависимости от нас. Его дневная получка точно соответствовала бы его дневным потребностям.

Во-вторых, заработная плата в Великобритании не испытывает колебаний в зависимости от колебания цены съестных продуктов. Эта последняя изменяется повсеместно из года в год, а часто из месяца в месяц, тогда как денежная цена труда остается иногда в некоторых местностях неизменной в течение целого полувека. Если, таким образом, рабо-

чие имеют возможность содержать свои семьи в годы дороговизны, то в годы умеренных цен они должны пользоваться достатком, а в годы особенной дешевизны должны жить в изобилии. Высокие цены на предметы продовольствия в последнее десятилетие не сопровождались во многих частях королевства заметным повышением денежной цены труда. В некоторых местах последнее, правда, имело место, но, вероятно, было вызвано скорее увеличением спроса на труд, чем ростом цен на предметы продовольствия.

В-третьих, в то время как цены на предметы продовольствия колеблются из года в год больше, чем заработная плата, заработная плата, со своей стороны, колеблется от одной местности к другой больше, чем цены на предметы продовольствия. Цены на хлеб и мясо в большей части Соединенного Королевства обыкновенно одинаковы или почти одинаковы. Эти и большинство других предметов, продающихся в розницу, – а именно в розницу рабочие покупают все нужные им продукты – обычно столь же дешевы или даже еще дешевле в больших городах, чем в отдаленных частях страны, по причинам, которые я еще буду иметь случай выяснить. Но заработная плата в большом городе и его окрестностях часто на четверть или одну пятую, т. е. на 20 или 25 %, выше, чем на расстоянии нескольких миль от него. 18 п. в день можно считать обычной платой за труд в Лондоне и его окрестностях. На расстоянии нескольких миль от него она падает до 14 и 15 п. В 10 п. можно принять заработную

плату в Эдинбурге и его окрестностях. В нескольких милях от него она падает до 8 п. – обычной цены простого труда в большей части Нижней Шотландии, где она обнаруживает гораздо меньше колебаний, чем в Англии. Такая разница в цене, которая, как кажется, не всегда достаточна для того, чтобы заставить человека переселиться из одного прихода в другой, неизбежно повела бы к такому значительному передвижению самых громоздких товаров не только из одного прихода в другой, но и из одного конца королевства, пожалуй, даже с одного конца света в другой, которое скоро привело бы цены к почти одинаковому уровню. Несмотря на все то, что говорят о легкомыслии и непостоянстве человеческой природы, опыт очевидно доказывает, что перемещение человека связано с большими трудностями, чем перемещение какого бы то ни было другого груза. И потому если рабочий-бедняк может содержать свою семью в тех местностях королевства, где заработная плата ниже всего, то там, где она выше, она более чем достаточна для этой цели.

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

Зерновой хлеб – главная пища простого народа – дороже в Шотландии, чем в Англии, откуда первая почти ежегодно получает весьма значительные количества его. Но английское зерно должно продаваться по более дорогой цене в Шотландии, в стране, в которую оно ввозится, чем в Англии,

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

В течение прошлого столетия зерновой хлеб в среднем в обеих частях Соединенного Королевства был дороже, чем

в текущем столетии. Это факт, который не допускает ныне никаких сколько-нибудь обоснованных сомнений и который доказан еще более неопровержимо, насколько это возможно, для Шотландии, чем для Англии. Для Шотландии он подтверждается свидетельством официальных записей ежегодной рыночной цены овса и всех видов зернового хлеба во всех графствах. Если же такое прямое доказательство требует еще косвенного подтверждения, то я укажу, что тот же факт имел место также во Франции и, вероятно, в большей части остальной Европы. Что касается Франции, то имеются несомненные доказательства этого. Но если бесспорно, что в обеих частях Соединенного Королевства хлеб в прошлом столетии был несколько дороже, чем в настоящем, то столь же несомненно, что труд был значительно дешевле. И если рабочие могли содержать свои семьи в ту пору, то теперь их положение должно быть более благоприятным. В минувшем столетии наиболее распространенной поденной заработной платой чернорабочего в большей части Шотландии были 6 п. летом и 5 п. зимой. Почти такая же заработная плата, а именно 3 шилл. в неделю, и поныне существует в некоторых частях горной Шотландии и на Западных островах. В большей части Нижней Шотландии обычная заработная плата чернорабочего доходит ныне до 8 п. в день и до 10 п., а иногда и до шилл. в окрестностях Эдинбурга, в графствах, граничащих с Англией, – вероятно, по причине этого близкого соседства – и в немногих других местах, где в последнее вре-

мя наблюдалось значительное увеличение спроса на труд, – в Глазго, Карроне, Айршире и др. В Англии развитие сельского хозяйства, промышленности и торговли началось значительно раньше, чем в Шотландии. Спрос на труд, а следовательно, и его цену должен был неизбежно возрасти по мере этого развития. Ввиду этого как в минувшем, так и в настоящем столетии заработная плата была в Англии выше, чем в Шотландии. Она, правда, значительно возросла с того времени, но благодаря большому разнообразию заработной платы в разных местах трудно установить, на сколько именно. В 1614 г. жалованье пехотному солдату было такое же, как и в настоящее время, а именно 8 п. в день. Когда оно было впервые установлено, то, естественно, было согласовано с обычной заработной платой чернорабочих, из рядов которых обыкновенно рекрутировались пехотинцы. Лорд, главный судья, Гэлс, писавший в эпоху Карла II, исчисляет необходимые расходы семьи рабочего, состоящей из шести лиц – отца, матери, двух детей, способных к какому-нибудь труду, и двух нетрудоспособных, – в 10 шилл. в неделю, или в 26 ф. в год. Если семья не может заработать эту сумму своим трудом, она должна добыть ее, как он полагает, нищенством или воровством. Гэлс, по-видимому, весьма тщательно исследовал данный предмет⁴. В 1688 г. Грегори Кинг, ис-

⁴ См. его проект о содержании бедных в книге: *Burn. History of the Poorlaws*. [Точное название: *Burn R. History of the Poor Laws: with Observations*. London, 1764.]

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

Реальное вознаграждение за труд, т. е. действительное количество предметов необходимости и жизненных удобств, которое оно может доставить рабочему, возросло на протя-

жении текущего столетия, пожалуй, еще значительно, чем денежная цена труда. Подешевел не только хлеб, но значительно понизились в цене также многие другие предметы, которые вносят приятное и здоровое разнообразие в пищу трудолюбивого бедняка. Так, например, картофель в настоящее время сто́ит в большей части королевства не более половины того, что он стоил обыкновенно тридцать или сорок лет тому назад. То же самое можно сказать о репе, моркови, капусте – овощах, которые прежде возделывались только с помощью лопаты, а теперь обыкновенно возделываются с помощью плуга. Всякого рода фрукты и овощи стали дешевле. Большая часть яблок и даже лука, потреблявшихся в Великобритании, привозились в прошлом столетии из Фландрии. Крупные улучшения в производстве дешевых тканей, льняных и шерстяных, дают рабочим более дешевую и лучшую одежду, а прогресс в производстве грубых металлов дает им более дешевые и лучшие инструменты, а также много приятных и удобных предметов домашнего обихода. Мыло, соль, свечи, кожа и спиртные напитки, правда, значительно подорожали, главным образом благодаря обложению налогами. Но рабочие потребляют столь незначительное количество этих предметов, что оно не уравновешивает понижения цен столь многих других продуктов. Обычные жалобы на то, что роскошь распространяется даже среди низших слоев народа и что рабочие не довольствуются теперь той пищей, одеждой и жилищем, какими довольствовались в прежние

времена, могут убедить нас, что возросла не только денежная цена труда, но и его реальное вознаграждение.

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

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

ждениям, но, по-видимому, всегда ослабляет и часто совершенно уничтожает способность к деторождению.

Но бедность, хотя она и не предупреждает деторождение, чрезвычайно неблагоприятна для воспитания детей. Нежное растение порождено на свет, но в столь холодной почве и суровом климате оно скоро чахнет и погибает. Как мне часто приходилось слышать, в горной Шотландии нередко встречаются матери, родившие двадцать детей и сохранившие в живых только двух. Некоторые обладающие большим опытом офицеры уверяли меня, что число детей, родившихся у их солдат, не было бы достаточным не только для укомплектования их полков, но даже для замещения должностей одних только барабанщиков и флейтчиков. А между тем редко где можно встретить такое большое число маленьких детей, как около солдатских казарм. Очень немногие из них, по-видимому, достигают тринадцати- или четырнадцатилетнего возраста. В некоторых местах половина рождающихся детей умирает, не достигнув четырехлетнего возраста, во многих местах – семилетнего и почти повсюду, не дожив до девяти или десяти лет. Однако такая смертность повсеместно встречается главным образом среди детей простонародья, которое не может окружить их таким уходом, каким пользуются дети более обеспеченных родителей. Хотя браки у простонародья обычно более плодовиты, чем в высших кругах общества, однако до совершеннолетия доживает меньшая часть их детей. В воспитательных же домах и среди детей, воспи-

тываемых за счет приходской благотворительности, смертность еще больше, чем среди детей простонародья.

Все виды животных, естественно, размножаются в соответствии с наличными средствами их существования, и ни один вид не может размножиться за пределы последних. Но в цивилизованном обществе только у низших слоев народа недостаток средств существования может ограничивать предел дальнейшего размножения, что выражается только одним – уничтожением большей части детей, рождающихся от плодовых браков этих низших классов народа.

Щедрая оплата труда, позволяющая рабочим лучше содержать своих детей и, следовательно, вырастить большее число их, естественно, имеет тенденцию расширить пределы размножения. Следует заметить при этом, что это расширение происходит в соответствии с размерами спроса на труд. Если этот спрос непрерывно возрастает, то оплата труда необходимо должна в такой степени поощрять браки и размножение среди рабочих, чтобы этот непрерывно возрастающий спрос мог быть удовлетворен столь же непрерывно возрастающим населением. Если заработная плата в какой-либо момент опустится ниже того уровня, который требуется для этого, недостаток рабочих рук скоро повысит ее, а если она поднимется выше этого уровня, чрезмерное размножение скоро понизит ее до необходимой нормы. Рынок в одном случае будет настолько недостаточно снабжен рабочей силой, а в другом случае снабжен ею в таком избытке, что это

скоро приведет ее цену к надлежащей норме, требуемой наличными условиями общества. Таким образом, спрос на людей, как и спрос на всякий иной товар, необходимо регулирует производство людей – ускоряет его, когда оно идет слишком медленно, задерживает, если оно происходит слишком быстро. Этот именно спрос регулирует и определяет размножение рода человеческого во всех решительно странах мира, в Северной Америке, в Европе и Китае; он вызывает быстрое размножение людей в первой, медленное и постепенное во второй и держит население на стационарном уровне в третьей.

Обычно говорят, что утрата трудоспособности раба происходит за счет его хозяина, а утрата трудоспособности свободного работника – за его собственный счет. Между тем утрата трудоспособности последнего в действительности ложится на хозяина в такой же мере, как и утрата трудоспособности первого. Заработная плата, выплачиваемая поденщикам и рабочим всякого рода, должна достигать в среднем таких размеров, чтобы давать возможность поддерживать общее число поденщиков и рабочих на том уровне, какой требуется возрастающим, уменьшающимся или стационарным состоянием спроса общества на них. Однако, хотя утрата трудоспособности свободного работника тоже производится за счет хозяина, она обычно стоит ему меньше, чем утрата трудоспособности раба. Фонд, предназначенный на восстановление или, если можно так выразиться, на ремонт

раба, обыкновенно находится в распоряжении небрежного хозяина или невнимательного управляющего. Фонд, предназначенный для той же цели по отношению к свободному человеку, находится в распоряжении его самого. Беспорядочность, обычно преобладающая в хозяйстве богатого человека, естественно, распространяется и на тот фонд, на который содержатся рабы; напротив, строгая умеренность и бережливость бедняка столь же естественно проявляются в расходовании его средств существования. При столь различном ведении хозяйства одна и та же цель будет требовать для своего выполнения совершенно различных издержек. В соответствии с этим, как мне кажется, опыт всех веков и народов говорит за то, что труд свободных людей обходится в конечном счете дешевле труда рабов. Это установлено даже в Бостоне, Нью-Йорке и Филадельфии, где заработная плата за простой труд весьма высока.

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

Следует, пожалуй, отметить, что положение рабочих, этой главной массы народа, становится, по-видимому, наиболее счастливым и благоприятным скорее при прогрессирующем состоянии общества, когда оно идет вперед в направлении дальнейшего обогащения, чем когда оно приобрело уже все-

возможные богатства. Положение рабочих тяжело при стационарном состоянии общества и плачевно при упадке его. Прогрессирующее состояние общества означает в действительности радость и изобилие для всех его классов, неподвижное состояние общества лишено радости, а регрессирующее – полно печали.

Щедрое вознаграждение за труд, поощряя размножение простого народа, вместе с тем увеличивает его трудолюбие. Заработная плата за труд поощряет трудолюбие, которое, как и всякое иное человеческое свойство, развивается в соответствии с получаемым им поощрением. Обильная пища увеличивает физические силы работника, а приятная надежда улучшить свое положение и кончить свои дни в довольстве и изобилии побуждает его к максимальному напряжению своих сил. Поэтому при наличии высокой заработной платы мы всегда найдем рабочих более деятельными, прилежными и смышленными, чем при низкой заработной плате; в Англии, например, мы скорее найдем таких рабочих, чем в Шотландии, вблизи крупных городов – скорее, чем в отдаленных сельских местностях. Конечно, имеются такие рабочие, которые, если они могут заработать в четыре дня пропитание на всю неделю, остальные три дня проводят сложа руки, однако они отнюдь не составляют большинства. Напротив, когда рабочие получают высокую поштучную плату, они склонны надрываться над работой и таким образом разрушают в несколько лет свое здоровье и силы. Плотник в

Лондоне и в некоторых других местах, как полагают, не может свыше восьми лет сохранить свою полную силу. Нечто подобное имеет место во многих других промыслах, где рабочие оплачиваются поштучно; таков обыкновенно порядок в мануфактурах и даже в сельском хозяйстве – везде, где заработная плата выше обычного уровня. Почти все категории ремесленника подвержены каким-либо специальным болезням, порождаемым их постоянным занятием одним и тем же видом труда. Выдающийся итальянский врач Рамадзини написал особую книгу относительно таких болезней. Мы не считаем наших солдат самой трудолюбивой частью нашего народа. Тем не менее, когда случалось употреблять их для какой-нибудь особой работы, за которую давали хорошую поштучную плату, офицерам часто приходилось договариваться с предпринимателями, чтобы им не давали зарабатывать свыше определенной суммы в день в соответствии с установленными нормами поштучной оплаты. До заключения этого соглашения взаимное соревнование и стремление к большему заработку часто побуждали их чрезмерно напрягать свои силы и надирать свое здоровье усиленным трудом. Чрезмерное напряжение в течение четырех дней в неделю часто бывает действительной причиной безделия в остальные три дня, по поводу которого так много и громко жалуются. За напряженным трудом, умственным или физическим, продолжающимся подряд несколько дней, у большинства людей естественно следует сильная, почти непре-

одолимая потребность в отдыхе, от которого удержать может только сила или острая нужда. Это естественная потребность, которая требует удовлетворения иной раз в виде простого отдыха, а иногда и в виде развлечений. Последствия неудовлетворения этой потребности часто опасны, а иногда губительны, они почти всегда, раньше или позже, вызывают специальную профессиональную болезнь. Если бы хозяева прислушивались всегда к велениям разума и человечности, они часто имели бы основания скорее умерять, чем возбуждать усердие многих из своих рабочих. Как я уверен, в любой профессии можно установить, что человек, который работает не спеша и потому способен работать постоянно, не только дольше сохранит свое здоровье, но в течение года выполнит большее количество работы.

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

заметить, обыкновенно бывают для простонародья годами болезней и усиленной смертности, что не может не вызывать уменьшения производительности труда.

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

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

кой оплаты, чем обычно, и потому в годы дороговизны заработная плата как батраков, так и поденных рабочих часто понижается.

Поэтому хозяева всякого рода извлекают больше выгоды из своих рабочих в годы дороговизны, чем в годы дешевизны, и в первом случае находят их более покорными и стоворчивыми, чем во втором. И потому они, естественно, признают годы дороговизны более благоприятными, чем годы дешевизны. Лендлорды и фермеры, эти две многочисленные группы хозяев, имеют, кроме того, другую причину приветствовать годы дороговизны. Рента первых и прибыль вторых в весьма большой степени зависят от цен на предметы продовольствия. Однако не может быть ничего нелепее, как воображать, что люди вообще станут работать меньше, когда смогут работать на самих себя, нежели когда они работают на других. Бедный самостоятельный работник будет по общему правилу более трудолюбив, чем даже наемный рабочий, получающий поштучную плату. Первый получает весь продукт своего труда, второй делит его со своим хозяином.

Первый, работая в одиночку и самостоятельно, менее подвержен соблазнам плохого общества, которые в крупных мануфактурах так часто губят нравственность второго. Еще более значительно, конечно, превосходство самостоятельного работника сравнительно с теми рабочими, которых нанимают помесечно или на годовой срок и которые получают постоянную заработную плату и содержание независимо от

количества сделанной ими работы. Годы дешевизны имеют тенденцию увеличивать количество самостоятельных работников в сравнении с числом поденных рабочих и батраков всякого рода, а годы дороговизны – уменьшать его.

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

Полотняное производство в Шотландии и производство грубых шерстяных материй к западу от Йоркшира представляют собой развивающиеся промыслы; их продукция, по общему правилу, возрастает, хотя и с некоторыми колебаниями, как по количеству, так и по стоимости. Однако, рассмотрев опубликованные отчеты об их ежегодной продукции, я не мог обнаружить, чтобы колебания ее стояли в какой-ли-

бо заметной связи с периодами дороговизны или дешевизны. В 1740 г., когда был большой неурожай, оба эти производства пережили, правда, весьма значительный упадок. Но в 1756 г., когда также случился большой неурожай, шотландская промышленность развивалась быстрее, чем обычно. Йоркширская промышленность действительно падала, и ее продукция не достигала уровня 1755 г. вплоть до 1766 г., когда был отменен закон об американском гербовом сборе. В этот и следующий годы она значительно превысила прежние размеры и с того времени продолжала непрерывно возрастать.

Продукция всех значительных мануфактур, продающих свои товары на отдаленных рынках, зависит не столько от дороговизны или дешевизны в странах их нахождения, сколько от условий, влияющих на спрос в тех странах, где эта продукция потребляется: от мира или войны, от процветания или упадка других соперничающих мануфактур, от благоприятного или плохого положения их главных потребителей. Кроме того, большая часть добавочного труда, который, вероятно, выполняется в годы дешевизны, никогда не входит в официальные отчеты о промышленности. Батраки и слуги, оставляющие своих нанимателей, становятся самостоятельными работниками; женщины возвращаются к своим родителям и обычно занимаются прядением, чтобы изготовить одежду для себя и своих семейств; даже самостоятельные работники не всегда работают на открытый рынок, а изготов-

ляют для своих соседей предметы домашнего обихода. Поэтому продукт их труда часто оказывается не внесенным в те официальные регистры, сводки которых нередко публикуются с такой торжественностью и на основании которых наши купцы и промышленники часто опрометчиво основывают свои суждения о процветании или упадке государства.

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

Именно потому, что спрос на труд возрастает в годы

непредвиденного и чрезвычайного урожая и уменьшается в годы непредвиденного и чрезвычайного неурожая, денежная цена труда иногда повышается в первом случае и понижается во втором.

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

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

В год дороговизны скудость средств существования, уменьшая спрос на труд, имеет тенденцию понизить его цену, тогда как высокая цена предметов продовольствия имеет тенденцию повысить ее. Напротив, изобилие урожайно-

го года, увеличивая спрос на труд, имеет тенденцию повышать цену труда, тогда как дешевизна предметов продовольствия ведет к ее понижению. При обычных колебаниях цен на предметы продовольствия эти две противоположные причины, по-видимому, уравнивают одна другую; это, вероятно, отчасти объясняет, почему заработная плата повсюду гораздо более устойчива и неизменна, чем цена предметов продовольствия.

Рост заработной платы необходимо ведет к возрастанию цены многих товаров, поскольку увеличивает ту часть ее, которая приходится на заработную плату и, таким образом, имеет тенденцию уменьшить потребление этих товаров как внутри страны, так и за границей. Однако та же причина, которая повышает заработную плату за труд, а именно возрастание капитала, имеет тенденцию увеличить производительную силу труда, благодаря чему при затрате меньшего количества труда производится большее количество изделий. Владелец капитала, нанимающий большее количество рабочих, всегда старается в своих выгодах установить такое надлежащее разделение и распределение работ, чтобы рабочие были в состоянии изготовить возможно больше предметов. С той же целью он старается снабдить их по возможности самыми лучшими орудиями. И то, что имеет место среди рабочих отдельной мастерской, происходит по той же причине среди рабочих всего общества. Чем значительнее число их, тем больше, естественно, подразделяются они на различные

классы и виды занятий. Больше число умов занято изобретением наиболее подходящих орудий и машин для выполнения работы каждого, и поэтому тем вероятнее, что они будут изобретены. В результате этих усовершенствований затраты труда при производстве многих товаров настолько уменьшаются, что возрастание цены труда более чем уравновешивается уменьшением его количества.

Глава IX

О прибыли на капитал

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

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

Как было уже замечено, нелегко установить размер средней заработной платы даже в отдельной местности и в определенное время. Даже в этом случае мы можем обыкновенно определить лишь наиболее обычную заработную плату. Однако это редко может быть сделано и по отношению к прибыли на капитал. Прибыль так сильно колеблется, что человек, ведущий какое-нибудь торговое дело, не всегда может сам сказать вам, какова она в среднем. На нее оказывают влияние не только каждое колебание цены товаров, которыми он

торгует, удачи или неудачи его конкурентов и потребителей, а также тысячи других случайностей, которым подвержены его товары при перевозке морем или сушей или даже при хранении на складе. Прибыль поэтому колеблется не только из года в год, но и изо дня в день и почти с часу на час. Установить, какова средняя прибыль всех различных отраслей торговли, существующих в обширном королевстве, должно быть, много труднее, а судить с некоторой степенью точности о том, какова она могла быть раньше или в отдаленные от нас периоды, должно быть, вообще невозможно.

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

Законом в 37-й год правления Генриха VIII процент, превышающий десять со ста, был объявлен незаконным. До этого, по-видимому, взимали нередко больше. В правление

Эдуарда VI религиозное рвение воспрещало всякий процент. Однако, как утверждают, это запрещение, подобно всем другим такого же рода, не имело никакого действия и, вероятно, скорее увеличило, чем ослабило зло ростовщичества. Статут Генриха VIII был возобновлен пунктом 8-м акта, изданного в 13-й год правления Елизаветы, и 10 % продолжали быть законной нормой процента до закона, изданного в 21-й год правления Якова I, когда она была ограничена 8 %. Она была понижена до 6 % вскоре после Реставрации, а законом в 12-й год правления королевы Анны – до 5 %. Все эти различные законодательные ограничения устанавливались, по-видимому, соответственно обстоятельствам, не забегали вперед, а следовали за рыночной нормой процента, по какой обычно занимали деньги вполне кредитоспособные люди. Со времени королевы Анны 5 %, как кажется, скорее превышали рыночную норму, чем отставали от нее. Перед последней войной правительство занимало по 3 %, а вполне кредитоспособные люди в столице и во многих других местах королевства – по 3,5, 4 и 4,5 %.

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

лась.

Обыкновенно для ведения какой-нибудь торговли требуется больший капитал в большом городе, чем в деревне. Крупные капиталы, вложенные во все отрасли торговли, и большое число конкурентов обыкновенно уменьшают норму прибыли в городе ниже того уровня, какой держится в деревне. Но заработная плата в большом городе обычно выше, чем в деревне. В развивающемся городе лица, обладающие крупными свободными капиталами, часто не могут достать нужное им количество рабочих и потому перебивают их друг у друга, чтобы достать возможно большее число их, а это повышает заработную плату и сокращает прибыль на капитал. В отдаленных частях страны часто не хватает свободного капитала, чтобы занять всех рабочих, которые поэтому конкурируют друг с другом в поисках места, а это понижает заработную плату и повышает прибыль на капитал.

Хотя в Шотландии законная норма процента та же, что и в Англии, рыночная норма его несколько выше. Самые кредитоспособные лица редко занимают там меньше чем по 5 %. Даже частные банкиры в Эдинбурге платят 4 % по своим векселям, которые могут быть предъявлены к оплате частично или полностью в любой момент. Частные банкиры в Лондоне совсем не платят процентов на деньги, вложенные у них. В Шотландии в большинстве отраслей торговли можно вести дело на меньший капитал, чем в Англии. Обычная норма прибыли должна быть поэтому несколько выше. Заработная

плата, как уже указано, в Шотландии ниже, чем в Англии. К тому же страна эта не только много беднее, но и темп ее развития, – хотя она, бесспорно, развивается и богатеет, – по-видимому, более медленный.

Законная норма процента во Франции в течение настоящего столетия не всегда регулировалась рыночной ценой. В 1720 г. процент был понижен с $\frac{1}{20}$ до $\frac{1}{50}$ пенни, т. е. с 5 до 2 на 100; в 1724 г. он был повышен до $\frac{1}{30}$ пенни, т. е. до $3\frac{1}{3}$ на 100; в 1725 г. он был снова повышен до $\frac{1}{20}$, или до 5 на 100, а в 1766 г., во время управления г-на Ляверди, уменьшен до $\frac{1}{25}$, т. е. до 4 %. Аббат Тэрре впоследствии повысил его до старой нормы в 5 %. Многие из этих насильственных понижений процента, как предполагалось, имели в виду подготовить сокращение процента по государственному долгу – цель, которая иногда и достигалась. Франция в настоящее время, пожалуй, не столь богатая страна, как Англия, и хотя законная норма процента во Франции часто бывала ниже, чем в Англии, рыночная норма бывала обыкновенно выше, ибо там, как и в других странах, существует немало безопасных и легких способов обходить закон. Торговая прибыль, как уверяли меня британские купцы, торговавшие в обеих странах, выше во Франции, чем в Англии; и нет сомнения, что именно по этой причине многие британские подданные предпочитают применять свои капиталы в первой стране, где к торговле относятся с пренебрежением, чем в своей стране,

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

Голландия, напротив, в сравнении с размерами своей территории и численностью населения является более богатой страной, чем Англия. Ее правительство занимает деньги из 2 %, а частные лица, пользующиеся прочным кредитом, – из 3 %. Заработная плата, как говорят, в Голландии выше, чем в Англии, и голландцы, как хорошо известно, торгуют с меньшей прибылью, чем какой бы то ни было народ в Европе. Согласно утверждениям некоторых лиц, торговля Голландии клонится к упадку, и это, может быть, верно в применении к некоторым отдельным ее отраслям. Но вышеприведенные симптомы, как думается, достаточно указывают, что она не переживает общего упадка. Когда прибыль уменьшается, купцы очень склонны жаловаться на упадок торгов-

ли, хотя это уменьшение является естественным результатом процветания торговли и вложения в нее больших капиталов, чем раньше. Во время последней войны голландцы захватили всю транспортную торговлю Франции, значительную долю которой они удержали до сих пор. Крупные суммы, которыми они обладают в иностранных государственных бумагах – около 40 млн только в английских (мне эта цифра представляется значительно преувеличенной), крупные суммы, которые они ссужают частным лицам в тех странах, где норма прибыли выше, чем у них, – все это, без сомнения, свидетельствует об изобилии капитала или о возрастании его в таких размерах, что они не могут излишки его использовать со сносной прибылью в собственных предприятиях в своей стране, но отнюдь не говорит об упадке торговли и промышленности. Подобно тому как капитал частного лица, приобретенный в какой-нибудь отрасли торговли, может возрасти настолько, что это лицо уже не сможет использовать его в данной отрасли, несмотря на то что последняя продолжает развиваться, – так может происходить и с капиталом целой нации.

В наших североамериканских и вест-индских колониях не только заработная плата, но и денежный процент, а следовательно, и прибыль на капитал выше, чем в Англии. В различных колониях как законная, так и рыночная норма процента колеблется от шести до восьми на сто. Высокая заработная плата и высокая прибыль на капитал почти нигде не

наблюдаются одновременно, исключая недавно возникшие колонии с их особыми условиями. Новая колония в течение некоторого времени всегда должна испытывать больший недостаток в капитале сравнительно с размерами ее территории и больший недостаток населения сравнительно с размерами ее капитала, чем это имеет место в большинстве других стран. Она имеет больше земли, чем капитала для обработки ее. И потому имеющиеся у нее средства употребляются только на обработку наиболее плодородных и благоприятнее всего расположенных участков, а именно по морскому побережью и вдоль берегов судоходных рек. Притом такая земля часто покупается по цене, не достигающей даже стоимости ее естественных произведений. Капитал, затраченный на покупку и возделывание таких земель, должен приносить весьма значительную прибыль и, следовательно, давать возможность уплачивать очень высокий процент. Его быстрое накопление при столь прибыльном приложении позволяет плантатору увеличивать число своих рабочих быстрее, чем он в состоянии найти в новом поселении. И потому те, кого он может найти, получают щедрое вознаграждение. По мере роста колонии прибыль на капитал постепенно уменьшается. После того как заняты самые плодородные и лучше всего расположенные участки земли, меньшая прибыль может быть получена от обработки худших по своей почве и расположению участков и меньший процент может быть уплачен за капитал, вкладываемый в них. Ввиду этого

в большей части наших колоний законная и рыночная норма процента значительно понизилась в течение текущего столетия. В то время как богатство, культура земли и население возросли, процент понизился. Заработная плата не понижается вместе с понижением прибыли на капитал. Спрос на труд возрастает вместе с возрастанием капитала независимо от того, какова приносимая им прибыль; и после того как прибыль начинает уменьшаться, капитал может не только продолжать возрастать, но даже возрастать гораздо быстрее, чем раньше. С трудолюбивыми нациями, которые прогрессируют в деле накопления богатств, повторяется то же, что и с отдельными трудолюбивыми лицами. Большой капитал, хотя и приносящий небольшую прибыль, обыкновенно возрастает быстрее, чем незначительный капитал, приносящий большую прибыль. Деньги, говорит пословица, создают новые деньги. Стоит вам добыть немного денег, и вам часто легко будет добыть больше. Главная трудность заключается именно в получении этих небольших денег. Связь между возрастанием капитала и развитием промышленности или спроса на полезный труд уже отчасти выяснена, но она будет изложена более обстоятельно в дальнейшем, когда речь будет идти о накоплении капитала.

Приобретение новой территории или развитие новых видов торговли и промышленности может иногда повысить прибыль на капитал, а вместе с ней и размер денежного процента даже в стране, быстро накапливающей богатство. По-

сколькx капитала страны не хватает, в связи с указанными изменениями, для всей совокупности представляющихся капиталистам дел, то он направляется только в те отрасли, которые дают наибольшую прибыль. Часть капиталов, ранее вложенных в другие отрасли торговли и промышленности, неизбежно извлекается из них и направляется в какие-либо новые и более выгодные. Поэтому во всех старых отраслях торговли конкуренция ослабевает, рынок в меньшем изобилии снабжается многими видами товаров. Их цена неизбежно более или менее повышается и дает более значительную прибыль тем лицам, которые торгуют ими и которые поэтому могут теперь занимать деньги под более высокие проценты. В течение некоторого времени после окончания последней войны не только частные лица, обладающие наилучшим кредитом, но и некоторые крупнейшие компании в Лондоне занимали обыкновенно по 5 %, тогда как раньше платили не больше 4 или 4,5 %. Значительное увеличение территории и торговли в результате наших приобретений в Северной Америке и Вест-Индии достаточно объясняет этот факт без необходимости относить его на счет уменьшения капиталов общества. Столь значительное расширение торговых дел за счет имеющегося налицо капитала должно было неизбежно уменьшить размеры капитала, вложенного во многие отдельные отрасли торговли, где благодаря ослаблению конкуренции прибыль должна повыситься. В дальнейшем я буду иметь случай привести соображения, которые

склоняют меня к предположению, что капитал Великобритании не уменьшился даже в результате громадных расходов последней войны.

Уменьшение капитала общества, или фонда, предназначенного на ведение промышленности, понижением заработной платы, повышает прибыль на капитал и, следовательно, денежный процент. Благодаря понижению заработной платы владельцы оставшегося в обществе капитала могут доставлять на рынок свои товары с меньшими издержками, чем прежде, а благодаря уменьшению капитала, затрачиваемого на обслуживание рынка, они могут продавать их дороже. Их товары обходятся дешевле, а выручают они за них больше. Их прибыль поэтому возрастает в силу двух причин, и они ввиду этого могут платить более высокий процент. Столь быстрое и легкое приобретение больших состояний в Бенгалии и других британских владениях в Ост-Индии свидетельствует о том, что при очень низкой заработной плате в этих разоренных странах очень высока прибыль на капитал. Денежный процент тоже соответственно этому высок. В Бенгалии деньги часто ссужаются фермерам по 40, 50 и 60 %, а ожидаемый урожай закладывается в обеспечение уплаты. Подобно тому как прибыль, могущая оплачивать такой высокий процент, должна поглотить почти всю ренту землевладельца, так и столь чрезмерное ростовщичество должно, в свою очередь, поглотить большую часть этой прибыли. Перед падением Римской республики подобное ростовщиче-

ство, по-видимому, было обычно в провинциях при разорительном управлении их проконсулов. Из писем Цицерона мы узнаем, что добродетельный Брут ссужал деньги в Кипре из 48 %.

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

Возможно, однако, что ни одна страна еще не достигла описанной степени богатства. Китай, по-видимому, долгое время оставался в неподвижном состоянии и, вероятно, давно уже приобрел тот максимум богатств, который совместим с характером его законов и учреждений. Но возмож-

но, что этот максимум богатств гораздо ниже того, который при наличии других законов и учреждений можно было бы приобрести при данном характере почвы, климата и положения страны. Страна, пренебрегающая внешней торговлей или презирающая ее и допускающая иностранные корабли только в один или два порта, не может развить свою торговлю в таких размерах, в которых это было бы возможно при других законах и учреждениях. К тому же в этой стране, где богатые люди и обладатели крупных капиталов пользуются почти полной неприкосновенностью, а бедняки или обладатели мелких капиталов совсем ею не пользуются и в любое время подвергаются под предлогом отправления правосудия грабежам со стороны низших мандаринов, – в такой стране количество капитала, вложенного во все различные отрасли ее торговли и промышленности, никогда не может достичь тех размеров, которые допускаются характером и объемом последних. В каждой отдельной отрасли притеснение бедных должно создать монополию богатых, которые, захватывая в свои руки всю торговлю, могут получать очень большую прибыль. В соответствии с этим, как утверждают, обычный денежный процент достигает в Китае 12, а обычная прибыль на капитал должна быть достаточна для оплаты такого высокого процента.

Недостатки существующих законов могут иногда повышать норму процента значительно выше того уровня, который обуславливается богатством или бедностью данной

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

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

Минимальная обычная норма прибыли должна всегда быть несколько больше того, что достаточно для покрытия случайных потерь, возможных при любом помещении капи-

тала. Только этот излишек представляет собой чистую прибыль. Так называемая валовая прибыль включает в себя часто не только этот излишек, но и ту сумму, которая удерживается для возмещения указанных чрезвычайных потерь. Процент, который могут платить заемщики, определяется лишь размером чистой прибыли.

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.