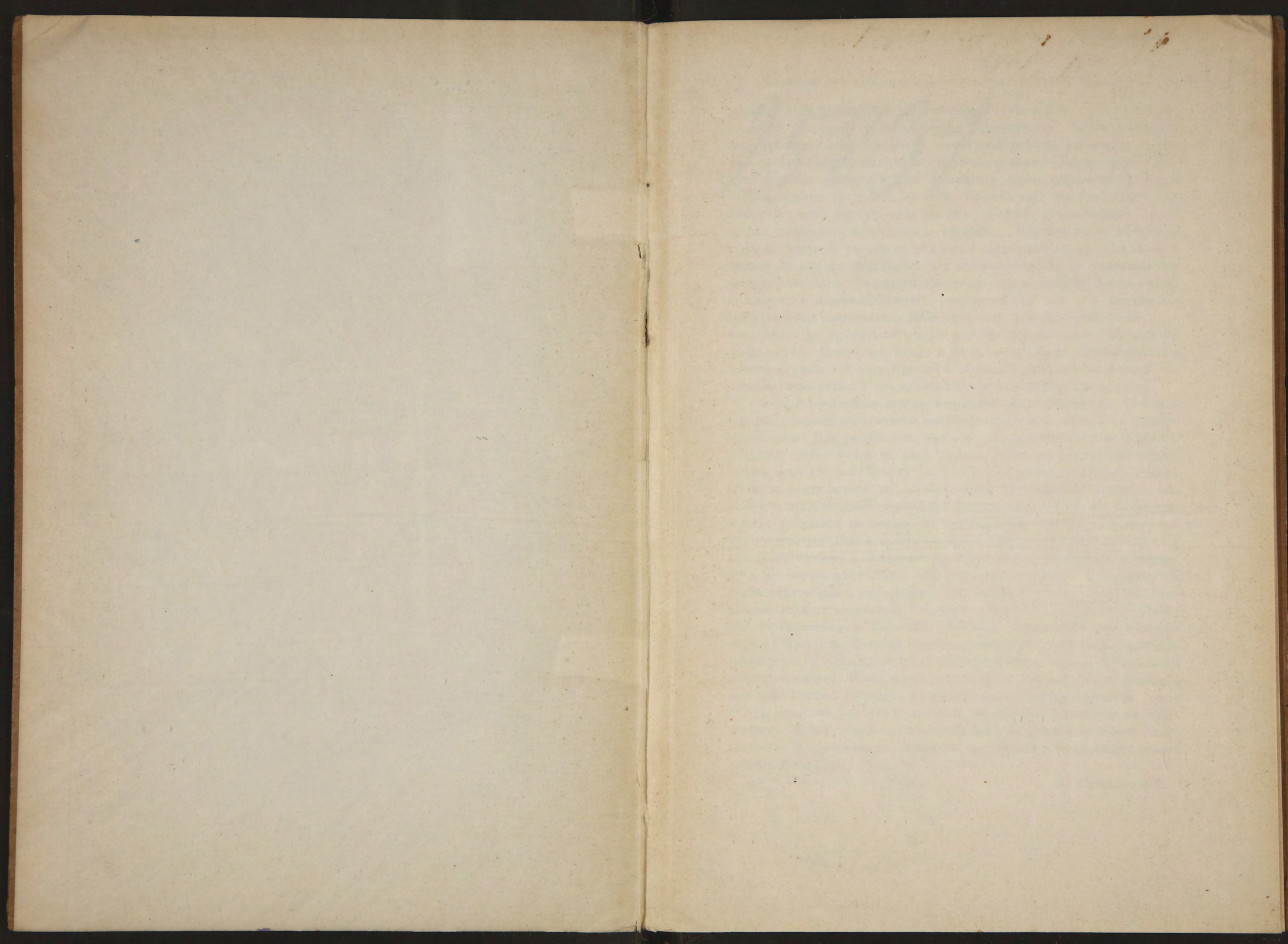


25831.



11

Wm. S. Brown
1844

бѣдой Россіи, обѣщавшей ей великое будущее. Въ лицѣ многочисленнаго, здороваго и зажиточнаго крестьянства Россія имѣла бы неисчерпаемый военный фондъ, наилучшій рабочій матеріалъ, огромный рынокъ для промышленности, непоколебимую опору финансовъ, неизсякаемый источникъ для обновленія неземледѣльческихъ классовъ населенія. Но такое значеніе крестьянскій надѣлъ имѣлъ бы только въ томъ случаѣ, если бы онъ создалъ дѣйствительно зажиточное и здоровое крестьянское населеніе. Малоземельное крестьянство, не могущее съ своихъ надѣловъ прокормиться, не можетъ быть опорой ни для финансовъ, ни для промышленности и торговли, оно само перебивается благодаря сложенію накапливающихся за нимъ недоимокъ и многомилліоннымъ ассигнованіямъ для его продовольствія въ годы неурожаевъ. Малоземельное, неплатежеспособное, нуждающееся въ продовольственной помощи крестьянство, постепенно размножаясь, будетъ все болѣе и болѣе обременять государственные финансы, такъ что въ результатѣ великой реформы получится не величіе государства, а его экономическій и политическій упадокъ.

Россіи приходится теперь напрягать свои усилія въ тяжелой борьбѣ. Впереди предвидится еще больше борьбы. Для этой борьбы нужна сила. При разрѣшеніи вопроса объ общинномъ и подворномъ владѣніи нужно имѣть въ виду, прежде всего, то, какая изъ этихъ формъ землевладѣнія будетъ болѣе способствовать усиленію Россіи. Съ этой точки зрѣнія не можетъ быть колебаній. Сохраненіе общиннаго землевладѣнія угрожаетъ Россіи экономическимъ и финансовымъ упадкомъ; подворное же землевладѣніе увеличитъ силу нашего отечества. Оно создастъ крѣпкое зажиточное крестьянство. Оно поможетъ слабому малоземельному крестьянству выселиться и окрѣпнуть на новомъ мѣстѣ. Оно облегчитъ для крестьянъ устройство въ неземледѣльческихъ промыслахъ. Оно во много разъ увеличитъ производительность земледѣлія. Создастъ огромный внутренній рынокъ для промышленности. Благодаря усиленію мобилизаціи земли повыситъ ея цѣнность, другими словами, увеличитъ основной капиталъ государства, а слѣдовательно и его кредитоспособность, и его оборотный капиталъ. Какъ возрастетъ тогда экономическая и финансовая сила Россіи. Великая освободительная реформа должна увѣнчаться аграрной реформой, замѣной общиннаго землевладѣнія подворнымъ. Тогда только крестьянскій надѣлъ достигнетъ своей цѣли: создастъ многочисленное, крѣпкое крестьянство — истинный залогъ величія Россіи.

А. Воскресенскій.



25831

к

81619

Свободная конкуренція и цѣна товаровъ.

В. К. Дмитріевъ. Экономическіе очерки.

Уже болѣе полвѣка въ политической экономіи создано новое направленіе, ставящее цѣлью примѣнить къ анализу экономическихъ вопросовъ математическій методъ. Основателемъ этого направленія является довольно извѣстный математикъ Огюсть Курно, издавшій въ 1838 году книгу, въ которой онъ впервые воспользовался теоремами высшей математики для изслѣдованія нѣкоторыхъ экономическихъ вопросовъ. Книга эта, несмотря на новизну и оригинальность, прошла почти совершенно незамѣченной, и авторъ ея былъ преданъ забвенію. Однако, мысль о возможности и плодотворности математическаго метода въ политической экономіи не была оставлена. Появляется цѣлый рядъ ученыхъ, болѣе или менѣе удачно преслѣдующихъ эту цѣль: Госсенъ, Тюненъ, Вальрасъ и другіе. Число приверженцевъ математическаго метода растетъ съ каждымъ годомъ, въ особенности начиная съ 70-хъ, 80-хъ годовъ. Создается даже цѣлая школа экономистовъ-математиковъ. Направленіе это не осталось чуждымъ и русскимъ ученымъ. Недавно у насъ появилась книга, авторъ которой В. К. Дмитріевъ является убѣжденнымъ и горячимъ сторонникомъ математическаго метода. Къ изложенію и разбору выводовъ этого талантливаго ученаго мы теперь и приступимъ. Сдѣлать это тѣмъ болѣе необходимо, что изслѣдованіе Дмитріева, вслѣдствіе трудности изложенія ¹⁾, грозитъ пройти незамѣченнымъ, тогда какъ оно отнюдь этого не заслуживаетъ. Неправильное, какъ мы постараемся показать, въ своихъ конечныхъ выводахъ, оно все-таки очень интересно какъ по своему методу, такъ и по оригинальности и свѣжести мысли.

Предметомъ изслѣдованія Дмитріева является старый вопросъ экономической теоріи, теоріи цѣнности благъ. Много труда затратили ученые на разрѣшеніе этого вопроса, но результаты не оправдали ихъ ожиданій. Несмотря на прямо необъятную литературу этого

¹⁾ Книга Дмитріева требуетъ отъ читателя привычки къ математическому методу обозначеній и нѣкотораго знакомства съ элементами высшей математики.

вопроса, теорія цѣнности находится почти на томъ же положеніи, на какомъ была и 50 лѣтъ тому назадъ. Противники абстрактной экономіи обыкновенно даже въ примѣръ приводятъ неудачу абстрактной школы въ объясненіи феномена цѣнности для доказательства своей мысли о бесплодности абстрактно-дедуктивнаго анализа экономическихъ явленій. И вотъ, на этомъ то вопросѣ, надъ которымъ ломали головы десятки экономистовъ, пробуетъ свои силы Дмитриевъ. Чтобы тамъ ни было, удалось ли или не удалось ему сколько-нибудь подвинуть къ разрѣшенію этотъ вопросъ, во всякомъ случаѣ, надо признать, что изслѣдованіе его отличается крайне оригинальнымъ характеромъ, такъ и брызжетъ свѣжестью мысли и красотой логическихъ приемовъ. Интересна, хоть и не нова, уже сама по себѣ мысль дать синтезъ трудовой теоріи ¹⁾ цѣнности и теоріи предѣльной полезности. Еще интереснѣе способъ ея осуществленія.

Первый очеркъ Дмитриева посвященъ попыткѣ реабилитировать теорію издержекъ производства, т. е. теорію, утверждающую, что цѣна, величина цѣнности, опредѣляется тѣми затратами, которыя дѣлаетъ предприниматель, издержками производства. Теорія эта, хоть и имѣетъ, можетъ быть, болѣе, чѣмъ всякая другая, реальную почву подъ собой, не находится, однако, въ большомъ почетѣ среди теоретиковъ цѣнности. Главное возраженіе противъ нея заключается въ томъ, что она, въ сущности, не даетъ объясненія цѣны, такъ какъ ставитъ цѣну въ зависимость отъ цѣны же, цѣну продукта отъ цѣны издержекъ производства, цѣны труда и т. д. Опредѣляетъ одно неизвѣстное при помощи другого неизвѣстнаго. Вотъ на защиту этой теоріи и выступаетъ въ своемъ первомъ очеркѣ Дмитриевъ. Онъ пытается показать, что издержки производства могутъ быть разложены на элементы, отъ цѣны не зависящіе, а, слѣдовательно, теорія издержекъ производства можетъ дать вполне законченное объясненіе цѣны.

Издержки производства, говоритъ онъ, можно свести къ доходамъ лицъ, участвующихъ въ производствѣ, заработной платѣ и прибыли. Рента, какъ то показалъ еще Рикардо, не фигурируетъ въ качествѣ составной части издержекъ производства. Издержки производства можно выразить слѣдующей формулой: издержки производства блага $A=Z+Y$, гдѣ Z общая сумма заработной платы, Y общая сумма прибыли, полученная всѣми участниками производства блага A . Величина заработной платы, уплаченной въ производствѣ, зависитъ отъ количества рабочихъ дней, потраченныхъ на производство этого блага, размѣровъ потребленія рабочаго въ теченіе дня и, наконецъ, отъ цѣны предметовъ потребленія рабочихъ. Заработную плату, упла-

¹⁾ Вѣрнѣе теоріи издержекъ производства, хоть на обложкѣ книги и сказано трудовой теоріи.

ченную рабочимъ, участвовавшимъ въ производствѣ блага A , можно представить, слѣдовательно, такой формулой. Заработная плата = $NA \cdot a \cdot x$, гдѣ N —количество рабочихъ дней, a —количество хлѣба, потребляемаго рабочими ¹⁾, x —цѣна хлѣба. Издержки производства блага, A можно будетъ выразить слѣдующимъ образомъ. Издержки производства блага $A = N_A \times a + Y_A$, гдѣ Y_A прибыль, полученная капиталистами, принимавшими участие въ производствѣ блага.

Затѣмъ Дмитріевъ указываетъ на то, что прибыль, полученная участниками производства, зависитъ отъ величины капитала, продолжительности его затраты и отъ обычнаго въ странѣ уровня прибыли. Принявъ это къ свѣдѣнію, мы можемъ издержки производства (въ томъ случаѣ, если на производство затраченъ одинъ текущій трудъ, болѣе сложные случаи см. у Дмитріева) выразить слѣдующимъ образомъ. Издержки производства блага $A = N_A \times a (1 + r)^T$ (r —уровень прибыли, T —продолжительность затраты капитала). Итакъ, затраты предпринимателя, a , слѣдовательно, и цѣна продукта зависятъ отъ цѣлаго ряда величинъ, отъ числа рабочихъ и рабочихъ дней, нужныхъ для производства блага, времени оборота капиталовъ, занятыхъ въ производствѣ блага, размѣровъ потребления рабочаго класса, иными словами, реальной заработной платы, цѣны предметовъ продовольствія и, наконецъ, отъ уровня прибыли. Всѣ эти величины, за исключеніемъ двухъ, цѣны предметовъ продовольствія и уровня прибыли, мы можемъ считать данными съ точки зрѣнія теоріи цѣнности. Дѣйствительно, возьмемъ реальную заработную плату. Если принять точку зрѣнія Рикардо на этотъ предметъ,—высота заработной платы опредѣляется количествомъ предметовъ потребления, которое рабочій считаетъ необходимымъ для своего существованія, т. е. обычнымъ уровнемъ жизни. Уровень этотъ опредѣляется рядомъ физиологическихъ, психологическихъ и др. условій. Цѣна же продуктовъ потребления не оказываетъ на него никакого вліянія. Рикардо прямо заявляетъ, что всякое повышеніе цѣны предметовъ потребления вызоветъ соотвѣтствующее измѣненіе денежнаго вознагражденія рабочихъ. Разъ реальная заработная плата не находится ни въ какой зависимости отъ цѣны, то мы можемъ съ точки зрѣнія теоріи цѣнности считать эту величину за данную извѣстную. Итакъ, Дмитріевъ сводитъ издержки производства къ цѣлому ряду величинъ, изъ которыхъ только двѣ надо считать неизвѣстными. Это цѣна предметовъ потребления рабочихъ и прибыль. Цѣна предметовъ потребления, говоритъ Дмитріевъ, хотя является составнымъ элементомъ издержекъ производства, однако,

¹⁾ Дмитріевъ предполагаетъ, что рабочіе питаются однимъ хлѣбомъ. Дѣлаетъ онъ это допущеніе только для упрощенія внѣшняго вида формулы, никакого особаго значенія для вывода оно не имѣетъ. См. очерки, стр. 25.

оказываетъ одинаковое дѣйствіе на цѣны всѣхъ товаровъ, а потому при изученіи различій въ цѣнахъ благъ мы можемъ игнорировать дѣйствіе этого фактора

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{цѣна блага А} \\ \text{цѣна блага В} \end{array} \right. = \frac{N_A \times a (1+r)^{T_A}}{N_B \times a (1+r)^{T_B}}$$

Теперь остается неизвѣстнымъ только уровень прибыли. Фигурируетъ ли въ ряду факторовъ, опредѣляющихъ уровень прибыли, цѣна или нѣтъ. Вотъ вопросъ, отъ котораго зависитъ спасеніе теоріи издержекъ производства. Если отвѣтить утвердительно, то эта теорія снова приметъ характеръ *circulus vitiosus*. Уже Давиду Рикардо, говоритъ Дмитріевъ, удалось вполне ясно показать, что уровень прибыли не зависитъ отъ цѣны. Оставляя въ сторонѣ вопросъ, насколько дѣйствительно Рикардо повиненъ въ построеніи приписываемой ему теоріи прибыли, перейдемъ къ изложенію взгляда Дмитріева. Издержки производства (блага В), какъ уже было указано выше, могутъ быть выражены слѣдующей формулой (для упрощенія формулы я беру простѣйшій случай, что на производство затрачивается только одинъ текущій трудъ) $N_B \times a (1+r)^{T_B}$. Въ силу эмпирическаго закона равенства цѣны издержкамъ производства мы можемъ написать слѣдующее уравненіе X_B (цѣна товара В) $= N_B \times a (1+r)^{T_B}$. Подобныя уравненія мы можемъ написать для всѣхъ другихъ товаровъ. Среди этихъ уравненій, говоритъ Дмитріевъ, есть одно, которое опредѣляетъ уровень прибыли. Это уравненіе цѣны предметовъ потребленія рабочаго класса (напр., хлѣба а) $x_a = N_A X_a a (1+r)^{T_A}$. Замѣтивъ, что x_a цѣна хлѣба входитъ въ обѣ части равенства и, сокративъ уравненіе на эту величину, мы получимъ уравненіе, изъ котораго можно опредѣлить r (уровень прибыли). Уровень прибыли опредѣляется въ производствѣ предметовъ потребленія рабочаго класса и зависитъ отъ цѣлаго ряда величинъ, отъ количества труда, затраченнаго въ производствѣ этихъ благъ, времени производства и, наконецъ, отъ размѣровъ потребленія рабочаго класса.

Дмитріевъ приходитъ къ этому выводу математическимъ путемъ, путемъ анализа установленной имъ общей формулы издержекъ производства. Но и помимо математическаго разсужденія можно придти къ убѣжденію, если не въ правильности, то, во всякомъ случаѣ, въ возможности подобнаго опредѣленія высоты прибыли. Дѣйствительно, уровень прибыли, если смотрѣть на прибыль съ народно-хозяйственной точки зрѣнія, опредѣляетъ какая доля всего общественнаго производства можетъ быть присвоена владѣльцами средствъ производства,

какая часть общественнаго продукта можетъ пойти на потребление капиталистовъ. Очевидно, что величина этой доли зависитъ отъ количества труда, которое данное общество можетъ удѣлить и удѣляетъ на нужды лицъ, получающихъ нетрудовые доходы, отъ количества прибавочнаго труда. Эта же послѣдняя величина зависитъ, прежде всего, отъ чисто техническихъ условій; отъ производительности труда въ добываніи предметовъ существованія рабочаго класса. Если производительность труда очень мала, то рабочіе произведутъ только необходимое для поддержанія своей жизни. Всѣ принуждены будутъ работать. Нетрудового дохода возникнуть не можетъ. Чѣмъ выше производительность, тѣмъ больше та доля общественнаго труда, которая можетъ быть затрачена для созданія нетрудовыхъ доходовъ. Что прибыль до извѣстной степени опредѣляется и зависитъ отъ чисто естественныхъ, техническихъ условій, это не подлежитъ никакому сомнѣнію. Но Дмитріеву этого мало. Ему, какъ мною уже было указано, надо доказать, что уровень прибыли, а, слѣдовательно, и издержки производства не находятся ни въ какой зависимости отъ цѣны Дмитріевъ льститъ себя надеждой, что ему удалось показать это. Такъ ли это. Нѣтъ ли въ ряду элементовъ, опредѣляющихъ по Дмитріеву величину издержекъ, какого-нибудь, являющагося въ скрытомъ видѣ функціей цѣны. Можно ли утверждать, напр., что измѣненія цѣны предметовъ потребленія рабочихъ остаются безъ всякаго вліянія на размѣры потребленія, реальную заработную плату. Конечно, если стоять на почвѣ желѣзнаго закона заработной платы, то придется отвѣтить утвердительно. Дѣйствительно, сторонники этого закона говорили, что всякое измѣненіе цѣны предметовъ потребленія должно непременно сопровождаться соотвѣствующимъ же измѣненіемъ денежной заработной платы, реальная же заработная плата остается безъ переменъ. Правильна ли подобная точка зрѣнія. Не думаю, чтобы подобный взглядъ нашелъ себѣ много сторонниковъ. Исторія заработной платы даетъ массу примѣровъ того, что измѣненія цѣны предметовъ потребленія вовсе не проходятъ такъ безслѣдно, а что они являются сплошь и рядомъ причинами не мимолетнаго, а продолжительнаго улучшенія или ухудшенія положенія рабочаго класса. Поэтому и реальную заработную плату мы не можемъ считать чѣмъ-то даннымъ съ точки зрѣнія теоріи цѣнности, а, слѣдовательно, и попытку Дмитріева реабилитировать теорію издержекъ производства придется признать неудавшейся. Только доказавъ, что доходы лицъ, участвующихъ въ производствѣ, опредѣляются независимо отъ цѣны, можно спасти эту теорію. А подобное доказательство врядъ ли можетъ удасться.

Закончивъ анализъ издержекъ производства, Дмитріевъ ставитъ вопросъ, могутъ ли однѣ издержки производства опредѣлять цѣну,

будемъ ли мы знать цѣну, если намъ будутъ извѣстны издержки производства блага. Прежде всего, онъ разсматриваетъ блага, издержки производства которыхъ возрастаютъ съ расширеніемъ производства, т. е. блага, дающія ренту. Достаточно ли однихъ производственныхъ условій. Очевидно, нѣтъ. Цѣна этихъ благъ, какъ то показали еще Рикардо, опредѣляется издержками производства послѣдней произведенной единицы блага. Отчего же зависятъ эти издержки? Онѣ зависятъ отъ закона возрастанія издержекъ по мѣрѣ увеличенія производства и отъ величины сбыта. А эта послѣдняя величина отъ полезности блага, платежеспособности покупателей, иными словами, отъ закона спроса. Всякое измѣненіе спроса вызоветъ измѣненіе размѣровъ производства, а, слѣдовательно, отразится и на цѣнѣ продукта. Итакъ для опредѣленія цѣны благъ, дающихъ ренту, недостаточно однихъ производственныхъ условій, а необходимо знать также и условія потребленія, законъ спроса.

Затѣмъ Дмитріевъ переходитъ къ анализу вопроса, можетъ ли быть опредѣлена, независимо отъ закона спроса, цѣна благъ, увеличеніе производства которыхъ не увеличиваетъ издержекъ производства единицы продукта (блага безконечно воспроизводимыя). Рикардо отвѣчалъ утвердительно на этотъ вопросъ. Конкуренція заставляетъ производителей понижать цѣну до уровня издержекъ производства, а такъ какъ издержки производства увеличиваются пропорціонально произведенному количеству, то, каковъ бы ни былъ спросъ, цѣна продукта будетъ одинакова, измѣнится она можетъ только отъ измѣненія издержекъ производства. Такъ разсуждалъ Рикардо. Дмитріевъ выступаетъ съ ожесточенной критикой этого утвержденія. Въ основѣ этого разсужденія, говоритъ онъ, лежитъ совершенно произвольное и недоказанное утвержденіе, будто конкуренція понижаетъ цѣны до уровня издержекъ производства. Вѣдь это пониженіе цѣны сопровождается уменьшеніемъ дохода всѣхъ предпринимателей. Что же заставляетъ ихъ поступать явнымъ образомъ во вредъ самимъ себѣ? Подобное предположеніе противорѣчитъ основной послыжкѣ абстрактной экономіи, стремленію cadaque къ наибольшей выгодѣ. Если здѣсь существуютъ какія-нибудь обстоятельства, препятствующія осуществленію этой основной послыжки, то надо показать, что это за обстоятельства, и почему они такъ дѣйствуютъ, а не принимать за нѣчто данное и довольствоваться однимъ утвержденіемъ, что такъ происходитъ въ дѣйствительности. Стремленіе конкуренціи понижать цѣны вовсе не есть что-то очевидное, не есть аксіома, а требуетъ анализа и доказательства. Дмитріевъ обѣщаетъ даже доказать, что дѣйствіе свободной конкуренціи совершенно противоположное. Она не только не понижаетъ цѣны до уровня издержекъ производства, но, напротивъ, стремится возвысить дѣйстви-

тельные издержки надъ уровнемъ необходимыхъ. Доказательству вотъ этого положенія и посвященъ второй очеркъ Дмитріева. Начинаетъ онъ этотъ очеркъ съ анализа теоріи конкуренціи Ог. Курно, единственнаго экономиста, сознавашаго необходимость поставить вопросъ о вліяніи конкуренціи на цѣны. Курно начинаетъ свой анализъ съ изслѣдованія закона сбыта.

Онъ указываетъ, что между размѣрами сбыта и цѣной товара существуетъ обратное отношеніе. Чѣмъ выше цѣна, тѣмъ меньше сбытъ товара и наоборотъ. Въ виду существованія такой зависимости производитель отнюдь не заинтересованъ въ елико возможномъ повышеніи цѣны, онъ стремится поднять цѣны только до тѣхъ поръ, пока вмѣстѣ съ повышеніемъ цѣны повышается и общая выручка его предпріятія. Доходъ будетъ возрастать только до извѣстныхъ предѣловъ, а затѣмъ наступитъ уменьшеніе. Дѣйствительно, доходъ предпріятія зависитъ отъ двухъ факторовъ, цѣны и размѣровъ сбыта, дѣйствіе которыхъ взаимно противоположно. Увеличивается цѣна, уменьшается сбытъ. Увеличеніе сбыта имѣетъ тенденцію поднять доходность, уменьшеніе цѣны — понизитъ доходность предпріятія. Сильнѣе вліяніе перваго фактора, произойдетъ увеличеніе, если наоборотъ, то произойдетъ уменьшеніе дохода. Итакъ, если мы будемъ послѣдовательно увеличивать сбытъ, то первое время съ увеличеніемъ сбыта будетъ возрастать и общая выручка отъ продажи, достигнетъ maximum'a, а потомъ начнетъ постепенно убывать. Очевидно, что наиболѣе выгоднымъ для продавцовъ будетъ такой сбытъ, какой обезпечиваетъ maximum доходности. Если на рынкѣ только одинъ продавецъ (т. е. въ случаѣ монополіи), то онъ и установитъ сбытъ на этомъ уровнѣ. Если же продавцовъ нѣсколько, и они конкурируютъ между собою, то сбытъ, какъ старается показать Курно, не можетъ уже установиться на величинѣ, обезпечивающей наибольшую выручку отъ продажи. Сбытъ въ этомъ случаѣ необходимо установится на уровнѣ большемъ, чѣмъ сбытъ дающій maximum дохода. Что же вызываетъ подобный результатъ. Вѣдь, разъ уменьшится общая сумма дохода, то, вѣдь, и доля cadaго будетъ меньше. Что же вынуждаетъ продавцовъ поступать во вредъ самимъ себѣ? Возможность временно на счетъ другихъ увеличить доходъ, вотъ что заставляетъ, говоритъ Курно, продавцовъ расширять сбытъ и тѣмъ самымъ понижать цѣну продукта. Итакъ, конкуренція имѣетъ тенденцію понижать цѣны, и это пониженіе будетъ тѣмъ больше, чѣмъ больше число конкурентовъ.

Приходитъ онъ къ этому интересному выводу путемъ абстрактнаго математическаго анализа зависимости, существующей между сбытомъ и цѣной продукта. Людямъ, отрицательно относящимся къ математическому методу, мы рекомендовали бы ознакомиться съ этимъ выво-

домъ Курно. Перейдемъ, однако, къ изложенію хода его разсужденій. Чтобы обойтись безъ обозначеній высшей математики, воспользуемся какимъ-нибудь примѣромъ. Представимъ себѣ какой-нибудь продуктъ, законъ сбыта котораго выразится слѣдующимъ рядомъ. (Для простоты предположимъ, что издержки производства = 0. Курно разбираетъ и болѣе сложные случаи):

Цѣна единицы

продукта . .	900	800	700	600	550	500	400	300	200	100	0
сбытъ единицъ.	10	20	30	40	45	50	60	70	80	90	100
доходъ пред- принимателя.	9,000	16,000	21,000	24,000	24,750	25,000	24,000	21,000	16,000	9,000	0

Если производство этого блага находится въ рукахъ одного лица, то размѣръ производства будетъ установленъ на такомъ уровнѣ, который даетъ maximum дохода. Онъ будетъ равенъ 50. Всякій сбытъ больше или меньше 50 будетъ давать уже меньшій доходъ. Цѣна единицы блага будетъ равна 500. Таково будетъ положеніе вещей при монополіи. Что же произойдетъ теперь, если производство блага будетъ находиться въ рукахъ двухъ конкурирующихъ производителей. Производство въ этомъ случаѣ не можетъ установиться на уровнѣ, равномъ 50. Почему же? Вѣдь всякое увеличеніе производства и сбыта вызоветъ сейчасъ же уменьшеніе общей суммы дохода, полученной предпринимателями, а, слѣдовательно, и доля каждаго будетъ меньше. Да но при такомъ размѣрѣ сбыта для каждаго отдѣльнаго производителя всегда будетъ существовать стимуль, заставляющій его расширить производство. Стимуль этотъ заключается въ возможности получить временный излишекъ прибыли (*bénéfice momentané* Курно). Дѣйствительно, предположимъ, что сбытъ первоначально установился на 50, каждый отдѣльный предприниматель сбывалъ по 25 единицъ блага, получая при этомъ 12,500 дохода. Будетъ ли подобное положеніе устойчивымъ? Отнюдь нѣтъ. Каждому предпринимателю въ отдѣльности будетъ рассчетъ, увеличить свое производство. Положимъ, первый увеличитъ свое производство съ 25 на 30. Общій сбытъ увеличится съ 50 до 55. Цѣна упадетъ съ 500 до 450. Общая сумма дохода уменьшится до 24,750. Зато доходъ нашего предпринимателя увеличится съ 12,500 до 13,500. Увеличеніе это произойдетъ всецѣло на счетъ предпринимателя, не успѣвшаго расширить своего предложенія, и будетъ продолжаться лишь до тѣхъ поръ, пока второй также не увеличитъ своего сбыта до 30. Вотъ эта возможность временнаго увеличенія дохода является стимуломъ, заставляющимъ производителей расширять производство и тѣмъ самымъ понижать цѣну. На какомъ же уровнѣ установится въ данномъ случаѣ, т. е. при наличности двухъ конкурентовъ, цѣна? Когда перестанутъ предприниматели расширять свое производство? Только съ исчезновеніемъ этого стимула расширенія производства, т. е. когда частное увеличеніе произ-

водства какого-нибудь отдѣльнаго производителя не будетъ уже давать временнаго увеличенія прибыли, это будетъ при общемъ сбытѣ, равномъ 66. Цѣна блага будетъ тогда 340. Каждый отдѣльный предприниматель будетъ сбывать 33 единицы блага. Доходъ его будетъ равенъ 11,120. Расширять производство теперь не будетъ уже больше расчета, такъ какъ увеличеніе производства не будетъ уже больше сопровождаться увеличеніемъ прибыли. Дѣйствительно, положимъ кто-нибудь изъ нихъ увеличиваетъ производство съ 33 до 37. Доходъ отъ этого не только не увеличится, но даже уменьшится съ 11,120 до 11,100.

Представимъ себѣ, что производство сосредоточено въ рукахъ трехъ производителей. Аналогичное разсужденіе приведетъ насъ къ убѣжденію, что производство здѣсь установится на уровнѣ, равномъ 75. Каждый будетъ продавать по 25 ¹⁾. Цѣна блага будетъ 250. Чѣмъ больше будетъ число конкурентовъ, тѣмъ сильнѣе будетъ понижаться цѣна. Вотъ въ общихъ чертахъ ходъ разсужденія Курно.

Не думаю, чтобы кто-нибудь сталъ отрицать все громадное значеніе этой теоріи. Не говоря уже о томъ, что Курно первый сдѣлалъ попытку дать объясненіе явленію, на которомъ построена вся экономическая теорія нашего времени, онъ выставилъ также и крайне интересную гипотезу о связи между цѣной и числомъ конкурентовъ.

Изложивъ выводъ Курно о вліяніи конкуренціи, перейдемъ теперь къ разбору возраженій Дмитріева. Что вынуждаетъ конкурирующихъ предпринимателей расширять предложеніе и, такимъ образомъ, понижать во вредъ самимъ себѣ цѣну. Пріятная перспектива увеличенія доходности своего предпріятія на счетъ дохода своего конкурента. Это увеличеніе временно, такъ какъ оно, какъ было показано выше, продолжается только до тѣхъ поръ, пока не наступитъ соотвѣтствующее увеличеніе предложенія со стороны всѣхъ остальныхъ конкурентовъ. Если бы всѣ предприниматели могли одновременно расширить свое предложеніе, то никакого увеличенія доходности благодаря расширенію предложенія не могло бы произойти, а, слѣдовательно, и исчезъ бы стимулъ, заставляющій предпринимателей въ конкуренціи между собой понижать цѣны. Невозможность одновременнаго расширенія предложенія, говоритъ Дмитріевъ, является условіемъ правильности вывода Курно. Онъ вездѣ предполагаетъ, что производится ровно столько продукта, сколько сбывается. Разъ предложеніе равно производству, то естественно для расширенія предложенія надо извѣстное время, въ те-

¹⁾ Курно вездѣ предполагаетъ, что всѣ предприниматели находятся въ равно благопріятномъ положеніи по отношенію къ рынку.

ченіе котораго предприниматель, уже успѣвшій расширить свое производство, можетъ получать излишекъ прибыли (*bénéfice momentané*). Если же мы допустимъ, что не все произведенное количество сбывается, а что на рукахъ отдѣльныхъ производителей находятся запасы даннаго блага, то всякая попытка отдѣльнаго производителя увеличеніемъ предложенія повысить доходность будетъ парализована соотвѣтствующимъ увеличеніемъ предложенія всѣхъ остальныхъ производителей ¹⁾. Разъ предпринимателямъ не будетъ уже никакой выгоды расширять свое предложеніе, то не будетъ, слѣдовательно, подъ дѣйствіемъ конкуренціи понижаться цѣна, а, слѣдовательно, неправиленъ и законъ конкуренціи, установленный Курно. Итакъ, будетъ ли конкуренція понижать цѣны или нѣтъ, зависитъ отъ того, какое мы сдѣлаемъ допущеніе: предположимъ ли мы, что предложеніе равно производству, реализуется все производимое количество или же допустимъ, что на рукахъ предпринимателей необходимо остаются запасы непроданныхъ благъ.

Выясненіе того обстоятельства, что возможность единовременнаго расширенія предложенія можетъ значительно видоизмѣнить законъ конкуренціи, установленный Курно, составляетъ важную заслугу Дмитріева. Но онъ не ограничивается критикой Курно, не довольствуется выясненіемъ тѣхъ условій, при которыхъ дѣйствителенъ его выводъ, онъ старается показать, что самъ конечный результатъ невѣренъ. Конкуренція отнюдь не понижаетъ цѣны. Для доказательства этого онъ предполагаетъ, что при свободной конкуренціи реализуется всегда только часть произведеннаго количества. На рукахъ производителей всегда остаются запасы непроданныхъ благъ. Существованіе товаровъ, праздно лежащихъ въ амбарахъ предпринимателя, не есть нѣчто аномальное, признакъ болѣзненнаго состоянія, результатъ ошибокъ хозяйственнаго расчета, а является необходимымъ результатомъ конкуренціи. Мало того, хозяйственный интересъ заставляетъ предпринимателей все увеличивать и увеличивать эти запасы. Въ абстрактно дедуктивномъ анализѣ можно дѣлать какія угодно допущенія, но для того, чтобы анализъ этотъ имѣлъ какое-нибудь значеніе, а не являлся только гимнастикой ума, необходимо, чтобы посылки, на которыхъ онъ основывается, имѣли реальную почву подъ собой. Вотъ съ этой точки зрѣнія намъ и хотѣлось бы проанализировать утвержденіе Дмитріева, будто накопленіе запасовъ непродан-

¹⁾ Дѣйствительно, если бы (см. нашъ примѣръ) на расширеніе первымъ предпринимателемъ сбыта съ 25 до 30, второй сейчасъ отвѣтилъ бы тѣмъ же, то никто не могъ бы извлечь изъ подобнаго расширенія производства никакой выгоды, такъ какъ цѣна понизилась бы до 400, сбытъ былъ бы равенъ 60, доходъ же уменьшился съ 12,500 до 12,000.

ныхъ благъ есть необходимый результатъ конкуренціи, будто хозяйственный интересъ заставляетъ поступать такъ предпринимателей.

Два соображенія приводитъ Дмитріевъ въ подтвержденіе своей мысли. Запасы непроданныхъ благъ необходимы для того, чтобы обезпечить экономическое равновѣсіе. Предприниматели, уничтожившіе свои запасы, сейчасъ же попадутъ въ менѣе благопріятное положеніе по отношенію къ своимъ конкурентамъ, сохранившимъ запасы. Эти послѣдніе расширеніемъ своего предложенія могутъ увеличить доходъ своихъ предпріятій на счетъ первыхъ. Для того, чтобы быть гарантированнымъ отъ этого, каждый предприниматель долженъ имѣть излишекъ непроданныхъ благъ, которымъ онъ всегда можетъ, какъ было показано выше, парализовать попытку другихъ предпринимателей на его счетъ получить излишнюю прибыль. «Товарные запасы въ борьбѣ изъ за сбыта играютъ ту же роль, какъ усиленное вооруженіе державъ въ мирное время» (ст. 67). Дѣйствительно, нельзя не согласиться съ Дмитріевымъ, что желаніе уравниять силы въ борьбѣ изъ за сбыта можетъ до извѣстной степени вызвать накопленіе запасовъ.

Правильно это утвержденіе или нѣтъ — это можетъ показать только анализъ явленій дѣйствительной жизни. Во всякомъ случаѣ, въ этомъ утвержденіи, какъ я уже сказалъ, нѣтъ ничего невозможнаго, противорѣчащаго всѣмъ нашимъ представленіямъ объ условіяхъ современнаго хозяйственнаго строя. Но Дмитріевъ не ограничивается однимъ этимъ доводомъ о необходимости товарныхъ запасовъ. Для построенія дальнѣйшихъ выводовъ ему надо найти законъ, опредѣляющій величину этихъ запасовъ. Для этого онъ выставляетъ слѣдующее положеніе: сбытъ каждаго отдѣльнаго предпринимателя при равенствѣ всѣхъ прочихъ условій пропорціоналенъ его производству (см. стр. 31, 35, 40). Это допущеніе даетъ возможность сдѣлать крайне важный выводъ: хозяйственный интересъ отдѣльныхъ предпринимателей не только не заставляетъ ихъ стремиться къ уничтоженію, но даже понуждаетъ ихъ къ постоянному увеличенію запасовъ нереализованныхъ благъ. Дѣйствительно, положимъ какой-нибудь предприниматель желаетъ увеличить свой доходъ. Такъ какъ Дмитріевъ для своего анализа предполагаетъ, что всѣ предприниматели находятся въ равно благопріятномъ положеніи по отношенію къ рынку и, слѣдовательно, исключена возможность полученія рентообразныхъ доходовъ, то единственный способъ увеличенія дохода будетъ заключаться въ расширеніи сбыта. Это расширеніе сбыта можетъ быть достигнуто не продажей товарныхъ запасовъ, а только увеличеніемъ производства, а, слѣдовательно, и увеличеніемъ количества непроданныхъ товаровъ. Пояснимъ это на примѣрѣ. Положимъ на рынкѣ реализуется только

$\frac{3}{4}$ всего произведеннаго продукта. Тогда и каждый отдѣльный предприниматель можетъ продать только $\frac{3}{4}$ своего производства. Положимъ, производство какого-нибудь предпринимателя равно 6,000, продасть онъ изъ этого количества только 4,500. Чтобы увеличить сбытъ до 6,000, 12,000 ему надо только увеличить производство до 8,000, 16,000. Несмотря на то, что это увеличеніе будетъ вызывать постоянное увеличеніе количества непроданныхъ товаровъ (съ 1,500 до 2,000, 4,000), все-таки оно будетъ выгодно, такъ какъ будетъ сопровождаться увеличеніемъ общей суммы дохода.

Итакъ, Дмитріевъ полагаетъ, что сбытъ пропорціоналенъ производству. Правильно ли это. Есть ли какое-нибудь основаніе полагать, что между величиной сбыта и величиной производства существуетъ подобная зависимость? По моему мнѣнію нѣтъ никакого основанія. Размѣръ производства, дѣйствительно, опредѣляетъ размѣръ сбыта, но только въ томъ смыслѣ, что продать нельзя больше того, что было произведено. Никакой другой зависимости сбыта отъ производства, кромѣ этой, мы не можемъ замѣтить. Величина сбыта опредѣляется цѣлымъ рядомъ условій, какъ-то: состояніемъ рынка, умѣньемъ приспособиться ко вкусамъ публики, умѣньемъ рекламировать свои товары и т. д. Но въ ряду этихъ условій отнюдь не фигурируетъ размѣръ производства. Покупателямъ нѣтъ никакого дѣла до того, сколько произведено продукта каждымъ отдѣльнымъ предпринимателемъ. Если положеніе всѣхъ предпринимателей равно благопріятно по отношенію къ рынку, то они продадутъ одинаковое количество благъ, а не количество благъ, пропорціональное ихъ производству. Во всякомъ случаѣ, Дмитріевъ, выставя такое положеніе, долженъ былъ бы доказать его, однако, онъ этого нигдѣ не дѣлаетъ. Даже при перечнѣ условныхъ допущеній (стр. 63), онъ ни слова не упоминаетъ объ этомъ основномъ допущеніи. Совершенно непонятно, какимъ образомъ при всей своей способности къ глубокому анализу онъ упускаетъ изъ виду это обстоятельство. Вѣдь, вся его крайне стройная и оригинальная теорія цѣнности построена на предположеніи пропорціональности сбыта производству¹⁾.

Дѣйствительно, выводя на стр. 42—47 основныя уравненія, опредѣляющія цѣну при господствѣ свободной конкуренціи, Дмитріевъ

¹⁾ Въ главѣ VI онъ основываетъ критику теоріи Курно не на предположеніи, что реализуется товара меньше, чѣмъ производится, а на предположеніи, что дѣйствительная производительность ниже потенціальной, т. е., что предприниматели работаютъ не во всю силу своихъ предпріятій. Здѣсь онъ дѣлаетъ аналогичное же допущеніе, онъ предполагаетъ, что сбытъ пропорціоналенъ потенціальной производительности работоспособности предпріятія. Всѣ возраженія, приведенныя противъ перваго предположенія, приложимы въ равной мѣрѣ и къ этому. Работоспособность, потенціальная производительность ставятъ границы сбыту, но отнюдь не опредѣляетъ его величину.

предполагаетъ слѣдующее равенство $y = \frac{x}{X} Y$ (Y — общій чистый доходъ, y — чистый доходъ какого-нибудь предпринимателя, X — общій размѣръ производства, x — производство какого-нибудь отдѣльнаго предпринимателя). Это равенство можно написать $\frac{y}{Y} = \frac{x}{X}$. А такъ какъ чистый доходъ пропорціоналенъ сбыту (D, d), то изъ этого равенства вытекаетъ слѣдующее равенство $\frac{d}{D} = \frac{x}{X}$, т. е. что сбытъ пропорціоналенъ производству. Произвольное и недоказанное допущеніе это даетъ возможность Дмитріеву написать рядъ уравненій, на которыхъ строятся всѣ его дальнѣйшіе выводы. Изъ этихъ уравненій слѣдуетъ, что законъ равенства цѣны издержкамъ производства дѣйствительно осуществляется при свободной конкуренціи, но совсѣмъ не въ томъ смыслѣ, какъ то предполагали всѣ ученые до Дмитріева. Происходитъ это не путемъ пониженія цѣны до уровня издержекъ производства, а путемъ повышенія издержекъ до уровня цѣны. Конкуренція заставляетъ производить товаровъ больше, чѣмъ можетъ быть продано, и запасы этихъ непроданныхъ товаровъ должны быть такъ велики, чтобы издержки производства ихъ поглотили всю разницу между цѣной и стоимостью дѣйствительно реализованныхъ товаровъ. Цѣны должны, говоритъ Дмитріевъ, равняться издержкамъ производства, но только эти издержки имѣютъ немного другой характеръ, чѣмъ обыкновенно предполагаютъ. Къ издержкамъ проданныхъ товаровъ необходимо присоединить еще издержки производства и храненія нереализованныхъ товаровъ. Выясненіе необходимости существованія этихъ издержекъ, а также опредѣленіе величины ихъ является основнымъ выводомъ, заключеннымъ во второмъ очеркѣ. Выводъ этотъ даетъ Дмитріеву возможность дѣлать цѣлый рядъ другихъ не менѣе важныхъ выводовъ. Такъ, напримѣръ, онъ утверждаетъ что «если монополисты примѣняютъ столь же совершенные способы производства какъ и конкурирующіе предприниматели, то монополія обезпечиваетъ для народнаго хозяйства большую сумму общей пользы, чѣмъ свободная конкуренція». «Кризисы являются не результатомъ ошибокъ конкурирующихъ предпринимателей, а неизбѣжнымъ слѣдствіемъ самой свободной конкуренціи» (ст. 150) и т. д. Значеніе всѣхъ этихъ утвержденій для экономической теоріи было бы огромно, еслибы только они имѣли реальную почву подъ собой, а не были бы построены на крайне шаткомъ основаніи, на предположеніи, что сбытъ при равенствѣ всѣхъ прочихъ условій пропорціоналенъ производству.

Оставляя въ сторонѣ 3-й очеркъ, какъ наименѣе оригиналь-

ный ¹⁾, перейдемъ къ подведенію итоговъ. Важнѣйшая заслуга Дмитриева заключается въ критикѣ и анализѣ дѣйствія свободной конкуренціи. Онъ выясняетъ, что стремленіе конкуренціи понижать цѣны вовсе не такъ уже безспорно и очевидно. Если допустить, что всѣ предприниматели могутъ одновременно расширять свое предложеніе, то никакого пониженія цѣны не произойдетъ. Значитъ, вопросъ о дѣйствии конкуренціи сводится къ вопросу о томъ, возможно или невозможно одновременное расширение предложенія всѣми продавцами. Условіямъ современной хозяйственной дѣятельности, по мнѣнію Дмитриева, скорѣе соотвѣтствуетъ предположеніе о возможности одновременнаго расширения предложенія. Возможность эта дается существованіемъ на рукахъ у предпринимателей запасовъ непроданныхъ благъ. А, слѣдовательно, конкуренція не имѣетъ тенденціи къ пониженію цѣны. Правильно или неправильно это утвержденіе? Я не берусь рѣшать этого. Для отвѣта на этотъ вопросъ необходимъ детальный анализъ, дѣйствительно ли возможно мгновенное расширение предложенія со стороны всѣхъ предпринимателей, существуютъ ли дѣйствительно на рукахъ у cadaго предпринимателя запасы нереализованныхъ благъ. Какой бы ни былъ отвѣтъ на этотъ вопросъ, во всякомъ случаѣ, слишкомъ поспѣшенъ выводъ Дмитриева, когда онъ, не ограничиваясь опроверженіемъ тенденціи конкуренціи къ пониженію цѣны, пробуетъ также утверждать, что и на самомъ дѣлѣ не происходитъ пониженія цѣны подъ вліяніемъ свободной конкуренціи. Здѣсь онъ раздѣляетъ общее всѣмъ сторонникамъ абстрактно дедуктивнаго метода свойство забывать о гипотетичности своихъ выводовъ, забывать о цѣломъ рядѣ условій, при которыхъ только дѣствителенъ его выводъ.

Дмитриевъ упускаетъ изъ виду, что онъ анализируетъ только конкуренцію между уже существующими предпріятіями и совершенно не принимаетъ во вниманіе возможность основанія новыхъ предпріятій и дѣйствіе этихъ предпріятій на цѣну. Стремленіе этихъ предпріятій отвоевать себѣ какую нибудь часть общаго сбыта можетъ быть причиною, вызывающей паденіе цѣны.

Итакъ, мы видимъ, что утвержденіе Дмитриева, будто бы конкуренція не понижаетъ цѣны товаровъ, во всякомъ случаѣ, не доказано ¹⁾ потому, что не доказано имъ, что на самомъ дѣлѣ возможно

¹⁾ Здѣсь Дмитриевъ излагаетъ теорію предѣльной полезности по работамъ экономистовъ-математиковъ, въ этомъ очеркѣ любопытно его отношеніе къ австрійской школѣ. Онъ пытается доказать, что австрійская школа въ сущности не дала ничего новаго. Всѣ ихъ выводы можно найти уже у Галліани. Теорія предѣльной полезности своимъ развитіемъ обязана экономистамъ-математикамъ.

мгновенное расширеніе предложенія, не доказано существованіе запасовъ непроданныхъ благъ, 2) потому что онъ, рассматривая борьбу изъ за сбыта между уже существующими предпріятіями, не принимаетъ во вниманіе возможность давленія на цѣну со стороны вновь основанныхъ предпріятій. Несмотря на это, все-таки нельзя отрицать извѣстнаго значенія за изслѣдованіемъ Дмитріева. Важнѣйшая заслуга его заключается уже въ самой постановкѣ вопроса, въ выясненіи того, что дѣйствіе конкуренціи на цѣны вовсе уже не такъ просто. Можно себѣ представить случай, когда соперничество между предпринимателями отнюдь не будетъ понижать цѣны. Изученіе вліянія конкуренціи является настоятельной задачей политической экономіи. Крайне любопытно было бы эмпирически провѣрить гипотезу Курно о вліяніи числа конкурентовъ на уровень цѣны ¹⁾.

Кромѣ этого основного вывода, по всей книгѣ Дмитріева разсѣяно много интересныхъ и мѣткихъ замѣчаній. Очень часто они парадоксальны, невѣрны, но всѣ они свидѣтельствуютъ о способности ихъ автора къ абстрактно-дедуктивному анализу. Кромѣ того, крайне любопытенъ методъ Дмитріева. Какъ я уже говорилъ, онъ является сторонникомъ математическаго метода. Лицамъ, относящимся подозрительно къ возможности примѣненія математическаго анализа къ экономическимъ явленіямъ, я очень рекомендовалъ бы ознакомиться съ книгой Дмитріева. Если окончательные выводы Дмитріева неправильны, то виновенъ въ этомъ не методъ, а некритическое отношеніе Дмитріева къ своимъ основнымъ посылкамъ. Это отсутствіе критическаго отношенія является важнѣйшимъ недостаткомъ Дмитріева.

II. Шапошниковъ.

¹⁾ Какъ извѣстно, Курно утверждалъ, что цѣна будетъ тѣмъ выше, чѣмъ меньше число конкурирующихъ предпринимателей. Ссылкой на результаты соперничества между собой двухъ желѣзнодорожныхъ компаній вельзя опровергнуть этотъ выводъ. Чрезмѣрно; пониженіе платы за перевозку соперничающихъ компаній отнюдь не противорѣчитъ выводу Курно. Здѣсь борьба изъ за монополіи, каждая компанія употребляетъ усилія для того, чтобы уничтожить своего соперника и послѣ пользоваться плодами монополіи. Цѣль борьбы — уничтоженіе соперника, а не установленіе цѣны при наличности соперничества.

