

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

THE ECONOMICS OF WELFARE

BY A. C. PIGOU, M. A.

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

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

London 1924

336

и - 32

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

Для научных библиотек

А.ПИГУ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ II.

Перевод с английского

Общая редакция
кандидата экономических наук
С. П. АУКУЦИОНЕКА



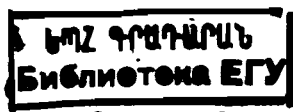
Издательство «Прогресс»

Москва 1985

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

Переводчики: В. А. Киров, А. Г. Фокотов, М. С. Штернгарц
Редактор Л. А. Книна

Пигу А. Экономическая теория благосостояния, т. II.
Пер. с. англ. — М., «Прогресс», 1985 — 28 л. («Экономическая мысль Запада»).



903653

Редакция литературы по экономике

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

П $\frac{0602000000-105}{006(01)-85}$ 24-85

400131634

Часть III

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИВИДЕНД И ТРУД

Глава I

ПРОМЫШЛЕННЫЙ МИР

Если стачка или локаут высвобождают рабочую силу и оборудование во всей отрасли или в части ее, страдает национальный дивиденд и тем самым наносится урон экономическому благосостоянию. Более того, значение потерь в продукции, обусловленное подобным конфликтом, нередко выходит далеко за рамки затронутой им отрасли промышленности. Об этом наглядно свидетельствует следующее: во время стачки шахтеров в марте 1912 г. общая доля безработных среди всех членов профсоюзов в Великобритании была не меньше 11% по сравнению со средним уровнем безработицы на март (5,5%); в разгар же сильной промышленной депрессии соответствующая цифра достигла 23%. Дело в том, что прекращение работы в важной отрасли препятствует функционированию других отраслей двояким образом. С одной стороны, лишая средств к существованию людей, непосредственно участвующих в забастовке, оно ведет к снижению потребления товаров, создаваемых в других отраслях; с другой стороны, если отрасль, в которой произошла остановка работы, поставляет товары или услуги в больших количествах другим отраслям, снабжение последних сырьем или оборудованием, необходимым для работы, уменьшается. Безусловно, не все стачки или локауты в равной степени вызывают подобный вторичный эффект. Чем в большем количестве отраслей они случаются и чем больше последние предоставляют основных товаров и услуг, тем больше влияние этих стачек и локаутов. Уголь и транспортные услуги, к примеру, являются основными товарами, необходимыми практически всем отраслям промышленности; поэтому забастовки шахтеров и служащих железных дорог косвенно дают намного больший эффект, чем забастовки текстильщиков таких же масштабов и продолжительности. Но в какой-то степени любая при-

остановка работы наносит косвенный урон национальному дивиденду, воздействуя на состояние прочих отраслей промышленности и принося прямой ущерб. Несомненно, что чистое снижение выпуска продукции, обусловленное конфликтом в промышленности, в целом меньше, чем снижение выпуска продукции, непосредственно связанное с забастовкой, поскольку приостановка работ в одном месте может одновременно привести к увеличению работ на конкурирующих предприятиях, а позднее и на участках, где работы были приостановлены (при выполнении отсроченных заказов). Следует признать, что в некоторых случаях прямой ущерб, нанесенный отрасли стачкой или локаутom, частично восполняется благодаря тому, что возникают побудительные причины к улучшению оборудования и организации работ. Выступая перед Комиссией тред-юнионов в 1868 г. г-н Насмит уделил очень большое внимание этому вопросу. «Я убежден, — сказал он, — что если бы можно было записать на счет дебитора или кредитора последствия стачек и локаутов с точки зрения пользы для общества, то обнаружилось бы, что общество в определенной степени выигрывает. Стимул к изобретательству, порожденный крайним раздражением, которое причиняли предпринимателям забастовки и локауты, был так велик, что появились блестящие изобретения в области создания автоматического оборудования, производящего, к примеру, оконные рамы или шатуны для паровых машин с такой точностью, что у Евклида слюнки бы потекли, глядя на них. И число подобных предметов все множится, поскольку надоевшие уже забастовки стимулируют изобретательство. Даже если это и не обернется большими выгодами в будущем, я думаю, что подтолкнуть рабочих в спину иногда может быть настолько же полезно, как и тащить вперед на веревке»¹. Такое побочное влияние споров, несомненно, важно. Но было бы парадоксальным утверждать, будто реакция промышлен-

¹Minutes of Evidence, p. 71. Клиффорд (Agricultural Lock-out, p. 179) рассказывает, каким образом фермеры, проведя в 1874 г. забастовку, получили стимул к улучшению организации их труда и выполнению той же работы, что и прежде, но меньшим количеством людей. Аналогичным образом великая забастовка на антрацитовых шахтах в США (1902) привела к тому, что началась разработка экономичных методов использования других видов топлива, которые применялись и после окончания забастовки.

ного организма на угрожающие ему болезни всегда влечет за собой более тяжкие последствия, чем сами болезни. Приспосабливаясь к губительным изменениям окружающей среды, этот организм может, конечно, уменьшить, но никак не исключить совершенно вред, который ему будет нанесен. Хорошей аналогией могут служить последствия блокады — окружения одним государством, скажем, портов другого государства. Непосредственный результат блокады для подвергнувшегося ей государства, а также для нейтральных государств — явный (нередко весьма значительный) ущерб. Но, изменив направление торговых связей и характер торговли, они в состоянии уменьшить потери. Вероятно также, что поиск новых торговых связей приведет к обнаружению таких возможностей, которые иначе не были бы найдены и которые таят в себе преимущества, позволяющие данным государствам справиться со всеми пагубными последствиями блокады. Подобный исход, однако, в высшей степени маловероятен, и по этой причине нельзя и помыслить о том, чтобы утверждать, будто блокады вообще приносят хорошего больше, чем плохого. Так же обстоит дело и со спорами в промышленности. Быть может, какой-то подобный спор и побудит к действиям инертного, до поры до времени безвестного изобретателя, но совершенно невероятно, что он сделает больше, чем просто чуть ускорит появление изобретения, которое и так должно бы быть сделано. Если смотреть на вещи широко, то возможные выгоды от споров в промышленности совершенно несопоставимы с определенными потерями в выпуске продукции отраслей, непосредственно затронутых ими, и связанных с ними отраслей, в которые прекращается поступление сырья или продукт которых не может быть произведен в окончательном виде. Более того, подобные споры долго сказывались отрицательным образом на рабочих: их продвижение по службе будет откладываться, наделав долгов, рабочие временно не смогут с ними расплатиться, и тем самым будет нанесен невосполнимый ущерб здоровью детей рабочих, не получающих достаточного питания. Величина наносимого рабочим ущерба, разумеется, зависит от того, насколько широко товар, производство которого приостановлено, потребляется беднейшими классами, и от того, насколько этот товар важен для жизни и здоровья людей, безопасности и порядка в

обществе. Но в любом случае общий урон, который могут принести споры в промышленности производству национального дивиденда, огромен. Уместно спросить: «Может ли какой-нибудь Совет управляющих предпринять строительство железной дороги или электростанции, управлять металлургическим заводом или фабрикой, послать в море корабль, на котором было бы установлено оборудование, периодически ломающееся, а потому остающееся без применения до тех пор, пока его не починят? А ведь это практически такое же положение дел, какое наблюдается в сфере использования рабочей силы почти на всех предприятиях подобного типа»². Все, что уменьшает вероятность возникновения споров в промышленности, оказывает благотворное влияние на национальный дивиденд. Отсюда проистекает и желание сторонников социальных реформ возвести и укрепить «здание» промышленного мира. Они, конечно, признают, что в этом деле умиротворяющие постановления и соглашения немного значат. В сфере промышленности, как и при межгосударственных ~~переговорах~~, совершенство механизма этих отношений играет куда меньшую роль, чем доверие и добрая воля. Поэтому необходимо принять во внимание, что не следует придавать слишком большое значение чисто техническим вопросам. И все же существующий механизм отношений имеет определенное значение (бывает, очень большое) и может определять как прямо, так и косвенно общую атмосферу складывающихся между нанимателями и рабочими отношений. Итак, сейчас важно исследовать основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться при разработке механизма, использование которого дает надежду сохранить мир в промышленности.

² Loring. Engineering Magazine, vol XX, p. 922.

Глава II

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЗНОГЛАСИЙ

§ 1. Необходимой предпосылкой анализа служит классификация разногласий. Классификация, которая напрашивается с самого начала, основана на характере разногласий. Такая классификация предполагает деление разногласий на две группы, содержащие в свою очередь подгруппы. Одна группа включает разногласия по поводу «распределения заработной платы», вторая — по поводу «разграничения функций». Разногласия по поводу распределения заработной платы можно подразделить следующим образом:

1) разногласия, имеющие отношение к вознаграждению труда. Обычно они связаны с вопросом о денежных ставках заработной платы, иногда о цеховых штрафах или величине специальных добавок к заработной плате (в денежной или натуральной форме);

2) разногласия, связанные с действиями и обязанностями рабочих. Как правило, они касаются вопроса о продолжительности рабочего дня.

Разногласия, затрагивающие разграничение функций, включают (кроме хорошо известных, но относительно мало важных конфликтов по поводу разграничения функций между представителями родственных профессий) все споры, возникающие из-за требований рабочих принимать большее участие в управлении. В целом они связаны со следующим:

1) порядок выполнения работы в смысле ее распределения между рабочими различной квалификации работ и использования тех или иных инструментов, или

2) источники найма предпринимателем новых рабочих, или

3) право голоса рабочих при решении спорных вопросов, касающихся условий труда.

Вторая из этих подгрупп охватывает все вопросы, относящиеся к дискриминации, предпочтениям или исключительному праву членов профсоюза при их поступлении на работу.

§ 2. Приведенная выше классификация весьма удобна по целому ряду причин. Но с точки зрения создания органа, позволяющего сохранить мир в промышленности, она вряд ли представляет какую-либо ценность, так как на практике его образование в любом случае не имеет отношения к различиям в ставках заработной платы, в продолжительности рабочего дня или распределении работ. А поэтому мы должны искать такую классификацию, которая бы лучше всего подходила для решения стоящей перед нами задачи. В этом поиске мы вынуждены придерживаться двух линий рассуждения, которые, строго говоря, не различаются резко между собой, а (как в этом можно будет убедиться) в известной степени однотипны и позволяют предложить сложносоставную классификацию. Эти две линии рассуждений необходимы для того, чтобы ~~участники~~ ~~степень~~ «самостоятельности» каждой из сторон, ~~участвующих в конфликте~~, и масштабы той теоретической базы, которая является для них общей.

§ 3. В первом из упомянутых случаев определяющим фактором служат взаимоотношения между органами, контролирующими переговоры и теми, на кого их результаты оказывают непосредственное воздействие. Как предприниматели, так и рабочие, участвующие в таких переговорах, могут совершенно не зависеть друг от друга или быть составными частями более широкой организации: предприниматели независимые, а рабочие входят в какую-либо организацию; предприниматели входят в организацию, а рабочие — остаются независимыми. Подобные различия, однако, на практике весьма расплывчаты, ведь входить в отделение какой-то более широкой организации совсем еще не значит потерять контроль над переговорами, затрагивающими собственные интересы. Степень подчиненности местных организаций национальным профсоюзам существенно различна в разное время в разных местах. Эти организации могут пользоваться полной свободой: они могут получить право заключать, но не расторгать договоры; им могут давать советы или лишить их права на «стачечное» пособие; они могут быть просто отделениями более широкой организации, вынужденными

выполнять указания высших руководителей. В конечном счете такая классификация не позволяет провести четких различий между разногласиями.

§ 4. То же замечание можно отнести и на счет второй группы разногласий. При любых разногласиях в промышленности у обеих сторон может быть единая точка зрения по определенным вопросам. Даже когда существуют самые глубокие несовпадения точек зрения, обе стороны согласны в том, что решение должно быть «справедливым». Иногда сама суть соглашения выражается именно этим словом. Возьмем, к примеру, забастовку шахтеров 1893 г., когда предприниматели считали справедливой оплату труда в соответствии с производительностью, а рабочие (в весьма расплывчатой форме) — оплату по потребности. Общая база для переговоров намного шире, когда есть договоренность (официальная или неофициальная) относительно того, что справедливость (правильно понятая) предполагает, будто движение уровня заработной платы происходит в том же направлении, что и изменение какого-то признаваемого обеими сторонами «осязаемого» показателя. Такой договоренности обычно достигают, когда встает вопрос о заработной плате небольшой группы рабочих, так как все признают, что она не должна, как правило, значительно отличаться от уровня средней заработной платы рабочих соседних предприятий, выполняющих аналогичную работу. Этой договоренности достигают также в вопросе о заработной плате большей группы рабочих, когда сторонами признан принцип, в соответствии с которым (при прочих равных условиях) зарплата должна изменяться в известном смысле в соответствии с движением цен. Так, в целом ряде арбитражных дел, касающихся профсоюза сталелитейщиков Северной Англии, которые изучал Прайс, «существует общее согласие в том, что основой при рассмотрении подобных дел должно быть прежде всего соотношение заработной платы и продажных цен»¹. Стороны согласны в данном случае в том, что заработная плата должна расти, когда растут цены, и падать, когда цены падают. Вопрос же о том, какая пропорция должна выдерживаться при этом и какие изменения в движении заработной платы «соответствуют» данному изменению

¹ L. L. Price, *Industrial Peace*, p. 62.

цен, остается без ответа. Следующий этап наступает тогда, когда приходят к соглашению о том, насколько должна измениться заработная плата при известном изменении индекса цен. Это происходит (в каком-то районе или в какой-то компании), где, как, например, в прядильной промышленности, предприниматели и рабочие приходят к соглашению о стандартном размере средней сдельной оплаты труда в отрасли или районе или тогда, когда заработная плата соотносится с ценами по определенной скользящей шкале. В данном случае стороны, если говорить о принципе, согласны по всем вопросам, и споры между ними могут возникать только в частностях.

§ 5. Рассуждения, приведенные в двух предыдущих разделах, показывают, что четкого разграничения между двумя упомянутыми видами классификации провести почти невозможно. Вместе с тем это еще не все, что можно сказать по данному вопросу. Необходимо еще, чтобы исследователь (сейчас, как и всегда), желающий применить свои знания на практике, несколько отвлекся от магической целостности природы и обрел собственные ориентиры. Такие ориентиры могут не совпадать с общепринятым делением разногласий в промышленности на «те, которые связаны с существующими условиями найма», и «те, которые имеют отношение к общим условиям найма в будущем»². Подобное разделение разногласий аналогично тому, что встречается в юриспруденции: «Такие общие вопросы решаются в соответствии с законодательством; толкование и исполнение условий генерального договора может осуществляться согласно постановлению суда»³. Место улаживания каждого конкретного разногласия устанавливается прежде всего в зависимости от того, регулируется этот вопрос или нет официальным соглашением. Разногласия, возникающие при наличии соглашения сторон, носят название «разногласия в толковании договора»; они отличаются от «разногласий, которые возникают в связи с условиями найма или условиями договора о найме и существуют определенное время»⁴. Далее, разногласия в толковании договора часто аналогичны тем, которые вышестоящие организации берутся

² USA, Industrial Commission, p. LXXV.

³ Ibid., p. LXXVI.

⁴ Royal Commission on Labour, Report, p. 49.

решать от имени своих местных отделений; эти разногласия «в большинстве случаев ограничены рамками отдельных предприятий, не имеют большого значения и часто просто персонифицированы»⁵; они могут быть связаны с противоречивыми трактовками факта, относящегося к количеству, качеству или с уточнением определения взаимно согласованного понятия самого качества. К числу «общих вопросов» в большинстве случаев относятся те вопросы, в решении которых прямо заинтересованы независимые организации; эти вопросы «часто представляют общий интерес, касаются многих групп рабочих и служат наиболее распространенной причиной крупномасштабных забастовок и локаутов»⁶. Мы не утверждаем, конечно, что «разногласия в толковании договора» обязательно носят второстепенный характер. Иное толкование договора не только может незаметно привести к изменению его условий (например, по постановлению суда), столь же широкое множество проблем, поднимать столь же важные вопросы, как и те, которые рассматриваются в генеральном соглашении. Например, нет никакой разницы в этом отношении между вопросом о том, сколько фунтов должно быть в тонне угля или насколько выше бортов шахтер должен загружать вагонетку, и вопросом о том, какова должна быть заработная плата с тонны или грузовой вагонетки. Более того, иногда общие вопросы намеренно ставятся на обсуждение, хотя предельно ясно, что разговор идет просто об их толковании. Например, во время шумихи вокруг гончарной промышленности в 1871 г. была достигнута договоренность о том, что по каждому отделению профсоюза должен быть отобран частный случай разногласий для арбитражного рассмотрения, а вся отрасль затем будет действовать в соответствии с решением арбитража⁷. В последующем тот же результат был достигнут арбитражами обычного типа. Никто не говорит и о том, что разногласия относительно условий будущих договоров, которые не должны быть простой интерпретацией некоего более широкого соглашения, обязательно должны затрагивать большое число рабочих. Там, где местным отделениям плохо организо-

⁵ Ibid., p. 49.

⁶ Ibid.

⁷ См.: Owen. Potteries, p. 142.

ванного профсоюза приходится вести переговоры по заключению новых договоров для самих себя без ссылки на подобное соглашение, количество рабочих, затрагиваемых любыми могущими возникнуть разногласиями, должно быть незначительным. Приведенные выше цитаты из решений Американской комиссии по промышленности и Британской королевской комиссии по вопросам труда свидетельствуют о фактах, вполне достаточных для представления о фактической стороне вопроса, и позволяют выработать основу для примерной практической классификации.

Глава III

ДОБРОВОЛЬНОЕ УЛАЖИВАНИЕ КОНФЛИКТОВ И АРБИТРАЖ

§ 1. Хорошо известно, что, по мере того как организованность в различных отраслях промышленности становится все лучше, а ассоциации предпринимателей и рабочих — все более влиятельными, промышленные разногласия, за исключением тех, что связаны с общими вопросами, как нам кажется, становится легче улаживать. Не в интересах влиятельной организации бороться за мелочи, но (конечно, не всегда) в ее власти в целом контролировать небольшие группы своих членов. Быстрое и эффективное разрешение незначительных конфликтов осуществляется различными способами (наиболее совершенный, вероятно, — это известный институт «профессиональных экспертов» в хлопковом производстве Ланкашира). У нас нет необходимости подробно рассматривать эти способы. Реальные проблемы, с которыми приходится сталкиваться, связаны с широким спектром общих вопросов, и в их успешном решении чисто добровольным путем Великобритания может считать себя классическим примером.

§ 2. Любое исследование сравнительных преимуществ механизмов различного типа, предназначенных для урегулирования конфликтов, предполагает решение вопроса о том, остановиться ли на простом соглашении сторон (которое, конечно, должно обновляться или время от времени денонсироваться) об использовании примирительных мер при назревании конфликта или образовать постоянный регулирующий орган для ведения переговоров. О правильном ответе на этот вопрос существует вполне единодушное мнение. Если нет соответствующего механизма, необходимо в самый разгар спора назначить лиц для ведения переговоров; попытка сделать это, однако, может вызвать проволочки, а также обусловить

403653

обструкцию и различного рода затруднения. В более общей форме эту мысль выразил профессор Фоксвелл много лет назад: «Дело в том, что, если речь идет о людях, между которыми установились личные отношения и действуют моральные силы, представляется весьма необходимым определенное постоянство условий. Чувства альтруизма и социальной общности, «скрепляющие» ткань общества и в значительной степени снижающие объем необходимых усилий по разрешению разногласий в промышленности, требуют, по всей видимости, времени для своего развития; они нередко не могут проявиться в полной мере, если не служат символом какой-либо организации»¹. Нет сомнений в том, что, когда ассоциации двух сторон исключительно сильны и отношения между ними исключительно хорошие, данное соображение во многих случаях теряет свою значимость. В целом, однако, можно быть уверенными в том, что промышленный мир станет гораздо реальней, если будут учреждены постоянные правления (*Boards*), в которые войдут представители предпринимателей и рабочих и которые будут регулярно созываться. Он станет еще реальней, если эти правления будут наделены полномочиями (как это предполагает схема Уитли для национальных, региональных и районных промышленных советов в каждой из основных отраслей промышленности) не только при решении спорных вопросов, но и в деле сотрудничества сторон: при определении условий труда, способов вознаграждения, порядка получения технического образования, осуществления промышленных исследований, совершенствования производственных процессов и т. д. Работая совместно над решением этих широких проблем, представители предпринимателей и рабочих будут считать себя скорее партнерами, чем враждующими участниками переговоров, а если разногласия между ними все-таки возникнут, не только сложится благоприятная атмосфера для обсуждения этих разногласий, но обе стороны подсознательно будут чувствовать, что крайних действий следует избегать, так как иначе можно разрушить организацию, доказавшую способность выполнять весьма важную работу в интересах обеих сторон.

§ 3. Учреждение подобных правлений или советов

¹ The Claims of Labour, p. 190.

следует обсудить особо. В данном случае важно, что представители обеих сторон (особенно представители рабочих) должны пользоваться доверием тех, кого они представляют. Механизм, с помощью которого это можно обеспечить наиболее надежным образом, определяется характером этих двух организаций. В некоторых правлениях в сталелитейной промышленности и в примирительном правлении железных дорог по соглашению 1914 г. представители назначаются голосованием предпринимателей и рабочих из отдельных компаний и районов. Однако, когда ассоциации достаточно сильны, в подобном механизме надобности нет. Доверие простых рабочих к правлению можно завоевать и без него. Важно, чтобы руководящие лица ассоциации имели доверие к Совету. Если они имеют доверие, то лояльность остальных будет обеспечена наилучшим образом, если нет — полномочия правления ничего не стоят. Поэтому, несмотря на то что представители различных предприятий будут продолжать снабжать информацией правление, ему все-таки следует представлять непосредственно ассоциации. Старые формы организации, где они есть, могут быть сохранены, следует также сформировать новые правления со структурой старых. Однако представители сторон должны в них работать под контролем должностных лиц из ассоциаций, а во многих случаях и назначаться последними.

§ 4. Данный параграф относится к порядку работы рассматриваемых организаций. Тот факт, что «общие вопросы» важны и имеют прямое отношение к насущным интересам спорящих сторон, делает обсуждение этих вопросов (как для тех, кто сидит в правлении, так и для тех, кто подчиняется принимаемым решениям) весьма затруднительным. Поэтому, даже когда отношения между спорящими сторонами хорошие, важно, чтобы все, что может вносить разногласия, не нарушало промышленного мира.

Наиболее очевидный вывод из этого принципа состоит в том, что технические затруднения и работа юристов не должны мешать деятельности правления. Подобная политика (кроме того, что она экономит время и деньги) позволяет свести к минимуму видимые, а в конечном счете и реальные противоречия между спорящими сторонами. При этом снижается необходимость ожесточенной борь-

бы каждой из сторон за победу и соответственно уменьшается опасность привнесения «элементов настроения». В практике наиболее крупных правлений в Англии (об этом также свидетельствует доклад комиссии по труду) политика, исключая привлечение юристов, и использование таких юридических форм, которые могут обусловить их привлечение, укоренилась твердо. Наконец, существует правило, согласно которому председатель (представитель предпринимателей) и вице-председатель (представитель рабочих) сидят в правлении бок о бок, обеспечивая таким образом сохранение контакта сторон даже в критические моменты спора²; благодаря этому правилу переговоры сторон приобретают в большей степени примирительный, не сутяжнический характер.

Далее, правлению не следует предоставлять право выносить решение по любому вопросу простым большинством голосов. Когда между сторонами достигнуто полное единодушие, вряд ли потребуются тайное голосование и вряд ли голоса разделятся поровну. Но если отношения сторон ~~не столь просты~~, всегда есть вероятность, что один или два представителя каждой из сторон станут «отступниками». Позволить, чтобы результаты дискуссии определялись случайностями, — значит ставить все дело под серьезный удар. При этом между сторонами может возникнуть такая неприязнь, что весь механизм примирения будет незамедлительно до основания подорван. Правда, ~~подобные трудности~~, как представляется, до сих пор не возникали в нашей стране; кроме того, в ряде случаев правилами оговорено, что решения могут приниматься простым большинством голосов при следующем условии: если на заседании правления присутствует равное число представителей предпринимателей и рабочих, то и в голосовании может принимать участие только равное их число. В Соединенных Штатах, однако, слабость профсоюзов влечет за собой большую вероятность голосования представителей одной стороны за противоположную сторону, поэтому порядок решения спорных вопросов здесь несколько иной. Так, господин Дюран, секретарь комиссии по промышленности, утверждает, что принцип простого большинства у них не «работает», что принятие

² Как и в Совете по сталелитейной промышленности Мидленда (Ashley, British Industries, p. 57).

решений только при полном единогласии стало повсеместной практикой³.

Наконец, нежелательно, чтобы входили в правило (как это наблюдается в ходе конференций межштатного союза рабочих шахт по добыче битуминозного угля) публичные заседания правлений. Можно считать, конечно, что подобная система носит просветительский характер, но в то же время практика частного обсуждения вопросов, обычная для Англии, более располагает к откровенности представителей сторон в ходе дискуссий и безоговорочному принятию достигнутого решения.

§ 5. Теперь мы должны сравнить соглашения о передаче разногласий на рассмотрение примирительных органов с соглашениями, предусматривающими арбитражное решение в качестве последнего средства. Положительные и отрицательные стороны этих видов соглашений уже давно служат предметом серьезных разногласий. Одни организации выступают за первый вариант, а профсоюз работников текстильной промышленности, профсоюзы машиностроителей Англии и многие «важные организации в Соединенных Штатах»⁴, участвующие в заключении коллективных договоров, следуют ему на практике. Другие организации, напротив, согласны с Кромптоном в том, что все соглашения о примирении сторон должны содержать статью, в которой оговаривается существование «некоего полномочного органа, позволяющего избежать повторения забастовок»⁵; этому принципу в свою очередь следуют в некоторых наиболее развитых отраслях промышленности Англии. Так, важные примирительные процедуры, разработанные в угольной, горнорудной и обувной отраслях промышленности, так или иначе предусматривают арбитражное решение спорных вопросов.

Прежде чем рассуждать о положительных и отрицательных сторонах двух видов соглашений, следует в качестве предварительного замечания упомянуть о вопросе,

³ Industrial Conciliation Conference, p. 43. В таком случае, вероятно, можно было бы предложить, чтобы решение принималось подавляющим большинством голосов, например $\frac{7}{8}$ всех присутствующих. Это исключало бы возможность применения отдельными фанатиками обструкционистской тактики.

⁴ USA Industrial Commission, XVII, p. C.

⁵ Industrial Conciliation, p. 134.

который не вызывает возражений ни у одной из сторон. Все согласны в том, что устранение разногласий в столь важной области, как «общие вопросы», с помощью арбитражного метода почти всегда приводит к еще большему раздражению представителей спорящих сторон и их взаимной неприязни, чем решение тех же вопросов по обоюдному желанию неким примирительным комитетом. Следовательно, прибегать к арбитражу нужно только в тех случаях, когда это абсолютно необходимо. Примирительные процедуры следует использовать как можно шире, а арбитражное решение вопросов свести к минимуму. С уверенностью можно сказать, что в Великобритании нет ни одной отрасли промышленности, где отношения между предпринимателями и рабочими были бы настолько хорошими, что это предложение не пригодилось бы. В США проводить разумную политику проще, так как там (об этом было заявлено со всей решимостью еще 20 лет назад) «рабочие не могут себе представить», что условия, в которых они работают, определяются кем-то со стороны, и они никогда не согласятся на это, пока совещание не потерпит неудачи и не останется никакого иного выхода⁶. Таким образом, при возникновении разногласий сторон по общим вопросам, даже в том случае, если заготовлено арбитражное соглашение, к нему не следует прибегать, пока есть надежда, что спокойное совместное обсуждение спорных вопросов приведет к их разрешению. В объединенном правлении угледобывающих округов понимают это настолько хорошо, что, когда там не удается привести стороны к соглашению, оно назначает следующее заседание, объявляя об этом за 21 день до его начала. На таких заседаниях присутствует занимающий нейтральную позицию председатель, который отдает свой обеспечивающий перевес голос только в том случае, когда предпринимается последняя попытка прийти к соглашению, приемлемому для обеих сторон.

Допустив, однако, что арбитраж — это *pis aller**, мы оставляем открытым вопрос о том, стоит ли предусматривать его использование последнего средства. Аргумент в пользу включения оговорки об арбитраже в промышленные договоры обусловлен очевидными непосредствен-

⁶ См.: Aldrich, US. Federation of Labour, 1829, p. 253.

* *Pis aller* (фр.) — крайнее средство. — *Прим. ред.*

ными преимуществами, получаемыми в результате такого включения. При отсутствии подобной оговорки разногласия могут привести к забасовкам и локаутам со всеми вытекающими отсюда материальными потерями и взаимными претензиями. Даже если по спорному вопросу будет найден *modus vivendi**, никто не может утверждать, что данный конфликт обойдется без ущерба для уже установленной примирительной процедуры⁷. Если тем не менее посредничество третейского судьи заранее обеспечено, обе стороны в спокойной обстановке будут действовать так, чтобы в дальнейшем это не приводило к возможному взрыву страстей. Их политика аналогична поступку человека, который, не будучи уверенным в том, что сможет воздержаться от потребления спиртного, сам идет в лечебное заведение для алкоголиков. *Vis inertiae*** используется в интересах промышленного мира, так как нет другого пути для полюбовного решения вопроса. В противном случае остается самый крайний шаг для представителей одной из сторон — уйти из правления.

Контраргумент против использования арбитража обусловлен существованием определенных скрытых издержек, к которым, говорят, приводит оговорка об арбитраже. Во-первых, представители сторон в этом случае не будут предпринимать серьезных усилий, чтобы прийти к соглашению. Они могут колебаться, идти на уступки, чтобы при последующем арбитражном разбирательстве их предложения не были использованы против них же самих⁸; проявляя лояльность по отношению к своим избирателям, они также могут «чувствовать себя обязанными выиграть дело, если возможно, то посредством использования решающего голоса». Во-вторых, возможность для

* *Modus vivendi* (лат.) — временное соглашение спорящих сторон. — *Прим. ред.*

⁷ Об этом свидетельствуют данные, полученные от окружной федерации по добыче угля в 1898 г. (MacPherson. USA. Bulletin of Labour, 1900, p. 478).

** *Vis inertiae* (лат.) — сила инерции. — *Прим. ред.*

⁸ См. материалы о дискуссии на конференции профсоюза обувщиков, предшествовавшей арбитражу, проведенному в 1893 г. Предприниматели, проявив осторожность, настояли на том, чтобы уступки, на которые они пошли, не считались в случае передачи вопроса на рассмотрение арбитража прецедентом (см. также: Mr. V. S. Clark's Report on Labour Conditions in New Zealand. — USA Bulletin of Labour, № 49, p. 1192—1193).

той или иной стороны добиться цели без опасности прекращения работы приведет к рискованному расхождению во мнениях. Если подобное произойдет, то одна-две забастовки будут предотвращены, но количество разногласий, разрешение которых потребует арбитража, увеличится настолько, что возникнут трения, через короткое время способные стать причиной краха всей системы преодоления разногласий. Подобная опасность, безусловно, сравнительно невелика, когда стороны находятся в добрых отношениях и достаточно хорошо осознают собственные конечные интересы. Ее в какой-то степени можно избежать, введя правило, дающее арбитрам право по собственному усмотрению заставлять проигравшую сторону оплачивать полную стоимость расходов по арбитражу, препятствуя таким образом предъявлению спекулятивных требований. Но этой опасности, конечно, нельзя избежать полностью.

Этот набор противоречивых аргументов не позволяет *a priori* отыскать общее решение вопроса. Покуда мы не знаем ~~намерений~~ каждой из спорящих сторон в отдельных отраслях, не знаем их отношения к «политике булавочных уколов», силы их организации, степени власти их руководителей над людьми, не знаем, подчинятся они вынесенному решению или нет, мы не можем судить о том, приведет ли оговорка об арбитраже (если примирительное решение не будет найдено) к успешному разрешению ~~промышленного~~ конфликта. При некоторых обстоятельствах наилучшим может быть третий путь. В ряде случаев договоры о примирении (какие заключают, например, профсоюз сталеваров Северо-восточного побережья, профсоюз красильщиков Лейстера и профсоюз шахтеров Шотландии), хотя и не содержат оговорок об обязательном арбитраже, позволяют проводить такой арбитраж «по взаимному согласию» сторон, если по истечении определенного времени стороны пожелают обратиться к нему. Безусловно, при такой системе трудноразрешимые разногласия скорее приведут к забастовке, чем при условии, что в договоре есть пункт об арбитраже. Однако исход в данном случае непредсказуем, поскольку мы не можем определить вероятность (как при той, так и при другой системе использования арбитража) того, что конфликт станет неразрешимым. Однако в условиях, когда оговорка об арбитраже может быть включена в дого-

вор без возможности каких-либо косвенных отрицательных последствий, прямые выгоды этого не оставляют сомнения в необходимости включения этой оговорки.

§ 6. После того как такая оговорка принята, следует определить порядок формирования арбитражного органа. Нам необходимо выяснить, какими качествами должны обладать лица, из которых он будет состоять, количество этих лиц и наилучший порядок их назначения. Все эти вопросы можно без труда разрешить в той последовательности, в какой они перечислены.

Качество, более всего необходимое входящим в арбитражный орган лицам, — это репутация беспристрастных и компетентных людей. Однако мало кто удовлетворяет подобному сочетанию. Лица, давно занятые в той или иной отрасли, будь то предприниматели или рабочие, склонны полагать, что никто не может вынести правильного решения по возникающим в данной отрасли проблемам, если он не обладает соответствующими «практическими знаниями». Естественный вывод состоит в том, что необходимо соблюдать правило, принятое правлением сталелитейных заводов Мидленда⁹; согласно этому правилу, «независимый» председатель правления должен «вырасти» из «своей» отрасли. Поскольку же человека, обладающего практическими знаниями, найти довольно трудно, кроме как в среде самих же предпринимателей или рабочих, когда-то или в данный момент занятых в отрасли, то лишь в крайне редких случаях дельный эксперт будет пользоваться доверием *обеих* сторон. Поэтому требование от экспертов «практических знаний» в большинстве случаев, вероятно, излишне. От него следует отказаться еще и потому, что на самом деле принятие решений (при условии широкого обсуждения) по таким вопросам, как уровень заработной платы и продолжительность рабочего дня, требует главным образом *общих* экономических знаний о характере данной отрасли, а ввиду того, что все отрасли промышленности взаимосвязаны, — об условиях развития всей национальной промышленности¹⁰. Если арбитражному суду необходимы сведения технического характера, он может прибегнуть

⁹ Industrial Commission, XVII, p. 500.

¹⁰ Schultze-Gaevernitz. Social Peace, p. 165.

к помощи консультантов, представляющих обе стороны; в их обязанности входит оказание арбитражу необходимой помощи, но они не участвуют в принятии решений. Даже в таких условиях круг лиц, из которых можно выбирать арбитра, ограничен. Предприниматели, например, не будут выказывать особого восторга по поводу политического деятеля из палаты общин, так как, с их точки зрения, для него важно завоевать голоса рабочих; в то же время рабочие склонны полагать, что любой представитель свободной профессии вследствие самого своего образа жизни и воспитания бессознательно является сторонником капитала. Поэтому, даже если судья или член палаты лордов и удовлетворяет интересам предпринимателей, идеальным арбитром для рабочих вряд ли может быть кто-либо иной, кроме человека из их среды. И если не окажется арбитра, подобного сэру Дэвиду Дейлу или лорду Асквиту, которые лично известны и которым доверяют обе стороны, выбор его практически всегда носит компромиссный характер¹¹. В подобных обстоятельствах наилучшим выходом из затруднительного положения нередко может служить выбор в качестве арбитра человека, занимающего очень высокое положение, — человека, осознанные побуждения которого (при всех обстоятельствах и что бы ни говорили о подсознательных мотивах его действий) были бы вне подозрений. Более того, если такой человек (как, например, покойный лорд Джеймс Харефордский или сэр Эдвард Фрай) служит делу без регулярного вознаграждения, он постепенно может снижать большое уважение к себе и доверие во всем промышленном мире. Другим выходом из положения может быть подбор необходимых лиц из числа профессиональных арбитров, которых готовят по правительственной линии. Определенная попытка в этом направлении уже предпринята — министерство торговли создало официальную комиссию арбитров. Образование постоянного промышленного суда в соответствии с законом 1919 г. — еще одна попытка решения проблемы.

¹¹ Даже сэра Дэвида Дейла, которому полностью доверяли лидеры предпринимателей, рядовые члены профсоюза заподозрили в предвзятости, так как знали его хуже (см.: L. L. Price. Industrial Peace, p. 50).

Только что приведенные рассуждения помогают точно определить количество лиц, которые должны входить в состав арбитражной комиссии. Вряд ли удастся привлечь знаменитостей со стороны. Если к их посредничеству вообще нельзя будет обращаться, то необходимо, чтобы на практике арбитражная комиссия состояла из одного-единственного члена — вероятнее всего, им окажется человек, который одновременно является нейтральным председателем примирительного комитета. Это, правда, не единственный довод против образования составного арбитражного органа. Из общих рассуждений вытекает, что против составного арбитража, даже когда он будет реально существовать, возникнут возражения. Составной орган (даже самый лучший) включает по одному представителю каждой из сторон, а также посредника, подобранного этими представителями или их доверенными, чтобы обращаться к нему в случае разногласий. Аргументом в пользу такого состава комиссии служит то, что два представителя сторон, быть может, достигнут соглашения. Однажды г-дам Манделле и Уильямсу уже удалось осуществить подобный опыт, а во время забастовки шахтеров в Луаре М. Жорес и представитель предпринимателей последовали их примеру. С одной стороны, решение, к которому приходят подобным образом, вызывает, по-видимому, большее чувство доверия, чем решение, навязанное одним из арбитров. С другой стороны, достижение соглашения между представителями сторон маловероятно, и реальный исход дела все-таки будет зависеть от третейского судьи. При этом составная арбитражная комиссия становится похожей на хитро сделанную машину, $\frac{2}{3}$ которой — украшения. Но это еще не все. Всякий раз, когда в подобной комиссии возникает расхождение во мнениях, авторитетность ее решений снижается. Правда, это расхождение может быть устранено с помощью средств, подобных тем, использование которых закреплено в соглашении гончаров Стаффордшира: «Арбитражное решение, вынесенное таким общим арбитражем, должно быть подписано третейским судьей и арбитрами и представлено как их совместное решение, удостоверенное их личными подписями; ничто не должно разглашаться кем бы то ни было из них или упоминаться в самом решении такое, что говорило бы о том, принято это решение третейским судьей и арбитрами единогласно или большинст-

вом голосов»¹². Однако можно задать вопрос: действительно ли паллиативные средства подобного рода приносят большую пользу? Ведь весьма вероятно, что, несмотря на подобные условия или даже в какой-то степени из-за них, возникнет предположение, что правление не пришло к соглашению, а это уже весьма важный момент. Поэтому ясно, что, только за исключением тех случаев, когда мнение сторон твердо склоняется в пользу принятия различных решений, лучше всего, если арбитражная комиссия включает одного-единственного человека.

Теперь мы должны рассмотреть порядок назначения арбитров. Есть несколько различных путей их подбора¹³. Пожалуй, наиболее подходящим является тот, который принят комиссией по заработной плате Дарема, где арбитр избирается ежегодно на первом же собрании правления. Кроме того, что подобное ежегодное переизбрание арбитра исключает продолжительное пребывание того или иного человека в составе правления, оно помогает избежать ~~каких-либо опасностей, обусловленных назначением человека на должность на длительный или неограниченный срок.~~ При этом могут возникнуть весьма серьезные конфликты, если одна из сторон вдруг сочтет, что арбитра долго не меняют и что он поддерживает интересы враждебной стороны. Более того, выборы на определенный срок имеют преимущество перед выборами *ad hoc** еще и потому, что арбитр в таком случае чаще пользуется доверием, если его выбрали по соглашению обеих сторон; о таком соглашении не может быть и речи, если избрание арбитра откладывается, пока не вспыхнет конфликт.

¹² Strikes and Lock-outs, 1892, p. 217. Договоренность о том же правиле для Национального арбитражного совета была достигнута в 1901 г. между Американской ассоциацией издателей газет и Международным союзом типографских рабочих (Industrial Commission, XVII, p. 367).

¹³ В Лиге резчиков оконного стекла (Северная Америка) применялся следующий метод отбора: «Если арбитры не могут договориться по поводу кандидатуры третейского судьи, то каждый из арбитров должен написать две фамилии незаинтересованных лиц, никоим образом не связанных со стекольным бизнесом, на отдельных листках бумаги. Эти листки помещаются в мешок и первая же вытащенная после этого бумажка называла имя третейского судьи» (Rule 18, *ibid.*, p. 365).

* *Ad hoc* (лат.) — со специальной целью. — Прим. ред.

Когда же, несмотря на приведенные соображения, предпочтительнее назначение арбитра *ad hoc*, стороны сразу же и самым очевидным образом предпринимают попытку найти согласованную кандидатуру арбитра, а если это им не удастся, следует принять кандидатуру, указанную беспристрастным лицом со стороны. Здесь, однако, существует опасность, что стороны будут стремиться прийти к соглашению (*но неудачно*) в отношении того самого кандидата, который им впоследствии будет навязан со стороны, или что против предложенного кандидата будут выдвинуты доводы, которые уже выдвигались против другого. Поэтому, с точки зрения обеих сторон, было бы лучше назвать беспристрастное лицо (например, спикера палаты общин), в чьи обязанности входило бы назначение арбитра (когда это необходимо); причем его кандидатура не должна прежде обсуждаться примирительным комитетом.

§ 7. Следующий вопрос, на котором мы остановимся, относится как к соглашениям, включающим пункт об арбитраже в качестве последнего возможного средства, так и к соглашениям, не предусматривающим такой возможности. В целом представляется неразумным (*если этого можно избежать*) позволять проводить нечто похожее на референдум лиц, назначенных для ведения переговоров в главный орган предпринимателей, или рабочих. Массовое обсуждение при неправильной информированности, неизбежное в таких условиях, скорее всего усилило бы раздражение и посеяло бы семена конфликта. Если примирительный комитет не в состоянии выработать соглашения, а арбитраж не предусмотрен, то на первый взгляд может показаться, что обращение представителей сторон к их выборщикам может сулить слабую надежду на предотвращение «войны». Однако на самом деле это чаще приносит больше вреда, чем пользы. Если представители рабочих (а именно рабочие ставят вопрос о практической важности референдума) сочтут, что дело стоит того, чтобы за него бороться, их избиратели наверняка окажутся (по меньшей мере) столь же воинственными, как и они сами. Если же представители рабочих не считают необходимым бороться, то они могут уладить дело и без референдума; если же проходит референдум, то они могут оказаться слишком слабыми, чтобы снять с себя ответственность и обратиться к рабочим, которые и

проголосуют за ведение борьбы. Более того, предприниматели, вероятно, не проявят особенного старания прийти к соглашению в том случае, когда перспектива потерпеть неудачу означает для них не абсолютную гарантию забастовки, но только ее возможность¹⁴. Таким образом, вероятность достичь соглашения сторон (и без того незначительная), становится еще меньше. Если предусмотрено арбитражное решение, то «промежуточное» обращение к выборщикам примирительного комитета после провала переговоров по меньшей мере столь же опасно. Дело в том, что рабочие практически наверняка поддержат своих лидеров (последние займут непримиримую позицию) и вряд ли возможны спокойные или добрые отношения, если они проголосуют против решений, которые впоследствии арбитр сочтет своим долгом вынести. Некоторые шансы избежать арбитража — худший довод в пользу референдума, чем некоторые шансы избежать забастовки — против него.

Все, что говорилось здесь против проведения примирительным комитетом подобной политики в случае, когда ему не удастся разрешить конфликт, в еще большей мере справедливо тогда, когда ему это удастся. Если в договоре нет статьи об арбитраже, то маловероятно, что благодаря референдуму в подобных обстоятельствах «война» сменится «миром». Когда же имеется оговорка об арбитраже, референдум бесполезен, так как арбитр, приглашенный потому, что обе стороны отказываются утвердить решение примирительного комитета, практически обязан повторить это решение, если не сделать его более жестким против воли неудовлетворенной стороны.

Подобные выводы нужно принимать с известной осторожностью. Ведь то, что кажется идеальным, не всегда осуществимо на практике. В условиях, когда организация рабочих слаба, а их лидеры не обладают достаточными

¹⁴ Этот аргумент уже более сильный; предыдущие же рассуждения не столь убедительны, особенно для тех случаев, когда референдум предусмотрен правилами, как, например, в Американской объединенной ассоциации рабочих сталелитейной и цинковой промышленности. У них считается, что, когда совещание между предпринимателями и рабочими не приводит к успеху, «нужно, чтобы $\frac{2}{3}$ всех членов организации подали голоса за настоятельное выполнение тех требований, несоблюдение которых привело к конфликту» (Industrial Commission, VII, p. 340).

полномочиями, проведение референдума может порой служить единственной возможностью, обеспечивающей принятие соответствующего решения. Во время возникшего в Гримсби в 1902 г. спора по поводу рыболовства руководители профсоюза газовой промышленности даже сочли необходимым вынести на голосование вопрос, стоит или не стоит согласиться с решением, объявленным не примирительным комитетом, а регулярно назначаемым арбитром министерства торговли, к которому обратились обе стороны. Такого рода трудности легко понять. Однако их существование не противоречит нашему заключению о том, что участникам переговоров следует избегать передачи спорных вопросов на референдум своим избирателям, если для этого есть хоть какая-то возможность.

§ 8. Наконец, рассмотрим вопрос о гарантиях — идет ли речь о соблюдении соглашений, к которым пришли непосредственно спорящие стороны, или о согласии с решением арбитра, на рассмотрение которого они решили передать спорный вопрос. Некоторые соглашения предусматривают, что каждая из сторон предоставляет залог в виде определенной денежной суммы, которая может быть востребована в виде штрафа. Например, после крупной стачки 1895 г. Национальная ассоциация английских обувщиков согласилась предоставить в распоряжение доверенных лиц каждой из сторон по 1000 ф. ст., часть которых конфискуется при нарушении договора, соглашения или арбитражного решения. Было условлено, что, «если какой-либо пункт этого договора, соглашение или арбитражное решение нарушено предпринимателем или группой рабочих, входящих в федерацию или национальный союз, и если федерации или национальному союзу в течение десяти дней не удалось либо заставить нарушителей действовать в соответствии с соглашением или арбитражным решением, либо исключить их из числа своих членов, то будет считаться, что федерация или национальный союз нарушили соглашение или арбитражное решение»¹⁵. Они могут быть оштрафованы на всю сумму

¹⁵ Provision 9 of the Agreement Report on Collective Agreements Cd. 5366, 1910, p. 231. Когда профсоюз не смог исключить из своих рядов участников лондонской забастовки 1899 г., лорд Джеймс Херефордский распорядился изъять 300 фунтов стерлингов из депозита профсоюза в качестве компенсации за ущерб в пользу предпринимателей (ibid., p. 505). Уклонение от уплаты штрафа путем

их депозита или часть ее. Нет сомнения, что если неизвестно, какова способность ассоциации поддерживать дисциплину среди своих членов, каковы ее возможности, чтобы показать упорствующим членам, что их поведение может привести к уплате штрафа, то руководители ассоциации предпримут определенные действия для укрепления своих позиций. К сказанному следует также добавить, что роль денежного залога весьма сомнительна (а для сильных профсоюзов вообще несущественна). В «Докладе промышленного совета» (1912) по этому поводу говорится следующее: «Существует значительное расхождение во мнениях относительно действенности денежного залога. Если образование такого Фонда преследует цель создания источника для выплаты штрафов, которые покрывают всю сумму нанесенного той или иной стороне ущерба, то в тех случаях, когда затрагиваются интересы многих людей, денежная сумма, которую необходимо передать, будет такой, что многим небольшим организациям окажется не под силу выделить столь значительную часть ~~своих фондов или раздобыть~~ денег для подобной цели. Если же наказание носит форму простого штрафа, маловероятно, чтобы использование денежного залога увеличило «сдерживающее» влияние принятого в настоящее время морального обязательства соблюдать соглашения... Мы придерживаемся точки зрения, что широкое применение системы денежного залога в форме помещения вкладов ~~нельзя считать~~ реальным и достаточным средством, обеспечивающим выполнение соглашений. В то же время, если предполагается, что денежный залог носит добровольный характер, мы не видим препятствий для его применения»¹⁶. С этим заключением, вероятно, согласятся все.

отказа от выполнения депозита на эту сумму может быть исключено благодаря введению правила о том, что в таком случае профсоюз потеряет право на весь депозит. Когда договор в 1909 г. был возобновлен, фраза об исключении из профсоюза в нем была опущена.

¹⁶ Ibid., p. 11.

Глава IV

ПОСРЕДНИЧЕСТВО

§ 1. Опыт Великобритании и Соединенных Штатов дает множество доказательств тому, что выработанные предпринимателями и рабочими чисто добровольные меры, если они обсуждаются в дружественной обстановке, могут во многом способствовать достижению «мира» в промышленности. Но не при всех обстоятельствах этих мер достаточно для предотвращения забастовок и локаутов. Конфронтация сторон может разрушить соглашение даже в период его действия; схемы же урегулирования споров, которыми предусматривается арбитражное решение последних, могут не возобновляться после того, как закончится период действия соглашения. В случаях, когда не отработан механизм добровольного урегулирования споров в промышленности или его действие оказывается неэффективным, необходимы дальнейшие меры, если требуется предотвратить «войну» в промышленности. Решение вопроса, которое напрашивается само собой, — это дружеское посредничество. В его пользу говорят довольно сильные и четкие аргументы. Коль скоро возникли разногласия и, более того, если они переросли в конфликт, то обе стороны будут стремиться завоевать господство в той же мере, что и достичь определенной цели, служащей предметом спора. Они боятся потерять не только деньги, но и достоинство, поэтому их упорство будет намного более непреклонным, чем если бы речь шла просто о материальной стороне дела. Это не только происходит в действительности, но нередко признается и враждующими сторонами. Они зачастую допускают *вероятность* скандала (хотя и не его обязательность). И когда действительно происходит такой скандал, все, что необходимо обеим сторонам, — это некое средство облегчить отход от занятых позиций без ненужной потери достоинства. Даже если в самом начале развития конфликта ни один из

способов выйти из него не представляется сторонам приемлемым, рано или поздно наступит время, когда одна из сторон будет готова «отступить», если при этом ей удастся «сохранить лицо». И тогда посредники получают возможность предоставить свои «добрые услуги». Их появление «на сцене» делает очевидным тот факт (потерянный из виду в пылу разногласий), что как общественность, так и спорящие стороны, непосредственно затронутые конфликтом, заинтересованы в мире. Самого по себе простого предложения со стороны посредника о необходимости провести обмен мнениями при определенных обстоятельствах может быть достаточно, чтобы способствовать решению спорного вопроса; если же такое предложение не приведет к успеху, официальный завтрак в тактичной и дружественной обстановке может косвенным образом приблизить наступление «мира»¹. Присутствие посредника делает такие факторы, как «чувство собственного достоинства» и «мужество никогда не сдаваться и не поддаваться», излишними; вместо этого каждая из сторон идет на примирение ради друга, а не сдает позиций противнику. Далее, если даже «добрые услуги» посредника ничего не дадут для реального разрешения конфликта, они могут способствовать его разрешению в арбитражном порядке, а не путем ведения промышленной войны. Наиболее эффективной окажется помощь посредника спорящим сторонам в отыскании приемлемого для обеих сторон лица, способного их рассудить. По этому поводу частыми были обращения к британскому министерству торговли, пока его функции не перешли к министерству труда.

§ 2. Поскольку, таким образом, существует определенная сфера для вмешательства посредника, необходимо рассмотреть институты, через деятельность которых происходит это вмешательство. Известны три типа посредников: широко известный человек со стороны, неправительственный совет и совет, связанный с теми или иными правительственными органами страны. Посредники «взаимосовместимы» и в своей деятельности могут успешно дополнять один другого. Большим достоинством известных

¹ См. мнение супругов Уэбб о пользе обеда у лорда Роузберга, где решался вопрос о посредничестве при разрешении спорных вопросов во время конфликта на шахтах в 1893 г. (Industrial Demosgasy, p. 242).

людей является то, что их вмешательство в дело само по себе (если речь идет, например, о таком человеке, как епископ Уэсткотт², лорд Роузбери³, лорд Джеймс⁴, г-н Асквит⁵ или нынешний премьер-министр) способно сгладить ход событий, умерив пыл спорщиков внушением или их собственной значимостью. Обычный посреднический совет, добровольный или официальный, как правило, услугами подобных лиц не пользовался, и ему приходилось прибегать к помощи людей менее именитых. Однако при урегулировании некоторых споров без участия известных деятелей обойтись нельзя.

§ 3. Успешность деятельности неправительственных советов признается не столь широко. Преимущество этих советов перед посредничеством известных деятелей состоит в том, что они не создаются *ad hoc*, их можно быстро подключить к решению спора, а кроме того, при посредничестве неправительственных советов существует большая вероятность того, что их голос будет услышан в накаленной атмосфере предшествующей забастовки или локаута, когда посредничество, скорее всего, будет успешным. Иногда утверждают, будто, хотя в стране и создано великое множество посреднических советов (Торговой палатой и советами профсоюзов различных городов), ни один из них, кроме Лондонского, не принес какой-либо пользы. Короче говоря, система неправительственных советов якобы апробирована и, как показала практика, бесполезна. Накопленного опыта, однако, недостаточно, чтобы делать столь категоричное заключение. Советы, деятельность которых была неудачной, — исключительно муниципальные, а при высокой степени организации рабочих в Англии урегулирование спорных вопросов даже чисто местного характера никак нельзя, видимо, целиком оставлять на усмотрение рабочих на местах. Не справедливо ли в таком случае утверждать, что неудача данных советов не была следствием их «неправительственного» характера, она была обусловлена ограниченностью территории, на которой они действовали; разве успешная деятельность Лондонского совета не подтверждает этого?

² The Durham Coal Strike, 1892.

³ The Federation Coal Strike, 1893.

⁴ The Clyde and Belfast Engineering Dispute, 1895.

⁵ The London Cab Strike.

Если даже сказанное верно, то отсюда еще не следует, что местные неправительственные советы потерпели бы неудачу, если бы их попробовали использовать в странах континента, где организация рабочих не столь высока? Еще меньше уверенность в том, что посредническая деятельность неправительственного *национального* совета обречена на неудачу. (Действительно, совет подобного рода под названием «Промышленный департамент Национальной гражданской федерации» имел значительный успех в США.)

§ 4. Было бы ошибкой игнорировать возможности неправительственных советов, ясно, что они лишены определенных преимуществ, которыми обладают в то же время советы, созданные при правительственных органах. Такие советы, во-первых, имеют исключительно благоприятные возможности (в этом они уступают только добровольным примирительным комитетам, функционирующим в определенных отраслях промышленности) обнаруживать разногласия на самых ранних этапах их возникновения. Дело в том, что подобные советы могут потребовать у администрации срочных сведений о забастовках или локаутах, а также о возможности серьезной угрозы таких забастовок или локаутов, где бы они ни происходили. Во-вторых, правительственные советы располагают большими интеллектуальными и финансовыми ресурсами, они также сравнительно свободны в использовании этих ресурсов. Поэтому вероятно, что профессиональные навыки работников министерства труда (как прежде министерства торговли) в большей степени, чем навыки сотрудников местных советов, удовлетворяют потребностям спорящих сторон, когда конфликт затрагивает предприятия, сосредоточенные на небольшой по размерам территории. Наконец, если (как предполагается осуществить в Англии) непосредственно из центрального государственного департамента для урегулирования споров направляются специальные агенты (которые не являются, как во Франции, представителями местных властей), то эти агенты, видимо, обладают и некоторой репутацией, значительно помогающей им в работе. Поэтому неудивительно, что в последнее время посредничество при решении конфликтов в промышленности осуществлялось по большей части учреждениями, входящими в состав того или иного правительственного органа. В некоторых странах предложение о посредни-

честве может быть сделано только по просьбе одной из противоборствующих сторон. Так, бельгийский закон 1887 г. разрешает организацию на местах советов по промышленности и труду, включающих секции по различным отраслям, и предусматривает следующее: «Если этого требуют обстоятельства, то по запросу одной из спорящих сторон губернатор провинции, мэр общины или председатель секции профсоюза по отрасли, в которой произошел конфликт, должен созвать членов этой секции, а последние, примиряя обе стороны, должны обеспечить разрешение конфликта»⁶. Однако посредничество чаще всего санкционируется органами государственной власти независимо от того, просили ли об этом конфликтующие стороны. Такой порядок предусмотрен также французским законом 1892 г. и английским законом о примирении 1896 г. Последний предписывает: «При фактических (или ожидаемых разногласиях) между предпринимателем (а также какой-то группой предпринимателей) и рабочими министерство торговли может, если сочтет уместным, воспользоваться следующими полномочиями — всеми, либо некоторыми из них: 1) изучить причины и обстоятельства возникновения разногласий; 2) предпринять подходящие, с точки зрения министерства торговли, шаги, чтобы стороны, между которыми возник спор, смогли встретиться, причем эта встреча должна проходить под председательством лица, кандидатура которого одобрена обеими сторонами, или лица, назначенного министерством торговли, либо каким-то другим лицом или органом, с целью дружественного решения разногласий; 3) назначить по заявлению заинтересованных предпринимателей или рабочих (с учетом существующих в данном районе или отрасли способов примирения сторон и степени адекватности этих способов условиям сложившейся ситуации) посредника или нескольких посредников, урегулирующих конфликт». Министерство труда, опираясь на закон положения о промышленных судах 1919 г., «унаследовало» эти полномочия от министерства торговли. Опыт показывает, что умелое и доброжелательное посредничество (в духе приведенных выше положений) нередко может приводить к улаживанию разногла-

⁶ *Bulletin of USA Bureau of Labour*, № 60, p. 421.

сий, которые в противном случае обусловили бы прекращение работы.

§ 5. Итак, мы можем сделать общий вывод. Привлекаемые к посредничеству известные общественные деятели, неправительственные советы и официальные агентства в известных случаях играют большую роль. Не следует, однако, забывать, что это посредничество сопряжено с определенной опасностью. Косвенным его последствием может явиться ограничение развития миротворческих органов в каждой отдельной отрасли промышленности; между тем эти органы более эффективны при разрешении разногласий, чем выше название «учреждения по оказанию добрых услуг». Чтобы этого не происходило, орган, осуществляющий вмешательство, должен соблюдать известную осторожность. Ему никогда не следует стремиться к тому, чтобы быть только временно полезным органом, поэтому он должен всемерно способствовать (как это делало, например, британское министерство торговли в соответствии с законом 1896 г., а также его преемник — министерство труда) формированию совместных советов в тех отраслях промышленности, с которыми ему приходится иметь дело.

Глава V

ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВА

§ 1. Может случиться, что разногласия окажутся трудноразрешимыми путем добровольного согласования спорных вопросов, тогда их решение потребует вмешательства посредников. Возможность, как и частое возникновение, непреодолимых противоречий (речь не идет при этом о высокоразвитых отраслях промышленности в странах, где «мир» не нарушается) заставляет выяснить, следует ли и насколько широко предоставлять государству полномочия для принудительных действий. Вмешательство подобного рода может осуществляться четырьмя различными путями. Наиболее простой и умеренный из них — заставить спорщиков вступить в переговоры, хотя этого обе стороны или нет. Примеров тому множество. Так, в Новом Южном Уэльсе, согласно закону о промышленном арбитраже 1901 г., любой промышленный союз уполномочен заключить соглашение практически по любому вопросу, связанному с положением дел в отрасли, с другим союзом или предпринимателем; это соглашение, «если оно составлено на определенный, не превышающий три года срок и если его копия хранится у чиновника-регистратора, обязательно для обеих подписавших его сторон, а также для любого лица — члена каждого союза, подписавшего данное соглашение»; закон, далее, гласит: «Любое такое соглашение, которое связывает обе стороны, имеет силу решения арбитражного суда и применяется таким же образом»¹. Согласно новозеландскому закону, промышленные соглашения равносильны решениям национального арбитража. Аналогичными по характеру и назначению были также неудачный английский закон Манделлы 1872 г., постановление штата Массачусетс (по которому решение совета штата автоматически станови-

¹ *Labour Gazette*, February, 1902, p. 39.

лось обязательным для обеих спорящих сторон, если они обратились к совету за помощью), федеральный закон о железных дорогах 1898 г., позволяющий при межштатных перевозках добровольно организовывать арбитражные советы, наделенные принудительными полномочиями². Английский закон так и остался на бумаге (он был отменен в 1896 г.); в Массачусетсе и в Новой Зеландии законы успешно применялись.

Против государственного вмешательства в подобные споры можно выдвинуть ряд доводов. Во-первых, если договоренность об арбитраже достигнута, то осознание сторонами справедливости этой договоренности и уважение к общественному мнению могут служить достаточной гарантией выполнения принятого решения. Во-вторых, применение юридических санкций настолько подорвало бы доверие к джентельменским отношениям (ведь необходимость уплаты штрафа может расцениваться как оскорбление)³, что *в результате эти санкции оказались бы недействительны*. В-третьих, «в сознании людей мысль о принуждении будет связана с арбитражем, и тем самым обращение сторон [к комиссиям по примирению] по самым различным поводам затруднилось бы по сравнению с настоящим»⁴. Можно возразить, однако, что в конце концов, поскольку арбитражный суд, решения которого необязательны для выполнения, останется доступным для желающих к нему обратиться, нет оснований полагать, будто (при неизменности существующего порядка) разногласия, которые можно бы разрешить мирно, приведут к конфликту. Более того, роль принудительных санкций (даже если стороны обращаются в суд, которому поручено применять эти санкции) не столь велика, как принято считать. При некоторых обстоятельствах их влияние на положение дел было бы в действительности совершенно противоположным. Возможно, что при разногласиях, когда одна сторона считает себя сильнее другой и знает, что противная сторона убеждена в том же по отношению к себе, не найдется какого-либо решения (достижимого

² USA Industrial Commission, vol. XVII, p. 423.

³ См. The Report of the Industrial Agreement, 1912, p. 7.

⁴ Royal Commission on Labour, Report, p. 99. Конечно, обязательность для обеих сторон согласиться с вынесенным решением при не обязательности для них передавать решение вопроса на рассмотрение третейского судьи еще более затруднила бы дело.

при использовании системы слабых санкций), которое та или другая сторона считали бы невозможным нарушить. Поэтому спорщики могут отказаться от арбитража, не желая идти на риск наложения неэффективных санкций. Совсем другое дело, если санкции достаточно строги. В таком случае открываются многие возможности достичь соглашения; ни одна из сторон при этом не нарушит принятого решения без определенного материального ущерба для себя и добровольно пойдет на некоторый риск, поскольку возможные потери при неудаче компенсируются дополнительными выгодами в случае успеха. Наконец, прибегая к юридическим санкциям, лидеры каждой из организаций могут укрепить свои позиции в борьбе против недовольных. Это становится особенно важным в условиях, когда (как, например, в США) прямой контроль руководителей профсоюза за деятельностью его отдельных членов сравнительно слаб. Следует также признавать важность принудительного вмешательства для нашей страны, ведь если в крупных профсоюзах арбитражные решения редко не выполняются против воли руководящих органов, то в отраслях с низким уровнем квалификации рабочих это довольно широко распространено. Тем самым в целом можно, по-видимому, считать доказанной правильность такой системы, в соответствии с которой возможность передать спорные вопросы на решение суда, обладающего полномочиями к принуждению, предоставляется тем, кто хочет ею воспользоваться.

§ 2. Второй способ, который государство может использовать для вмешательства в споры, — это позволить организациям предпринимателей или рабочих обратиться к правительству за помощью, чтобы распространить на всю отрасль (в данном районе или во всей стране) действие соглашения, заключенного между ассоциациями, представляющими основную массу занятых в отрасли предпринимателей и рабочих. Закон 1910 г., принятый в Южной Австралии, предусматривает, что в отраслях, где нет советов по заработной плате, $\frac{3}{5}$ общего количества предпринимателей и рабочих могут заключать между собой соглашения и требовать от правительства обнародования этих соглашений, чтобы они стали обязательными для всей отрасли. Английский закон о военном снабжении 1917 г. предусматривает, по существу, то же самое. В защиту принятия подобных законов можно сказать,

что, не будь их, соглашения, участниками которых является подавляющее большинство занятых в отрасли, нарушались бы из-за соперничества нескольких «плохих» предпринимателей. Ведь часто предприниматель (или несколько предпринимателей) ничего бы не потерял, платя рабочим больше или сократив их рабочий день, при условии, что все его конкуренты сделают то же самое, но если последние откажутся, то он понесет значительные потери и в конце концов не осуществит каких-либо изменений. Так, сообщалось, что «одной из причин, вызвавших вторую, имевшую губительные последствия забастовку транспортников в Лондоне, послужил отказ фирмы, предоставлявшей услуги по перевозкам, выполнить подписанные ею соглашения; тем самым фирма стремилась выдержать конкуренцию с другими фирмами, выплачивая меньшую заработную плату»⁵. Можно рассмотреть, кроме того, ряд других соображений, заслуживающих внимания. Во-первых, действия государства, о которых идет речь, могут привести к опасному росту числа рингов и альянсов, что нанесло бы ущерб интересам потребителя. Во-вторых, возможны значительные трудности при определении границ заключенных соглашений. Ведь схожесть продуктов, произведенных в различных районах предприятиями одной отрасли, часто только кажущаяся, а не реальная и сохранение при этом одинакового движения ставок заработной платы, преобладающих в этих районах, скорее повредит «мирным» отношениям, чем пойдет им на пользу. Трудности подобного рода можно проиллюстрировать примерами нескольких добровольных соглашений; такого рода соглашения были широко распространены у нас в разное время. Так, в 1874 г. для рабочих сталелитейной промышленности центральных и северных районов Англии была разработана комбинированная шкала заработной платы. При этом, однако, на севере основным производимым продуктом были стальные рельсы, в то время как в центральных районах уже производились сортовое железо, лист и угловое железо. На рельсы цены падали, а на другую продукцию — росли. При первом же пересмотре ставок (в соответствии с новой шкалой) предприниматели на севере были вынуждены увеличить заработную плату рабочим на 3 шиллинга,

⁵ Ramsay MacDonald. The Social Unrest, p. 109.

хотя цены основной продукции здесь снижались. Шкала после этого не просуществовала и года. Точно так же во многих частях графства Ланкашир какое-то время было мнение, будто заработная плата рабочих-прядильщиков должна увеличиваться или уменьшаться при ее повышении или снижении в округе Олдхэм. Но «еще недавно растущая специализация округов по производству пряжи служила причиной непригодности тех мер, которые были по крайней мере возможны, если не желательны некоторое время назад. Словом, то, что представляло собой единый рынок пряжи, превратилось во множество рынков. Цены на пряжу различных номеров и качества начали изменяться независимо друг от друга, и это сделало невозможным использование скользящей шкалы заработной платы»⁶. Несомненно, политика расширения границ, в которых действуют соглашения, полностью исключает изменение ставок в соответствии с условиями в различных округах. Да и подобное изменение потребовало бы во многих случаях большей гибкости, чем этого можно ожидать от наших чиновников с их терпением и опытом. В-третьих, можно утверждать, что, если организация рабочих сильна, расширение властями сферы действия договоров становится ненужным, поскольку частное предприятие способно обеспечить это самостоятельно. Предприниматели опасаются появления конкурентов, рабочие же в неменьшей степени озабочены тем, чтобы помочь предпринимателям не допустить этого. Получается, что «профсоюзы помогают ассоциациям предпринимателей принуждать предпринимателей действовать в соответствии с договорами, которых те не подписывали», а «переговоры между предпринимателями и профсоюзами о заключении коллективных договоров охватывают тем самым вопросы гораздо более широкие, чем те, что связаны с профсоюзным движением»⁷. В Комиссии по промышленности США, например, стало известно, что Объединенное общество рабочих шахт готовится объявить забастовку или угрожать забастовкой, чтобы заставить самых несговорчивых предпринимателей соблюдать условия договора, и что на деле рабочие с успехом добиваются выполнения своих требований⁸. Однако это, по всей

⁶ Chapman. *Economic Journal*, 1899, p. 598.

⁷ Gilman. *Methods of Industrial Peace*, p. 116—117.

⁸ См. *Industrial Commission*, vol. XVII, p. 329.

видимости, нельзя отнести к положению дел в тех отраслях, где организация рабочих слаба. В целом же представляется, что, несмотря на некоторую возможную опасность для потребителей и практические трудности, о которых шла речь выше, а также несмотря на опасность того, что «распространение преимуществ, получаемых членами организаций, на неорганизованных рабочих обеспечивает непрерывное существование не входящих в союз рабочих-приживалов и необъединенных капиталистов-приживалов, т. е. людей, которые пользуются преимуществами организации, отказываясь при этом платить свою долю»⁹, общественное мнение страны склоняется в пользу этой весьма ограниченной формы принудительного государственного вмешательства. Твердая поддержка была ей обеспечена «Докладом совета по промышленности» при условии, что министерство торговли не будет разбирать любое прошение о расширении области действия договора, если оно не исходит от обеих подписавших его сторон. Закон об угледобывающей промышленности 1920 г. предусматривает, что рекомендации окружных комитетов, районных советов или Национального совета становятся обязательными для всех занятых в данной отрасли хозяйства лиц, если есть соответствующее указание министерства торговли; согласно же закону о производстве зерна 1921 г. (ныне отмененном), решения добровольных примирительных комитетов, касающиеся минимальных ставок заработной платы, принимают (если комитет желает этого) силу закона после их утверждения министерством сельского хозяйства.

§ 3. Третий способ вмешательства государства в урегулирование промышленных споров — это принятие законов, обязывающих спорящие стороны направлять в суд дела о разногласиях до получения разрешения на забастовку или локаут (речь идет об отраслях, на которые распространяется действие закона). В пример лучше всего привести канадский закон о расследовании конфликтов в промышленности 1907 г. Этот закон не применяется повсеместно, он относится исключительно к отраслям промышленности, где остановка работы нанесла бы (как есть основания полагать) непоправимый ущерб всему об-

⁹ C of L. The World of Labour, p. 314.

ществу. Закон распространяется на такие отрасли, как горнодобывающая промышленность, транспорт, все виды железнодорожных перевозок, снабжение электричеством и другими источниками движущей силы, перевозки пароходами, услуги телеграфной и телефонной сети, снабжение газом и водой. Этот закон вступает в силу в указанных отраслях сразу, как только возникает серьезная опасность остановки работы и ее никак нельзя предотвратить, даже если этого желают обе стороны. Основные положения закона сводятся к следующему. Если одна из сторон захочет изменить условия договора, она обязана уведомить об этом другую сторону за 30 дней. Если же другая сторона не согласна с предложенным изменением, то объявление ею забастовки или локаута запрещено под страхом наказания, пока конфликт не будет расследован советом, назначенным представителями государственных органов, и пока этот совет не подготовит доклад (куда должны быть включены рекомендации по улаживанию конфликта) для публикации министерством труда. После опубликования доклада стороны освобождаются от обязательного принятия содержащихся в этом докладе рекомендаций, и работа может быть остановлена на законных основаниях. Пока же доклад не опубликован, остановка работы запрещается законом, и на любое лицо, принявшее в ней участие, может быть наложен штраф (на предпринимателей, организовавших локаут, — в размере 100—1000 долл. за день, на рабочих, принявших участие в забастовке, — 10—50 долл. за день).

В отношении этого закона можно выдвинуть, как мы увидим далее, три отдельных соображения. Во-первых, налаживание серьезного обмена мнениями между спорящими сторонами требует достаточно длительного времени (особенно это относится к расследованию, проведенному упомянутым выше советом); продолжительны также попытки преодолеть разногласия под руководством и с помощью беспристрастного органа власти. Во-вторых, закон предоставляет все необходимые полномочия суду, назначаемому правительством для «изучения предмета спора с правом выбирать свидетелей, составлять документы и осуществлять официальное расследование, т. е. с правом, которым обладают суды по гражданским делам; это необходимо для того, чтобы в случае, если примирение не достигнуто, рекомендации суда можно было бы

считать чем-то вроде справедливых условий соглашения»¹⁰. В-третьих, закон делает остановку работы до окончания разбора разногласий и подготовки доклада незаконной. По мнению компетентных органов, изучавших действие рассматриваемого закона, первое из приведенных соображений более ценно с точки зрения практического применения закона. Так, автор доклада американскому бюро труда пишет: «Основная функция совета — собрать вместе представителей конфликтующих сторон для дружеского обсуждения вопросов, чтобы нацелить переговоры на поиски добровольного решения»¹¹. Он добавляет: «Правительство при назначении совета, а также наиболее успешно действующие советы при проведении разбирательств использовали этот закон как основу для достижения согласия сторон с помощью неформальных методов, считая добровольное соглашение его основной целью»¹². Точно так же сэр Джордж Асквит в докладе британскому министерству торговли (1913 г.) выразил мнение, будто «укрепление духа и стремление сторон к достижению согласия являются самым ценным качеством канадского закона»¹³. Положение закона об опубликовании при необходимости авторитетного доклада и предоставлении сторонам рекомендаций в некоторых случаях также может принести несомненную пользу. Правда, при условии, что разногласия незначительны, широкая общественность не проявляет к ним большого интереса, влияние общественного мнения на ход дела невелико; в то же время при любых разногласиях, если обстановка накалилась, стороны не станут обращать внимания на какое-либо давление со стороны. Когда предмет спора затрагивает интересы всего общества и этот спор угрожает дезорганизацией хозяйства (например, когда конфликт случается на железнодорожном транспорте или угольной промышленности), общественное мнение превращается в силу, с которой необходимо считаться. Интересно отметить также, что бывали случаи, когда одна из сторон сначала отказывалась принять рекомендации совета, и происходили забастовка или локаут, а окончательно вопрос решался в основном на основе предложений совета. Положение за-

¹⁰ Report by Sir George Askwith, [Cd. 6603], p. 17.

¹¹ *United States Bulletin of Labour*, 1910, № 86, p. 17.

¹² Ibid., № 76, p. 666.

¹³ [Cd. 6603], p. 17.

кона, согласно которому забастовка или локаут незаконны, пока советом не подготовлен доклад, вызывало больше всего сомнений. Возражения против закона состоят в том, что при условии твердой оппозиции применить его окажется невозможным¹⁴, а также в том, что успех забастовки нередко определяется ее внезапностью, поэтому любая вынужденная задержка в развитии событий ставит рабочих в невыгодное положение. Эти возражения, безусловно, существенны, хотя в некоторых отраслях (например, на транспорте) забастовочное «оружие» не теряет своей силы в результате задержки применения. Кроме того, обращают внимание на следующее: как только разражается промышленная война, стороны забывают об основном предмете спора в пылу борьбы, конец которой может положить только истощение сил борющихся; при этом закон нередко оказывается бессильным предотвратить «вспышку», но вероятность того, что он может привести к успеху и тем самым помочь обществу избежать тяжелых последствий конфликта, достаточно говорит в его пользу. Вообще говоря, по вопросу о применении закона не может быть единодушного мнения. На самом деле нужно делать то, что считают необходимым делать рабочие и предприниматели, т. е. то, что они готовы поддержать. В настоящее время все согласны в том, что закон по канадскому образцу, не включающий статьи о наказании спорщиков за проведение забастовок и локаутов до объявления рекомендаций совета и предусматривающий, насколько возможно, меры по предотвращению болезненной реакции спорящих сторон на методы добровольного примирения и арбитража, представляется, по словам лорда Асквита, «подходящим и практически применимым в нашей стране». В части II закон о промышленных судах 1919 г., действующий в настоящее время, как раз соответствует подобным требованиям. Он уполномочивает министра труда назначать (когда конфликт

¹⁴ В Канаде много раз случались незаконные остановки работы, и слишком редко в таких случаях применялись санкции. «Никому официально не поручено следить за исполнением оговорки об ограничениях, поскольку обеим сторонам (или общественности) предоставлено право решать вопрос о применении санкций». Заместитель министра труда публично заявил: «Многие министры, сменявшие друг друга, — министры которые ввели в действие эти положения, ничего не предпринимали для их реального осуществления» (*United States Bulletin of Labour*, 1918, № 233, p. 139).

уже разразился или только ожидается) для расследования дела суд, обладающий правом требовать дачи показаний под присягой; в задачу суда будет входить составление беспристрастного доклада о существовании конфликта, — доклада, который министр (если сочтет это уместным) может сделать достоянием общественности. В настоящее время было бы неправильно включать в закон уязвимую статью о наказаниях, хотя в защиту ее можно было бы многое сказать. И если бы Лига наций оказалась способной обеспечить отсрочку политической войны, то общественное мнение в нынешних условиях, возможно, готово воспринять аналогичные ограничения на развязывание войны промышленной.

§ 4. Четвертым, и последним способом вмешательства государства в промышленные споры является то, что принято называть принудительным арбитражем. Если спорящие стороны остаются глухи к стремлению примирить их и не допускают сближения точек зрения, то, согласно канадскому праву, забастовки и локауты могут так или иначе проводиться и без какого-либо нарушения закона. Администрации австралийско-азиатских колоний разрешено ввести законодательство, в соответствии с которым назначаемый для урегулирования споров совет не только рекомендует затронутым сторонам условия преодоления конфликта, но эти условия считаются обязательными для исполнения, в то время как забастовка или локаут, запрещаемые законодательством, считаются действиями наказуемыми. В усовершенствованном законодательстве подобного рода закрыта та лазейка для остановки работ, которая осталась еще в канадском законе. Вообще говоря, законодательство совершенствуется не для того, чтобы неоправданно отказаться от решения споров путем обсуждения и примирения сторон — основная задача при этом состоит в том, чтобы предотвращать забастовки и локауты в случае настолько серьезных конфликтов, когда недостаточно действенные меры оказываются бесполезными. Принятое в Новой Зеландии законодательство оставляет возможность остановки работы, поскольку закон о принудительном арбитраже действует здесь только по отношению к тем союзам рабочих, которые зарегистрированы в соответствии с законом об арбитраже; в отношении же других рабочих действует (в соответствии с поправкой 1913 г.) один из вариантов

закона канадского типа¹⁵. Но в соответствующих законах Нового Южного Уэльса (до введения смягчающей поправки 1918 г.) и Западной Австралии такой оговорки нет. То же самое можно сказать о законе Британского содружества наций, связанном с разногласиями, которые распространены более чем на одно государство. Согласно всем законам, выполнение арбитражных решений «обеспечивается» и денежными штрафами. Так, в Новой Зеландии нарушающие закон предприниматели или союзы рабочих подвергаются штрафу 500 фунтов; и если профсоюз не в состоянии заплатить такой штраф, то на каждого его члена может быть наложен штраф 10 фунтов, причем допускается удержание последнего из заработной платы. В Западной Австралии (как и в Новой Зеландии) наложение денежного штрафа представляет собой определяющий вид наказания провинившихся; в то же время в Новом Южном Уэльсе закон предусматривает лишение свободы лиц, не уплативших штрафа, а закон Британского содружества наций — тюремное заключение нарушивших закон вторично независимо от того, уплатили ли они штраф. Конечно, совершенно ясно, что никакие юридические запреты или положения о наказаниях не гарантируют того, что запрещаемое действие *никогда* не будет совершено. Вряд ли стоит удивляться поэтому, что, несмотря на строгость законов в австралийско-азиатских колониях, конфликты в промышленности все-таки вызывают остановки работы. Этого и следует ожидать. Да и сторонники принудительного арбитража не отрицают подобных фактов. Не закрывают они глаза и на практические трудности, которые могут возникнуть в связи с откровенным неподчинением спорщиков закону или их твердым отказом платить штраф. По мысли сторонников принудительного арбитража, с «помощью подобных законов мы не можем превратиться в страну, где не бывает забастовок», однако оказание на конфликт давления, более непосредственного и значительного, чем давление общественного мнения (на последнее возлагаются все на-

¹⁵ Эта поправка предусматривает, что забастовка может быть законной, если: 1) забастовщики не связаны уже вынесенным решением, промышленным договором или они незначительным большинством голосов проголосовали за то, что это решение более не связывает их; 2) за 14 дней рабочие уведомили министра труда о своем намерении начать забастовку (*Economic Journal*, 1921, p. 309).

дежды разве что в канадском законе) позволит добиться того, что остановки работы будут случаться значительно реже. Насколько опыт законодательства Новой Зеландии и Австралии подтверждает это мнение — вопрос спорный, на который можно удовлетворительно ответить только после проведения тщательных исследований на месте. С практической же точки зрения английских государственных деятелей, такое исследование сейчас не обязательно. Все сходится в том, что законодательство, к которому значительная часть населения относится резко отрицательно, будет трудно, наверное, провести в жизнь, и это окажет вредное воздействие на уважение к закону, поддерживать которое — в интересах любого общества. Пембер Ривз, автор новозеландского закона, лично заявил: «Попытка проведения в жизнь закона против желания людей граничила бы с катастрофой»¹⁶. В Англии (а как нам представляется, то же самое происходит и в США) принудительный арбитраж (в отличие от системы комиссий по вопросам профсоюзов (Trade Boards), существующих в недостаточно организованных отраслях) как предпринимателями, так и рабочими в настоящее время воспринимается с большим недоверием. Ввести его одним махом при подобном всеобщем настрое было бы и непрактично, и неумно. Конечно, общественное мнение может измениться, и в будущем люди станут благосклонно воспринимать то, что сейчас отвергают; сейчас же, что бы ни говорилось об абстрактных достоинствах обсуждаемого закона, введение принудительного арбитража в Великобритании — политика нереальная в любой отрасли промышленности. Частичное его применение во время войны еще не говорит о том, что это удовлетворительный способ избежать забастовок; например, законы о снабжении в военное время применялись 33 месяца, и их нарушили около 1,5 млн. рабочих¹⁷. В мирное же время, когда требование соблюдать национальные интересы значительно слабее, такого рода законодательство будет встречено с еще меньшим пониманием, а следовательно, будет иметь меньший успех¹⁸.

¹⁶ State Experiments in Australia, p. 168.

¹⁷ См.: Montgomery. British and Continental Labour Policy, p. 345.

¹⁸ См.: The Report on Conciliation and Arbitration to the Ministry of Reconstruction, [Cd. 9099], 1918, Part 2.

Глава VI

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ НА ПОНЯТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО МИРА

§ 1. Все, о чем шла речь в предшествующих главах, сослужило бы хорошую службу при решении сложных практических проблем. Но с экономической точки зрения интересно копнуть глубже и рассмотреть шире некоторые так или иначе возникающие вопросы. С аналитической точки зрения разногласия между профсоюзом рабочих и ассоциацией предпринимателей весьма сходны с разногласиями между двумя государствами. Если разногласия касаются общих условий труда, систем оплаты, продолжительности рабочего дня или разграничения работ, то наблюдается совершенная аналогия. Если же они касаются заработной платы, то различие существенно. Разногласия между государствами связаны с чем-то *вещественным*, разногласия по поводу заработной платы — с *расценкой*. Если стороны торгуются о вещи, то очевидно, что, чем больше одна сторона сможет потребовать от другой, тем больше преимуществ она получит. При переговорах же о ставке заработной платы, в ходе которых количество продаваемого не включено в условия сделки, все совершенно иначе. В определенный момент дальнейшее ее увеличение вопреки мнению противной стороны приведет к такому количественному сокращению предложения товаров, что (как это ни парадоксально) сторона, требующая увеличения заработной платы, будет проигрывать, требуя дальнейшего улучшения выговариваемых условий. Таким образом, если дело связано со ставкой заработной платы, в ее величине определяются верхний и нижний пределы, при выходе за которые ни одна из сторон не будет получать выгоды; в то же время переговоры сторон относительно «вещного» таких пределов не предполагают.

§ 2. Возможно, что со стороны как рабочих, так и предпринимателей соперничество ведется совершенно свободно; при этом результатом переговоров о заработной плате служит установление единственной определенной ставки, которая основана на взаимных требованиях сторон*. Если тот или иной рабочий требует от того или иного предпринимателя большей платы, то предприниматель откажется взять этого рабочего и примет другого; если же какой-либо предприниматель предлагает ставку, меньшую договорной, какому-либо рабочему, то последний откажется работать на этого предпринимателя и предложит свои услуги другому. В случае же, когда ставки заработной платы установлены не посредством свободной конкуренции, а путем переговоров между ассоциацией рабочих, с одной стороны, и ассоциацией предпринимателей — с другой, то их нельзя считать окончательно установившимся на определенном уровне. Напротив, в отношении величины ставок существует *диапазон неопределенности* (*a range of indeterminateness*). Ассоциация рабочих предпочтет, чтобы ставки заработной платы были несколько выше, чем те, что устанавливаются под воздействием конкуренции, ассоциация же предпринимателей пожелает, чтобы они были ниже. Учитывая, что увеличение заработной платы уменьшит возможности найма рабочей силы, можно предположить существование некоей определенной максимальной ставки, дальнейшего увеличения сверх которой не захочет ассоциация рабочих; и что снижение заработной платы уменьшит возможности привлечения рабочей силы, а это приведет к установлению какого-то минимального уровня ставок, дальнейшего снижения за пределы которого не захочет ассоциация предпринимателей. Диапазон неоп-

* Обсуждение автором вопросов найма особенно наглядно свидетельствует о вульгарно-апологетическом характере буржуазной политической экономики. А. Пигу совершенно не замечает фундаментальных основ отношений найма в буржуазном обществе, связанных с принципиально различным отношением участников «торга» к средствам производства; из его поля зрения начисто «выпали» важнейшие моменты, характеризующие способ соединения рабочей силы со средствами производства, который обусловлен господством частнокапиталистической собственности. Подробно все эти вопросы разбираются во вступительной статье к данной книге — см. А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, т. I. М., «Прогресс», 1984. — *Приж. ред.*

ределенности как раз и охватывает ставки заработной платы в пределах этих границ. Допустим, что они выражаются величинами в 40 и 30 шиллингов. Отклонение ставок от этих значений в том или ином направлении приведет к тому, что обе стороны будут стремиться вернуть их в пределы данного диапазона. Поэтому соглашение сторон по поводу любой ставки заработной платы за этими пределами невозможно. Если и принимается то или иное решение, оно обязательно подразумевает ставку, выбранную «внутри» диапазона. Величина же последнего тем больше, чем меньше эластичность спроса на рабочую силу со стороны предпринимателей и чем меньше эластичность спроса на работу у этих предпринимателей со стороны рабочих.

§ 3. Решая вопрос о том, какую политику проводить, ассоциация рабочих прикинет, во что обойдется ей борьба за более высокую заработную плату и какими будут условия труда, которых она добьется в конце концов. Взвесив все это, рабочие остановятся на определенном минимуме заработной платы, который стоит (при необходимости) принять, отказавшись от борьбы. Такая ставка заработной платы и станет их, так сказать, «твердой границей» (sticking point) величины заработной платы. Если рабочие считают, что борьба обойдется им довольно дорого и что они мало чего добьются по ее завершении, «граничная» ставка будет низкой. Она может быть намного меньше 30 шиллингов, которые мы полагали нижним пределом диапазона неопределенности. Если же рабочие считают, что борьба обойдется им совсем недорого (или сам процесс борьбы даст им преимущества) и что они добьются хороших условий труда по завершении этой борьбы, то «граница» окажется высокой. Она может достичь (но никак не превысить) 40 шиллингов — величины, которая служит высшим пределом диапазона неопределенности. Итак, «твердой границей» для заработной платы рабочих может быть (в зависимости от обстоятельств) любая ставка заработной платы ниже 40 шиллингов. С помощью таких же рассуждений можно показать, что «твердой границей» заработной платы с точки зрения предпринимателей (также в зависимости от обстоятельств) может быть любая ставка заработной платы выше 30 шиллингов. Когда «граница» с точки зрения рабочих ниже «границы» с точки зрения предпринимате-

лей, диапазон ставок заработной платы между двумя «границами» будет представлять собой (при некоторых оговорках) *диапазон осуществимых сделок* (a range of practicable bargains). Таким образом, если рабочие предпочли бы получать по 32 шиллинга без борьбы, а предприниматели — платить по 37 шиллингов без борьбы, этот диапазон будет охватывать все ставки от 32 до 37 шиллингов. Однако если «твердая граница», предлагаемая рабочими, выше «границы» предпринимателей (рабочие, например, потребовали бы не меньше чем по 35 шиллингов, отказавшись от борьбы, а предприниматели предложили бы не больше чем по 33 шиллинга без борьбы), то диапазона осуществимых сделок не существует и бесполезно пытаться в данном случае достичь соглашения между сторонами без борьбы.

§ 4. При условии, что предположения обеих сторон относительно исхода борьбы и устанавливаемой в результате этой борьбы ставки заработной платы одинаковы, а также при условии, что каждая из сторон считает процесс борьбы идущим ей на пользу, «твердая граница» с точки зрения рабочих *должна быть ниже* «границы» для предпринимателей, а потому непременно существует некий диапазон осуществимых сделок. Он, однако, не обязательно существует, если рабочие ожидают установления в результате борьбы более высокой ставки заработной платы, чем предполагают предприниматели, даже если каждая из сторон ожидает, что борьба будет стоить ей издержек. Если же одна из сторон полагает, что борьба действительно принесет ей пользу (так сказать, отрицательные издержки), то диапазона осуществимых сделок также может не быть, хотя рабочие и предприниматели ожидают одинакового исхода борьбы.

§ 5. В связи со сказанным следует добавить, что отрицательные издержки борьбы для сторон отнюдь не являются (как это могло бы показаться на первый взгляд) «математической фикцией». Если говорить о предпринимателях, то такого рода издержки легко обнаружить в том случае, когда спрос на их товар весьма неэластичен, и они имеют во время конфликта большие запасы этого товара. Так, иногда утверждают, что владельцы угольных шахт в результате конфликта с рабочими получают возможность «расчистить свои запасы, распродав их по недоступным ценам, и отложить выполнение условий своих

контрактов, пользуясь оговоркой о забастовках»¹. Предприниматели могут ожидать для себя отрицательных издержек от борьбы, если у них есть причины полагать, что, ускоряя конфликт в период плохой конъюнктуры рынка, они смогут оградить себя от конфликта во времена его хорошей конъюнктуры². С точки зрения рабочих, отрицательные издержки борьбы (на ранних этапах промышленной организации) — также распространенное явление. Ведь в этот период их помыслы направлены не столько на получение повышенной заработной платы, сколько на завоевание уважительного отношения к их профсоюзу и большей готовности предпринимателей проявлять такое отношение к ним в будущем. Действительной целью конфликта может служить сплочение самого профсоюза и привлечение не входящих в него рабочих. Если конфликт развязан с подобной целью, то отрицательные издержки борьбы выразятся при сопоставлении положительных результатов, полученных при достижении данной цели в ходе борьбы, с ожидаемыми материальными потерями. В подобных обстоятельствах рядовые члены профсоюза могут проголосовать за продолжение борьбы, даже если они ожидают проигрыша и тяжелых невзгод в ходе борьбы. Отрицательные издержки борьбы сторон, однако, скорее, исключение. Как правило, обе стороны ожидают от реального конфликта убытки.

§ 6. Остановимся теперь на условии, о котором упоминалось в § 3. Поскольку значение «границы» с точки зрения рабочих может быть несколько ниже максимальной точки, входящей в диапазон неопределенности, то оно может быть и меньше самой низкой точки этого диапазона. Точно так же «твердая граница» с точки зрения предпринимателей может располагаться выше максимальной точки диапазона неопределенности. Так, при диапазоне неопределенности 30—40 шиллингов мы могли бы иметь «границу» для рабочих 25 шиллингов, а для предпринимателей — 48 шиллингов. При подобных обстоятельствах диапазон осуществимых сделок не охватывает «пограничные» точки, поскольку никакие сделки не осуществимы за пределами диапазона неопределенности. И хотя

¹ Political Science Quarterly, vol. XII, p. 426.

² См.: Chapman. The Lancashire Cotton Industry, p. 211.

одна из сторон может согласиться на данную величину заработной платы, отказываясь от дальнейшей борьбы, другая сторона окажется несогласной. В конечном счете напрасны попытки ввести любые ставки заработной платы, расположенные выше «твердой границы» для рабочих, и любые ее ставки, расположенные ниже «твердой границы» предпринимателей, т. е. ставки вне диапазона неопределенности. *Диапазон осуществимых сделок*, т. е. набор ставок заработной платы, установление которых для обеих сторон предпочтительнее, чем борьба, включает ставки (если таковые существуют), расположенные по нашей шкале выше «границы» для рабочих, но ниже «границы» для предпринимателей; в то же время они должны находиться в пределах диапазона неопределенности. Это замечание важно для практических выводов, к которым мы переходим.

§ 7. Границы диапазона неопределенности определяются, как говорилось в § 2, величиной эластичности взаимных потребностей сторон. В рамках данного анализа их можно считать постоянными. Границы же диапазона осуществимых сделок в любом случае не могут выйти за установленные таким образом пределы. В этих пределах диапазон осуществимых сделок увеличивается под воздействием всех тех факторов, которые перемещают «границу» с точки зрения рабочих вниз, а «границу» с точки зрения предпринимателей — вверх. «Граница» для рабочих понижается благодаря всякому увеличению ожидаемых издержек, связанных с конфликтом. Так же и для предпринимателей «граница» повышается с ростом ожидаемых ими в случае конфликта издержек. Сам по себе рост влияния ассоциации рабочих может как понизить уровень ожидаемых издержек для рабочих, так и повысить его для предпринимателей. Следовательно, тем самым может, вероятно, произойти сдвиг вверх обеих «границ», хотя трудно сказать, увеличится ли разрыв между ними. Рост влияния ассоциации предпринимателей (аналогично предыдущему случаю) приведет к смещению обеих «границ» вниз. На практике, поскольку развитие одной из конкурирующих ассоциаций, несомненно, приводит к развитию другой ассоциации, будет наблюдаться рост влияния обеих, что вызовет увеличение ожидаемых обеими сторонами расходов в ходе конфликта. Это означает понижение «границы» с точки зрения рабочих и в

то же время повышение «границы» с точки зрения предпринимателей. Поэтому внутри зоны неопределенности границы диапазона осуществимых сделок будут расширяться, а если такого диапазона не было, то он может возникнуть. О такой тенденции свидетельствует практика как межстрановых, так и промышленных переговоров. Если улаживание политических конфликтов с помощью военных средств означает мировую войну, в которую вовлекаются могущественные союзы с обеих сторон, то огромные вероятные расходы на ведение борьбы дают основания полагать (в случае, когда предметом разногласий являются вопросы не столь уже большой важности), что некоторый диапазон осуществимых сделок существует. Точно так же при условии, что организации рабочих и предпринимателей какой-то отрасли промышленности сформированы повсеместно, а не на отдельных предприятиях (поэтому, случись забастовка или локаут, они приняли бы национальные масштабы), вопрос, касающийся, скажем, заработной платы в отдельном небольшом округе, для которого прежде, может быть, и не существовало диапазона осуществимых сделок, может оказаться не столь уж неразрешимым. Анализируя положение дел на сегодняшний день, когда государства и промышленные ассоциации обладают огромной силой, мы можем твердо сказать, что все незначительные спорные вопросы и разногласия будут иметь широкий диапазон осуществимых сделок. Всегда есть множество решений, скажем, вопроса о политическом статусе отдаленной африканской деревушки или вопроса о применении на той или иной шахте общего соглашения о заработной плате между шахтовладельцами и шахтерами, причем каждое из этих решений было бы выгоднее для спорящих сторон, чем участие в конфликте. Когда же предметом спора служит очень важный вопрос, например о владении богатой и обширной территорией или о введении единой ставки заработной платы по целой отрасли, то уже нельзя уверенно предполагать, что диапазон осуществимых сделок существует.

§ 8. Коль скоро два государства или две ассоциации, представляющие соответственно нанимателей и нанимаемых, договорились не начинать борьбы, а решить вопрос с помощью третейского судьи, они должны быть готовы нести реальные убытки, как моральные, так и материаль-

ные (из-за возможной потери поддержки со стороны), если та или иная сторона нарушит соглашение. Эти убытки — дополнение к тем прямым расходам, которые неизбежны в случае конфликта, вне зависимости от того, существует арбитражное соглашение или нет. Заключение такого соглашения увеличивает потери от «войны» для обеих сторон и приводит к появлению в рамках диапазона неопределенности диапазона осуществимых сделок (а если он уже существовал, то к его расширению). При этом рабочие, которые при отсутствии соглашения предпочли бы бороться, а не соглашаться на 32 шиллинга, могут (учитывая, что есть соглашение) остаться на работе, хотя арбитражем и принято решение о выплате по 31 шиллингу; предприниматели же, которые бы объявили локаут при требовании рабочих получать 35 шиллингов, сейчас могут согласиться и на 36.

§ 9. Когда арбитраж носит добровольный характер, согласие сторон на арбитраж означает, что каждая из них (при обстоятельствах, рассмотренных выше) осознает риск согласиться на менее выгодную ставку, чем та худшая ставка, которую они приняли бы без борьбы, не соглашаясь на арбитраж. Это соображение не мешает сторонам пойти на такой риск, если каждая из них считает, что неизбежной опасности понести потери при этом будет противостоять соответствующая возможность выиграть. Однако нельзя быть уверенными в выигрыше. При условии, что низшее значение диапазона практических сделок уже совпадает с низшим значением диапазона неопределенности, заключение арбитражного соглашения может привести к расширению диапазона осуществимых сделок в направлении, невыгодном для предпринимателей, но выгодном для рабочих. При таких обстоятельствах предприниматели не захотят заключать соглашение об арбитраже. То же самое можно сказать и о рабочих в ситуации прямо противоположной. Однако, при условии, что заключение соглашения об арбитраже оставляет диапазон осуществимых сделок в границах диапазона неопределенности, шансы обеих сторон получить выгоду и понести потери будут сбалансированы; следовательно, обе стороны, вероятно, захотят подписать такое соглашение, несмотря на опасность больших потерь, чем потери, связанные с борьбой.

§ 10. Этим дело не исчерпывается. Если бы было воз-

возможным такое добровольное соглашение об арбитраже, по условиям которого арбитр не мог бы принять решение о величине заработной платы, выходящей за рамки диапазона осуществимых сделок (последний устанавливается под влиянием как общих хозяйственных условий, так и наличия самого соглашения), то к сказанному, действительно, нечего было бы и добавлять. Однако подобного рода пункт в соглашении крайне трудно с пользой применить на практике. Даже в том случае, когда арбитраж разбирает только один спорный вопрос, стороны вряд ли согласятся сообщить заранее арбитру о том, каковы их «твердые границы», и требовать «не заходить» за них. Если же обсуждается генеральный договор об арбитраже для рассмотрения будущих разногласий, то трудностей еще больше. Когда, однако, такой пункт не предусматривается в договоре, каждая из сторон будет опасаться, что арбитр может вынести (несмотря на согласие сторон) решение, настолько неблагоприятное для нее, что она будет готова бороться против этого решения, нанося тем самым ущерб своей репутации. С точки зрения одной из сторон, такая опасность ничуть не уменьшается от сознания того, что и противная сторона может попасть в подобное положение при вынесении арбитром решения противоположного характера. В конечном счете обе стороны будут стремиться обращаться к арбитру по поводу только тех разногласий, по которым, как они с уверенностью полагают, судья вынесет решение, учитывающее «твердые границы» в заработной плате обеих сторон. Поэтому и при заключении международных договоров государства нередко оставляют за собой право не выносить на арбитражное рассмотрение вопросы, касающиеся их «жизненных интересов» или «национального достоинства». Так, в нескольких вариантах планов деятельности Лиги наций проводилось различие между конфликтами, «подлежащими рассмотрению суда» (их следует передавать в суд, решения которого Лига будет проводить в жизнь), и конфликтами, не подлежащими рассмотрению суда (их должен рассматривать особый совет, уполномоченный давать не обязательные для исполнения рекомендации). То же самое происходит и в промышленности: предприниматели и рабочие, как правило, согласны передавать на рассмотрение арбитража второстепенные вопросы или разногласия по поводу толкования договора, однако они

колеблются, если разногласия возникают по поводу главного вопроса — ставок заработной платы.

§ 11. Нежелание спорящих сторон добровольно идти на заключение всеобъемлющих соглашений об арбитраже послужило решающим фактором, определившим необходимость государственного вмешательства. Обязательная передача сторонами спорных вопросов на рассмотрение органа, уполномоченного выносить рекомендации, но не приводить рекомендуемые меры в исполнение (это предусмотрено, например, канадским законом о расследовании конфликтов в промышленности), приводит (с учетом перечисленных выше условий) к расширению диапазона осуществимых сделок, ведь к издержкам, которые стороны несут в ходе борьбы, добавляется отрицательная реакция общественности на их отказ следовать рекомендациям беспристрастных органов власти. Это в некоторых случаях *может* привести к установлению диапазона осуществимых сделок там, где иначе его бы не существовало. Канадская законодательная система аналогична в этом отношении механизму улаживания споров между различными странами, в соответствии с которым разногласия должны передаваться на рассмотрение Согласительному совету до того, как «войну» санкционирует Лига наций. Законы, предусматривающие как передачу споров на рассмотрение арбитража, так и обязательность согласия с его решением под угрозой судебного наказания, окажут еще более заметное влияние на формирование диапазона осуществимых сделок и расширение его границ в обоих направлениях, поскольку борьба окажется сопряженной с еще большими потерями для сторон, а успех упорствующей стороны станет менее вероятным.

§ 12. Теперь необходимо выяснить, каково значение полученных нами результатов с точки зрения установления в будущем промышленного мира. Было показано, что в условиях, когда диапазона осуществимых сделок не существует, решить спорный вопрос без конфликта нельзя. Но несправедливо утверждать, что если такой диапазон существует, то спор *обязательно* разрешится мирно. Это было бы совершенно неверно. Существование диапазона осуществимых сделок позволяет предположить, что есть ряд возможных решений спора (касается ли он вопросов территории, заработной платы или других), которые предпочли бы принять обе стороны, вместо того чтобы

вступать в конфликт. Каждая из сторон, естественно, хотела бы вести дело, находясь в лучших условиях, и почти ничего не знает о том, удовлетворение каких требований другая сторона предпочтет участию в борьбе. Так, можно предположить, что профсоюз решил начать борьбу, не соглашаясь на заработную плату ниже 30 шиллингов, а соответствующая ассоциация предпринимателей приняла решение бороться, но не соглашаясь на заработную плату выше 35 шиллингов. В этом случае существует диапазон осуществимых сделок, включающий все ставки от 30 до 35 шиллингов. Но даже если рабочие знают, что «твердая граница» предпринимателей составляет 35 шиллингов, а предприниматели знают, что 30 шиллингов — это «твердая граница» рабочих, все-таки возникает конфликт по поводу того, какова же будет ставка зарплаты — действительная точка в этом диапазоне. Каждая из сторон старается заставить другую приблизиться к своей «границе». Предприниматели могут думать, что если они достаточно твердо скажут: «Ни пенни больше 31 шиллинга», — то рабочие сдадутся. Рабочие же могут думать, что если они будут настаивать на 34 шиллингах, то сдадутся предприниматели. А в результате обе стороны могут оказаться жертвами собственных заблуждений и вступить в борьбу, причина которой, как они знают, не стоит того. В подобных обстоятельствах возможностей для сторон избежать конфликт тем больше, чем сердечнее отношения между ними и чем лучше действует механизм проведения дружеских переговоров. Таким образом, если в дело готов вмешаться Согласительный совет, а при неудаче такого вмешательства приемлемый, с точки зрения обеих сторон, посредник готов оказать содействие, то вероятность мирно разрешить спор немного увеличивается. Когда же в конце концов в дело вмешивается третейский судья, эта вероятность растет еще больше. Ведь если он выносит решение, соответствующее границам диапазона осуществимых сделок, то у каждой из сторон не будет стимула начинать борьбу, не соглашаясь на принятие этого решения. Та или иная сторона может, конечно, подумать о том, что стоило бы попробовать обмануть противника, надеясь изменить решение в ходе дальнейших переговоров. Но если решение вынесено, то на ее поведении будет сказываться моральный фактор (особенно в случае, когда арбитражному рас-

смотрению спорного вопроса не противились обе стороны); в таких условиях данная сторона вряд ли будет противиться принятию решения и начнет борьбу, если только предлагаемая ставка заработной платы не лежит за пределами ее «границы», иначе говоря, за пределами диапазона осуществимых сделок. Чем шире диапазон осуществимых сделок, тем больше вероятность того, что выносимое третейским судьей решение «попадет» в его границы. Из приведенных рассуждений следует, что если спорящие стороны прибегают к арбитражу, то вероятность мирного разрешения спорных вопросов намного выше, когда диапазон осуществимых сделок широк, а не узок. Этот вывод не относится, однако, к случаям, когда споры улаживаются путем переговоров. Наоборот, чем шире диапазон осуществимых сделок, тем большими возможностями обмануть друг друга располагают обе стороны; и здесь напрашиваются прямо противоположные выводы.

§ 13. Из сказанного ясно видно, что необходимость в третейском судье возникает (как иногда считают) не только вследствие неосведомленности спорящих сторон и что его функция состоит не только в том, чтобы «просто узнать, какую цену спорщики должны были бы заплатить при естественном ходе событий»³. Шульце-Гевернитц, который придерживается подобной точки зрения, полагает, что «взаимная проба сил, служащая выражением спора, могла бы достаточно успешно осуществляться и интеллектуальными методами, точно так же как мы измеряем давление пара с помощью специального манометра, вместо того чтобы судить о нем по силе взрыва котла»⁴. Использование этого аргумента приводит к выводу о том, что диапазон осуществимых сделок (при условии, что все необходимые факты известны обеим сторонам) должен обязательно свести к единственной точке, представляющей собой ставку заработной платы, равную той, которая была бы установлена в результате борьбы сторон. Однако, как уже мы видели, это неверно. Действительно, третейский судья (если он хочет добиться в своем деле успеха) должен действовать как толкователь, а не как «ревизор» экономических тенденций в том смыс-

³ Schultze-Gaevernitz. Social Peace, p. 192.

⁴ Ibid, p. 136.

ле, что он должен выбрать решение, лежащее в границах диапазона осуществимых сделок, — диапазона (об этом следует помнить!), который по-видимому, расширяется благодаря назначению арбитра. Верно и то, что, если все необходимые факты известны обеим сторонам, ставка заработной платы, которая была бы установлена в результате борьбы сторон, обязательно выражалась бы точкой, лежащей в границах этого диапазона. Но неверно, что эта ставка — единственная из присутствующих в решении судьи, на которую ведущие тяжбу стороны готовы согласиться. Диапазон осуществимых сделок не ограничивается этой точкой, за исключением случая, когда сторонам известны все необходимые факты и, кроме того, издержки, которые они предполагают понести в ходе борьбы, совершенно их не страшат⁵.

⁵ Математическое обоснование вопросов, затронутых в настоящей главе, можно найти в: A. Pigou, Principles and Methods of Industrial Peace, Appendix A.

Глава VII

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОЧЕГО ДНЯ

§ 1. Следующий вопрос, который мы рассмотрим, касается связи между экономическим благосостоянием, определяемым с помощью размера национального дивиденда, и продолжительностью рабочего дня. В этом разделе не будет обсуждаться эффект введения усовершенствованных систем посменной работы, когда даже при определенной продолжительности рабочего дня время использования принадлежащего предпринимателям оборудования увеличивается и потому уменьшается количество оборудования, необходимое для производства данного объема продукции. Тем самым становится ясно, что начиная с определенного момента продолжительность рабочего дня сверх принятого в той или иной отрасли уровня привела бы (изматывая рабочих) в конечном счете к уменьшению, а не к увеличению национального дивиденда. Физиологи учат, что после известной работы с заданной интенсивностью организму требуется определенный период для отдыха, чтобы вернуться в рабочее состояние, и что с увеличением продолжительности рабочего дня этот период увеличивается еще быстрее. Если мы не получаем достаточного отдыха, способности наши все больше притупляются. Усиленное питание, доступное вследствие роста дохода, плохо усваивается и приносит мало пользы. «Усталость настолько сужает рамки восприятия, что образование уже бывает не в образование, развлечение не в развлечения и отдых не в отдых»¹. Более того, производительности, кроме этого прямого ущерба, наносится еще и косвенный, если человеку в результате изнеможения приходится прибегать к стимуляторам или к нездоровым формам возбуждения². Получается, что вы-

¹ Goldmark. *Fatigue and Efficiency*, p. 284.

² См.: Chapman. *Hours of Labour*. — *Economic Journal*, 1909, p. 360.

пуск продукции снижается вследствие как потери времени из-за невыходов на работу и опозданий, так и меньших энергии и прилежания во время работы. Разумеется, та точная граница продолжительности рабочего дня, превышение которой повлекло бы за собой снижение национального дохода, изменяется в зависимости от климатических условий конкретной страны. В странах с очень жарким климатом более производительной может быть сравнительно неинтенсивная работа, но занимающая больше времени, а в странах с холодным климатом, где потребляют другую пищу, — работа более интенсивная, но занимающая меньше времени³. Продолжительность рабочего дня зависит также от категории работников. Рабочий день детей и женщин (особенно женщин, которые, кроме работы на предприятии, должны вести домашнее хозяйство) может быть меньшей продолжительности, чем рабочий день взрослых мужчин. Увеличение свободного времени детей и женщин дает большую отдачу: у детей — для здорового сна и игр, у женщин — для лучшего ведения хозяйства⁴. С точки зрения продолжительности рабочего дня важен и характер выполняемой работы. Длительные тяжелые физические нагрузки, а также высокое умственное или нервное напряжение работников заметнее сказываются на производительности, чем продолжительная работа, не требующая особой внимательности. При этом рабочие, хорошо зарабатывающие, будут лучше питаться, а потому и выдержат большую нагрузку, чем бедняки. Производительность зависит также от того, каким образом рабочие проводят свое свободное время: проматывают заработки, усердно трудятся в собственном саду или действительно отдыхают. Важно, кроме того, ведет ли уменьшение продолжительности рабочего дня к интенсификации труда работников (а в результате — к переутомлению их в рабочее время). Это в свою очередь зависит от разных причин: какова оплата труда — сдельная или повременная; можно ли ускорить темп работ с помощью новых приемов либо только за счет дополнительного напряжения работников; установлены ли перерывы для отдыха на основе тщательного изучения эф-

³ См.: Gini. Report.

⁴ См., A. Marshall. Report to the League on Raw Materials and Foodstuffs, 1922, p. 41.

фективной организации трудового процесса⁵. Из подобных соображений видно, что нельзя сделать какие-либо общие выводы относительно соотношения продолжительности рабочего дня и национального дивиденда. Это соотношение различно для разных категорий рабочих и видов работ. «Если производительность определяется в основном состоянием техники, то потери (вследствие продолжительного рабочего дня) могут быть небольшими. Если же она зависит главным образом от рабочих, эти потери будут огромны. Чисто механическую работу может иногда достаточно успешно выполнять и усталый человек. Квалифицированная же работа, требующая рассудительности и осторожности, нуждается в свежести и бодрости исполнителя»⁶. Следует помнить, однако, что даже обращение с полностью автоматической машиной предполагает большую или меньшую квалификацию и мастерство работника и что количество машин, контроль за которыми может быть доверен отдохнувшему рабочему, больше того, что можно доверить рабочему утомленному⁷. Главное все-таки состоит в том, что в каждой отдельной отрасли, для каждой категории рабочих существует *некая* граница продолжительности рабочего дня, превышение которой отрицательно сказалось бы на величине национального дивиденда. Согласно результатам детального официального обследования в 1916 г. условий труда рабочих на оборонных предприятиях, продолжительность рабочего дня, обеспечивающая наивысшую производительность, равнялась: для мужчин, занятых «очень тяжелой» работой, — около 56 ч в неделю; для мужчин, занятых «тяжелой» работой, — около 60 ч; для мужчин, занятых «легкой» работой, — около 70 ч; для женщин, занятых «умеренно тяжелой» работой, — 56 ч и для женщин, занятых «легкой» работой, — 60 ч⁸. Однако следует помнить, подчеркивали проводившие обследование, что эти *данные* относятся только к тем рабочим, которые хо-

⁵ О последствиях для производительности начала работы до завтрака см. [Cd. 8511], p. 58 et seq. В этом докладе делается вывод о том, что с точки зрения общей производительности занятым некоторыми видами труда по производству военного снаряжения нельзя разрешать начинать работу до завтрака.

⁶ Second Interim Report on Industrial Fatigue [Cd. 8335], p. 50.

⁷ См.: Leveku l m e. The Six Hour Day, p. 21.

⁸ Health of Munition Workers. Memorandum, № 12 [Cd.8344], p. 9.

тели и не боялись работать с напряжением. «Таким образом, наиболее подходящая продолжительность рабочего дня в мирное время в любом случае значительно меньше, чем предполагалось выше»⁹.

§ 2. *Prima facie* может показаться, что этот вывод имеет больше научную, чем практическую ценность, поскольку собственным интересам предпринимателей и рабочих не соответствует установление слишком продолжительного рабочего дня. Но множество примеров из практики противоречит такому оптимистическому выводу и говорит о том, что из-за частнособственнических интересов здесь допускаются серьезные ошибки. Для доказательства нет необходимости обращаться к истории формирования бесчеловечной фабричной системы на раннем этапе. Совсем недавно д-р Аббе с предприятий Цейса, проведя ряд опытов, подтвердил, что $\frac{3}{4}$ промышленных рабочих могли бы производить больший в абсолютном выражении продукт (а не просто больший продукт в час), если бы работали регулярно 8—9 ч в день, чем при нерегулярной работе более длительное время¹⁰. На своих собственных предприятиях для 253 видов работ он обнаружил, что производительность труда работников была на 4% выше, если они работали по 9 ч ежедневно, чем при работе по 10 ч; при этом использовалось одно и то же оборудование¹¹. Подобные наблюдения были зафиксированы в различных отраслях промышленности как до войны, так и во время нее¹². Даже самые тщательные эксперименты в этой области не позволяют сделать вполне достоверные выводы. Картина при этом искажается из-за действия следующих факторов: 1) дополнительная выработка в час может быть следствием временной неожиданной «вспышки» энергии работника, а не результатом реального увеличения производительности его труда; 2) сокращение продолжительности рабочего дня может

⁹ Ibid., p. 10.

¹⁰ Conrad. Handwörterbuch der Staatswissenschaften, vol. I, p. 1214.

¹¹ Report of the Labour Association. Special Committee on Hours of Labour in Continuous Industries, p. 10.

¹² По поводу полезной дискуссии о том, как избежать ошибок в конкретном исследовании взаимосвязи между количеством рабочих часов и производительностью, см.: Sargent Florence. Use of Factory Statistics in Investigation of Industrial Fatigue.

сопровождаться улучшением организации производства, например введением трех смен вместо двух, когда использование оборудования увеличивается, скажем, с 15 до 24 ч в сутки, и, наконец, 3) эксперимент по сокращению продолжительности рабочего дня может проводиться с участием рабочих более высокой квалификации, чем тех, кто занимался этой работой прежде. Однако, несмотря на эти и другие трудности, факты красноречиво говорят о том, что зачастую рабочий день значительно длиннее, чем этого требуют интересы увеличения национального дивиденда. И, кроме того, подобные эксперименты не позволяют выявить того отдаленного действия, которое может оказать сокращение продолжительности рабочего дня на продление активной жизни рабочих.

§ 3. На первый взгляд трудно понять, что же служит причиной такого положения вещей, когда интересам как рабочих, так и предпринимателей, казалось бы, противоречит продолжительность рабочего дня, большая, чем та, которая обеспечивает наивысшую производительность. Очевидный парадокс объясняется, однако, просто. Во-первых, рассматривая вопрос о том, на сколько часов ежедневно можно согласиться работать, рабочие нередко не принимают во внимание ущерб, который может быть нанесен их «продуктивности» излишне продолжительным рабочим днем. Их неумение смотреть в будущее соответствует неспособности представителей всех слоев общества предвидеть, что же произойдет *в них* самих, в отличие от того, что произойдет с ними. Во-вторых, предприниматели часто также не могут понять, что меньшая продолжительность рабочего дня стимулировала бы производительность рабочих и была бы в их собственных интересах. В-третьих (и это принципиально важно), если не считать компаний, практически монополизировавших отдельные отрасли промышленности и потому стремящихся сохранить занятых у себя рабочих, отсутствие прочных контактов между отдельными предпринимателями и их рабочими делает удлинение рабочего дня выгодным для предпринимателей в большей степени, чем в конечном счете для производства в целом. Эту точку зрения подтверждают некоторые замечания предпринимателя, который успешно применял многие способы, стремясь обеспечить благосостояние своих рабочих.

«Предприниматель, как таковой, — говорил он, — прежде всего не заинтересован в том, чтобы поддерживать в отличном состоянии своих рабочих. Что ему нужно, так это в достаточном количестве предложение квалифицированного труда для удовлетворения своих сегодняшних потребностей; хотя в конечном счете это предложение уменьшится (если только по всей стране не будет учитываться «изнашивание» рабочих и необходимость стимулировать их производительность), предприниматель не сможет при существующей системе конкуренции заглядывать слишком далеко. Он может действовать вместе с другими предпринимателями, но не «опережая» их много. Поэтому, поскольку интересы предпринимателя носят «сиюминутный и ограниченный», а не «отдаленный и общий» характер, его экономические взгляды резко противостоят взглядам нации в целом»¹³. Такая характеристика интересов предпринимателя как сиюминутных, а не общих весьма важна по следующей причине. Там, где мобильность рабочих незначительна и организация их в профсоюзы слаба, где поэтому (как будет показано ниже, когда мы подойдем к обсуждению «несправедливой» заработной платы) в переговорах между предпринимателями и рабочими существует некий диапазон неопределенности, позиция предпринимателей при обсуждении продолжительности рабочего дня более твердая, чем при обсуждении размера заработной платы. Дело в том, что рабочий, желающий получать больше, должен лишь повысить свой авторитет, тогда как «по техническим причинам» невозможно предоставить ему какие-то уступки в отношении продолжительности рабочего дня; такие уступки могли бы быть лишь общего характера и потому на них идут крайне неохотно. Более того, если предпринимателю удастся платить своим рабочим пониженную заработную плату, то нищета, на которую он обрекает рабочих, заставляет их охотно отрабатывать большее количество времени. Следовательно, если рабочие подвергаются эксплуатации, это почти наверняка скажется на удлинении рабочего дня, которое вряд ли благотворно повлияет на размер национального дивиденда. Подобное влияние будет отрицательным повсеместно, особенно же удлинение рабочего дня скажется

¹³ См.: P r o u d. Welfare Work, p. 50—51.

на женщинах и подростках, производительность труда которых на протяжении всей их жизни будет ниже от перенапряжения в молодости.

§ 4. Далее, исследуя данный вопрос, было бы неправильным ставить во главу угла воздействие удлинения рабочего дня на национальный дивиденд. Ведь, вообще говоря, рабочий день, продолжительность которого соответствует необходимости максимизировать выпуск продукции в долгосрочном аспекте, при существующем распределении богатства между рабочими и другими категориями населения не является рабочим днем необходимой с точки зрения экономического благосостояния продолжительности. Обеспечить экономическое благосостояние возможно, когда установлен рабочий день такой продолжительности, что заработная плата за последний час (когда в расчет принимается тот факт, что каждый лишний отработанный час уменьшает для рабочих возможность получать удовольствие от того, что они могли бы купить на заработанные деньги) компенсирует рабочим те неприятные ощущения, которые связаны с удлинением рабочего дня. Можно предположить, что продолжительность рабочего дня, удовлетворяющая этому условию, значительно меньше, чем продолжительность рабочего дня, обеспечивающая максимальный объем выпускаемой продукции (даже в долгосрочной перспективе). Следовательно, как мы уже показали, переплетение общеизвестных экономических сил служит причиной чрезмерного удлинения рабочего дня с точки зрения получения наивысшего национального дивиденда, в то же время *a fortiori* эти силы делают рабочий день слишком продолжительным и с точки зрения обеспечения экономического благосостояния.

§ 5. Сказанного вполне достаточно, чтобы допустить *prima facie* возможность государственного вмешательства. Однако приведенные соображения нельзя считать основательными даже при рассмотрении плохо организованных отраслей промышленности, в которых опасность эксплуатации предпринимателями рабочих не встречает противодействия сильного профсоюза, пока не усмотрено нарушение закона. Для применения законов о заработной плате, как в дальнейшем будет показано, этот момент имеет огромную практическую важность. Допустим, есть предложение повысить заработную плату рабочих на том

основании, что это в скором времени приведет к соответствующему повышению производительности. На такое предложение могут возразить: производительность не возрастет немедленно, поэтому предприниматели попытаются уволить тех рабочих, которые уже своей работой не заслуживают той заработной платы, на которую претендуют. Против же предложения о сокращении рабочего дня такого рода возражения несостоятельны. Если почасовая оплата труда не повысилась, то сокращение продолжительности рабочего дня (при всех обстоятельствах, пока не пришло время сократить на предприятии количество единиц оборудования) делает невыгодным для предпринимателей использовать меньше рабочих, чем прежде. Следовательно, будет предоставлено достаточно времени (не так, как при повышении заработной платы) для ощутимого повышения производительности труда. Это означает, что до того, как угроза увольнения станет реальной, производительность в большинстве случаев поднимется настолько, что нейтрализует и устранил эту угрозу. Подобное соображение можно считать важным, но, конечно, не решающим. Необходимо еще посмотреть, достаточно ли компетентны правительственные органы, чтобы выработать тщательно продуманное законодательство, введение которого, как показывает анализ, желательно. Пока же база систематизированных знаний, на основе которых должна выработываться такая политика, весьма невелика, и существуют обширные области для проведения дальнейших исследований. В то же время следует согласиться с тем, что общие принципы, лежащие в основе законодательства по ограничению продолжительности рабочего дня в промышленности, вполне приемлемы. Движение за ограничение рабочего дня во всех отраслях промышленности максимум восьмью часами (за несколькими особыми исключениями), которое быстро ширилось во многих странах начиная с 1919 г., можно считать вполне оправданным с многих социальных позиций. Очень важно при этом, чтобы учитывались различные нужды различных категорий рабочих и чтобы всеобщий максимум заработной платы не превращался также и во всеобщий минимум.

§ 6. Следует рассмотреть еще один аспект этого вопроса. Ясно, что любое ограничение не должно быть абсолютно жестким; ведь если оно будет таким, то в неко-

торых случаях нельзя будет выполнить работу, когда необходимость в ее выполнении настолько неотложна, что в расчет не идут никакие косвенные последствия этого. Определенные материалы, к примеру, годны для использования только очень короткое время, и, если их вовремя не переработать, они придут в полную негодность. Пример тому — производство сока, применяемого при консервировании фруктов. Невозможность работать время от времени по несколько дополнительных часов может означать для такой отрасли полную потерю очень ценного сырья¹⁴. То же самое можно сказать и о некоторых видах ремонтных работ. Эти работы могут быть срочными в том смысле, что должны быть выполнены *немедленно* под угрозой больших потерь. Очевидно, что в подобных ситуациях необходимо разрешить некоторый отход от принятых жестких правил независимо от того, установлены они законом или регулируются коллективным договором между профсоюзом и федерацией предпринимателей. Иными словами, *иногда* следует разрешать работать некоторое время сверх принятого. Очень важно, однако, чтобы подобными уступками не злоупотребляли. Нужно четко понимать, что работа в сверхурочные часы может наносить вред здоровью работника, даже если за этим следует столь же продолжительное свободное время. «При сверхурочной работе досуг и отдых работника сокращаются, в то время как от организма требуются еще более тяжелые и длительные усилия. При этом у работника почти неизбежно нарушение обмена веществ... Труд не дает отдачи, или она значительно ниже обычной, если «эластичные» способности работника использовались сверх меры. Молодой работнице, например, нужно намного больше времени для отдыха и восстановления сил, чтобы возместить нанесенный здоровью ущерб, чем она может себе позволить. Восстановление сил в свободное время организм получает слишком поздно... После двойной работы мускулам требуется не в два, а в четыре раза больше времени для восстановления сил.

¹⁴ Однако, как указывала мисс Голдмарк, подобное соображение не может служить оправданием сверхурочной работы, что нередко наблюдается в консервной промышленности США среди тех рабочих, которые наклеивают этикетки и ставят торговую марку после закатки банок (Goldmark. Fatigue and Efficiency, p. 187).

Такая непропорционально большая продолжительность отдыха необходима и другим тканям, всему нашему организму в целом»¹⁵. «Если, отработав обычное время, человек в определенной мере устал, но продолжает работать еще (сверхурочное время), не прерываясь на отдых, то такой труд оказывает на организм большее физиологическое воздействие и истощает его больше, чем если бы такой же объем работы выполнялся отдохнувшим человеком»¹⁶. Сверхурочная работа влечет за собой столь же негативные последствия во всех отраслях, где нормальная продолжительность рабочего дня приближается к максимальной (сочетаясь с высокой производительностью труда), какие бы причины в оправдание важности такой работы ни приводились. Поэтому любые оправдания удлинению рабочего дня должны тщательно взвешиваться. При этом важно учитывать, что прямые потери, связанные с запрещением сверхурочных работ, на деле оказываются значительно меньше, чем может показаться на первый взгляд. Во-первых, если одни фирмы в какой-либо отрасли перегружены, в то время как другим не хватает заказов, то запрещение сверхурочных работ не будет означать невыполнения первыми своих обязательств — они могут на комиссионных началах или непосредственно передавая заказы незанятым фирмам выйти из создавшегося положения. Во-вторых, в отраслях, производящих продукцию «про запас», запрещение сверхурочных работ в периоды общего оживления деловой активности непосредственно ведет к сокращению продолжительности рабочего дня, в периоды же депрессии оно косвенно увеличивает эту продолжительность. Более того, в данной связи понятию «работать про запас» следует придавать более широкое значение, чем обычно. Предметы, производимые по индивидуальным заказам, не могут выпускаться «про запас» в обычном понимании этого слова. Но поскольку эти товары могут храниться на складе до того, как понадобятся своим покупателям, их можно в определенном смысле считать изготовленными «про запас». Именно эту группу товаров имели в виду члены «меньшинства» уполномоченных по проверке со-

¹⁵ Ibid., p. 88.

¹⁶ Second Interim Report on Industrial Fatigue [Cd. 8335], 1916, p. 16.

блюдения законов о бедных», когда писали: «Колебания давления со стороны потребительского спроса можно значительно смягчить путем законодательного ограничения рабочего дня. Когда сами владельцы хлопкопрядильных предприятий устанавливали продолжительность работы, прядение и ткачество служили яркими примерами сезонных производств, и производитель не мог противостоять требованиям потребителей о немедленных поставках. Сейчас же, когда максимальная продолжительность рабочего дня закреплена в законодательном порядке, покупатели научились размещать свои заказы более равномерно. Резкие сезонные колебания торговли одеждой в Лондоне, несомненно, можно бы смягчить, категорически запретив портным работать ежедневно больше твердо установленного максимального количества часов. Покупатели тогда просто не имели бы возможности настаивать на выполнении поставок в неоправданно короткие сроки»¹⁷. В результате увеличилась бы продукция, произведенная в периоды спада активности, тем самым частично компенсируя некоторым образом уменьшение производства, вызванное непосредственно сокращением сверхурочного рабочего времени в периоды бума. В-третьих, выпускается определенная продукция (независимо от того, можно ее производить «про запас» или нет), спрос на которую может быть *отложен* на долгое время. Товары и услуги, предназначенные для разового потребления, как правило, не входят в эту группу. Если сегодняшняя потребность в хлебе, пиве, врачебной помощи или поездке по железной дороге не удовлетворяется, то это вовсе не означает, что в будущем такая потребность будет сильнее, чем если бы она была удовлетворена с самого начала. На *некоторые* товары и услуги (даже текущего пользования) спрос может быть отложен. Например, человек может пожелать совершить Grand Tour* только раз в жизни. Если он не сможет сделать этого в нынешнем году, то захочет в следующем. Однако большинство *очень* пугливых товаров, спрос на которые может быть отложен, — товары длительного пользования, такие, как обувь, одежда, пианино, машины и дома. Желание обладать этими вещами предполагает ожидание, что они будут слу-

¹⁷ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 1185.

* Grand Tour — путешествие по Франции, Италии, Швейцарии и другим странам для завершения образования. — *Прим. ред.*

жить владельцу долгое время. Предположим, что срок жизни велосипеда семь лет и я хочу его купить немедленно. Если мне удастся это сделать, у меня не будет желания в следующем году повторить покупку, но если не удастся, то в следующем году потребность купить велосипед будет лишь на $\frac{1}{7}$ меньше, чем сегодня. Во всех отраслях, производящих товары длительного пользования, ограничение работ (благодаря запрещению сверхурочных) в периоды процветания в некоторой степени компенсируется стимулом к работе в последующие периоды депрессии. Соображения такого рода необходимо, правда, тщательно взвесить. В условиях, когда запрещены сверхурочные работы, предпринимателям может оказаться выгодно путем повышения заработной платы увеличить резерв рабочих в большей степени, чем это считалось необходимым прежде. Ведь чем больше этот резерв, тем менее вероятно, что запрещение работать сверхурочно не позволит предпринимателям выполнить те заказы, которые хотелось бы выполнить¹⁸. Если же резерв рабочих огромен, то составляющие его рабочие в действительности заняты только в периоды процветания; в условиях же неопределенной или плохой конъюнктуры они пребывают на предприятиях той или иной отрасли в бездействии, в то время как, занятые в другой отрасли, они могли бы получить работу. Тем самым благодаря ограничению сверхурочных работ объем работ в данной отрасли остается практически неизменным в ходе как депрессий, так и периодов процветания; в то же время во всех отраслях он становится меньше, чем был бы при условии разрешения сверхурочных работ. Сказанное справедливо в отношении отраслей, где наем рабочих осуществляется, как правило, случайно. И если с этим ничего нельзя поделать, то нет причин накладывать слишком жесткие ограничения на сверхурочные работы.

¹⁸ В данном случае можно упомянуть о незначительном количестве сверхурочных часов работы портных — женщин-работниц по сравнению с мужчинами. Однако женщины — работники мало квалифицированные, кроме того, «всегда существует резерв мало квалифицированных жен и дочерей, которых в любое время можно заставить работать; это несколько снимает напряжение, вызываемое сезонной нехваткой мало квалифицированной или женской рабочей силы в данной отрасли» (We b b. Seasonal Trade р. 87).

Глава VIII

СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

§ 1. Системы оплаты труда в промышленности оказывают влияние на уровень национального дивиденда и соответственно на экономическое благосостояние (хотя это влияние меньше, чем то, которое оказывает на данные величины продолжительность рабочего дня). Какие бы системы ни применялись в той или иной отрасли, действие экономических сил будет приводить к тому, что заработная плата каждой категории рабочих (с учетом ряда оговорок, которые здесь не рассматриваются) будет приближаться к величине предельного чистого общественного продукта, создаваемого этой категорией рабочих. На первый взгляд может показаться, что если это так, то принятая система оплаты труда не имеет значения для хода экономических процессов. В действительности же все наоборот. При всех системах оплаты труда рабочему заплатят за год столько, сколько он за год произвел, но при некоторых системах он будет заинтересован в выполнении большего объема работ, чтобы получить право на большее вознаграждение. Так, оплата может быть установлена независимо от результатов труда рабочего в тот или иной период и соответствовать некоторой действительно полученной средней величине вознаграждения при этой системе оплаты; она может соответствовать результатам труда не просто в среднем, а применительно к каждому отдельному рабочему и его выработке. Можно принять и некий третий компромиссный вариант. Вообще говоря, производительность труда рабочего тем выше, чем больше принятая система оплаты труда соответствует вознаграждению по результатам труда. Конечно, это верно не всегда. Так, есть виды работ, заинтересованность в выполнении которых или заинтересованность в использовании результатов этих работ заставляет людей трудиться с максимальной отдачей независимо от способа оплаты труда. Это, пожалуй, справедливо в отношении оригинального художественного творчества, работы на высших

административных постах государственной службы и даже работы на некоторых видах частных предприятий. Занятые подобным трудом производят ничуть не меньше национального дивиденда, даже если для них установлена твердая годовая или почасовая заработная плата, вне всякой зависимости от того, сколько в действительности выполнили они за данный период времени. В таком случае при стабильном характере труда и невысокой степени мобильности работников, здесь представляется благоприятная возможность установить даже пожизненную заработную плату с ежегодными надбавками; причем она зависела бы не столько от предполагаемых изменений в стоимости выполненной работы служащего, сколько от изменения его семейного положения, а потому и от его потребностей. Однако в большинстве случаев труд, выполняемый работниками ручного труда, — это рутинные операции; в условиях разделения труда они настолько слабо связаны с конечным продуктом, что трудно ожидать от работников такого интереса к их выполнению, чтобы он заставлял их трудиться с необходимым упорством и вдохновением. Хотя даже при этом, несомненно, можно найти работников, которые в стремлении добиться совершенства в работе или ради собственного удовлетворения или обладая обостренным чувством ответственности перед обществом, будут трудиться изо всех сил, не думая об ожидающем их вознаграждении; такие работники появятся, скорее всего, там, где с помощью систем трудового партнерства удастся возбудить в людях чувство собственности и патриотизма по отношению к нанявшей их фирме. Однако среди основной массы представителей ручного труда в настоящее время этого можно и не искать. Объем выполняемой ими работы за час, неделю или год будет выше, если оплата их труда зависит от количества произведенной продукции. Национальный дивиденд будет тем больше, чем точнее оплачивается каждое приращение усилия со стороны отдельно взятого рабочего, в размере, равном по стоимости величине изменения совокупного продукта в результате данного приращения усилия. А всякое увеличение национального дивиденда, следующее за этим, *prima facie* приведет и к росту экономического благосостояния¹. Сказанное, безусловно, не

¹ Однако, см. далее, § 13.

означает, что оплата труда по стоимости должна быть равна выработке рабочего, как это обычно полагают; ведь выработка в известной степени обусловлена использованием машин и оборудования (и если бы их не применял данный рабочий, то они способствовали бы увеличению выработки других рабочих). Сказанное означает, что между оплатой труда и выработкой рабочего в ее обычном понимании должна соблюдаться *пропорциональность*, т. е. сохраняться известное отношение, разное для различных профессий. Другими словами, оплата труда должна *соответствовать* для любого рабочего (при неизменных условиях труда) результатам, реально им достигнутым.

§ 2. Чтобы построить систему оплаты труда, при которой заработная плата рабочего прямо и непосредственно зависит от его выработки, мы должны иметь возможность оценить (с большей или меньшей степенью точности) реальную выработку рабочего в те или иные периоды. При этом мы столкнемся с рядом проблем, сложность которых может различаться в зависимости от профессии работника. Первая из них (хотя и не главная) состоит в том, что производство рабочего, кроме физического продукта, который он создает своим трудом при посредстве доверенных ему машин, включает еще и некоторые дополнительные элементы. Так, уже давно Джевонс отмечал: «Для работника каждого предприятия существует тысяча возможностей принести пользу или нанести ущерб делу, и если бы можно было заставить работника почувствовать общность интересов с предпринимателями, то станет ясно, что доходы предприятия во многих случаях значительно бы возросли»². Из этих дополнительных элементов, вероятно, важнее всего предложения рабочего о более эффективных и экономичных методах работы, его способность создать дух гармонии и товарищества в рабочем коллективе. Конечно, подобные элементы можно учесть только весьма приблизительно, и можно предложить денежное вознаграждение, для того чтобы побудить людей их вырабатывать. Однако найти некую, пусть приблизительно, меру стоимости этих элементов невозможно³.

² Jevons, Essays, p. 123.

³ В прогрессивных фирмах (как в США, так и у нас в стране) часто создаются условия, позволяющие рабочим подавать

§ 3. Вторая трудность заключается в том, что выпуск продукции в физическом выражении, обеспечиваемый рабочим, подвержен изменениям как по количеству, так и по качеству. Количественного измерения в данном случае недостаточно, пока рабочий может позволить себе увеличить выработку за счет снижения качества продукции. При некоторых обстоятельствах предотвратить снижение качества продукции можно с помощью тщательно продуманных систем инспекции и контроля. На некоторых видах работ применимы и механические измерительные приборы. Уже говорилось о том, что «в военной промышленности, где точность играет первостепенную роль, контролем качества продукции занято столько же людей, сколько ее производством, и каждая деталь (а не выборочные образцы) проходит проверку»⁴. Контрольно-измерительные устройства не могут, однако, находить эффективного применения, если речь идет о работах, рассредоточенных территориально, или работах, качество исполнения которых можно немедленно обнаружить (например, работа водопроводчика или сантехника). В такого рода работах обычно полагают, что оплата подобного труда не должна зависеть от его «количества», поскольку невысокое «качество» этого труда может быть чревато серьезной угрозой здоровью человека.

§ 4. Даже в случае, если возможны четкие стандарты качества и снижена опасность отрицательных последствий нарушения этих стандартов, определение количественной меры труда зачастую затруднительно. Это в первую очередь относится к таким видам работ, выполнение которых требует общего надзора и внимания, а не чисто

свои предложения об улучшении процесса производства непосредственно высшим руководителям, минуя других работников и мастеров, которые в таких случаях могут ревниво отнестись к подобным предложениям. За свои предложения они поощряются премиями и призами в установленном на фирмах порядке (см.: Gilman A. Divident to Labour, p. 230; Rowntree. Industrial Betterment, p. 31; Meakin. Model Factories and Villages, p. 322). На предприятии Вав Маркена премии выплачиваются работникам «за хорошее поведение и отношения сотрудничества; таким образом поощряются те, кто своим поведением способствует спокойной работе в концерне» (Mearkin. Model Factories and Villages, p. 315).

⁴ Cargent Florence. Use of Factory Statistics in the Investigation of Industrial Fatigue, p. 72.

механических действий. К примеру, таков труд моряков, операторов телеграфных и телефонных станций, водителей автомашин и обходчиков железных дорог. То же можно сказать и о многих видах сельскохозяйственных работ. Так, М. Бессе пишет: «Все, что количественно соизмеримо, по существу, является однородным, одинаковым по отношению к самому себе. Например, сбор урожая или, скажем, прополка позволяют применять сдельную оплату труда, ведь характер работы остается одинаковым в течение многих дней и недель и, чтобы измерить ее эффективность, нужно определить объем собранного урожая или подсчитать обработанные площади. Труд по обработке земли в основном одинаков. В то же время задачи людей, содержащих скот и ухаживающих за ним, меняются каждый час в течение дня, ежедневно все начинается сначала, и объем работы невозможно ни уменьшить, ни увеличить. Эта работа состоит в том, чтобы следить за пастбищем, кормить животных, чистить помещения, где они содержатся, и т. д., иными словами, выполнять сложные сами по себе действия, причем при их сравнении нельзя найти каких-то общих мерок, они должны выполняться за короткое время и в нужный час; чаще всего подобная работа не дает дополнительного эффекта при лишних усилиях. Именно поэтому сдельная форма оплаты труда, широко распространенная в районах обрабатываемых земель на востоке и юго-востоке Англии, так редко применяется в районах животноводства»⁵. Общее количество продукта, создаваемого механической работой *группы рабочих*, чаще всего вполне определимо и измеримо. Но даже в таких случаях зачастую нелегко выделить и измерить вклад отдельных участников группы. Это особенно трудно, если речь идет о труде объединенных в бригады сборщиков урожая или землекопов. Сложно оценить и труд продавца, ведь он должен обслуживать покупателей, а если сам занят, то и тактично предложить покупателям услуги другого продавца.

§ 5. Предположим теперь, что мы имеем дело с видами работ, при исследовании которых подобного рода трудности уже в известной степени преодолены и можно выявить приблизительно меру индивидуального вклада ра-

⁵ La Crise et l'Evolution de l'Agriculture en Angleterre, p. 90—100.

ботника, дать оценку этого вклада, так как работник занят данным трудом изо дня в день, из недели в неделю. При этом дело следует организовать так, чтобы оплата труда соответствовала такой мере. В некоторых случаях (чаще чем принято считать) это можно обеспечить (и действительно обеспечивается) путем применения обычной системы повременной оплаты труда. Тщательный анализ и внесение в тарифы соответствующих поправок позволили бы организовать повременную оплату труда так, чтобы уровень оплаты учитывал различия в производительности труда разных работников⁶. Бытует мнение, что оплата труда не соответствует в точности его производительности (в случаях, когда производительность труда работника выше или ниже средней), если путем переговоров между ассоциациями предпринимателей и рабочих или вмешательства компетентных государственных органов установлены твердые ставки заработной платы. Опыт же говорит о том, что подобная точка зрения не всегда правильна.

Что касается рабочих, производительность труда которых ниже средней вследствие тех или иных физических недостатков этих рабочих (обусловленных, например, старостью), установить соответствие заработной платы и производительности труда очень просто. Профсоюзы нередко специально идут на то, чтобы разрешить людям старше 60 лет соглашаться на меньшую, чем стандартная, повременную ставку. Такие условия, замечает Беверидж, «предусмотрены, например, уставами некоторых профсоюзов мебельщиков, типографских рабочих, рабочих кожевенной промышленности и строителей. Так, один из профсоюзов своим членам старше 56 лет не только разрешает, но и вменяет в обязанность через местные от-

⁶ По поводу тщательно проведенных попыток в этом отношении см.: G a n t t. *Work, Wages and Profits*, ch. IV. На предприятиях Бирмингема, производящих духовые инструменты, «один из руководителей национального профсоюза отрасли делит всех рабочих на разряды в соответствии с их способностями и относит каждого из них к одному из семи классов, для последних путем переговоров установлены уровни минимальной заработной платы. Если предприниматель оспаривает квалификацию кого-либо из рабочих, то устраивается практическая проверка, которую осуществляет руководитель муниципальной школы профсоюза» (G o o d r i c h. *The Frontier of Control*, p. 165). Подобная практика, однако, не является распространенной.

деления соглашаться на заработную плату ниже обычной (с тем чтобы не затрагивать фонд по безработице)»⁷. «Возможно, конечно, — добавляет он, — что на практике это делается редко, и отделение профсоюза не дает согласия на понижение ставки. В то же время вполне возможно, что многие профсоюзы действительно платят меньше обычного своим престарелым работникам, не имея на то каких-либо формальных оснований. Это делается Объединенным обществом плотников и столяров и (несколько реже) Объединенным обществом инженеров. При этом важна, конечно, главным образом, сила того или иного отделения профсоюза. Если уровень заработной платы твердо установлен, то, возможно, имеет смысл выплачивать пожилым меньшую заработную плату»⁸. Однако в промышленности нередко встречаются сравнительно неспособные работники (они могут входить даже в такие профсоюзы, которые устраивают вновь вступающим жесткую проверку), эта неспособность не связана с такими объективными факторами, как возраст человека или его физические недостатки. Оплата труда таких людей в соответствии с производительностью их труда несколько сложнее. Об этих трудностях свидетельствует получившее широкую огласку дело о «малопродуктивных рабочих», рассматривавшееся на основании закона об арбит-

⁷ Beveridge. Unemployment, p. 124.

⁸ Ibid., p. 124. Своеобразие и неопределенность этих мер раскрыта г-ном Барнсом в его выступлении перед уполномоченными по соблюдению законов о бедных: «Что касается Объединенного общества инженеров, мы не требуем, чтобы работник переезжал из одного города в другой, после того как ему исполнилось 50 лет, и, вообще-то говоря, мы не требуем, чтобы он получал обычную заработную плату (в соответствии с решением комитетов, которые уполномочены заниматься этими вопросами) по достижении им 55 лет». Однако доля работников, которые пользуются преимуществами такого рода, весьма мала. «На самом же деле, несмотря на то что мы позволяем работникам, достигшим 55-летнего возраста, работать на старом месте, совсем нередки случаи, когда люди этого возраста (или даже 60-летние) не могут найти себе применения. Среди членов профсоюзов настолько сильно развито чувство дисциплины и лояльности по отношению друг к другу, что в большинстве случаев человек скорее совсем уйдет с работы, чем согласится работать за меньшую плату. Таким образом, не профсоюзы, а нечто другое стоит на пути работников, согласных работать за меньшую плату, профсоюзы ведь даже поощряют это» (Evidence of Mr. G. N. Barnes, M. P., quoted in the Report of the Commission, p. 313).

раже, действующего в Новой Зеландии. В соответствии с принятым по этому делу решением о минимальной заработной плате стало обычным прибегать к помощи арбитражного суда, снижающего ставки рабочим, производительность труда которых низка⁹. Поначалу вопрос о снижении ставок решался, как правило, по согласованию с президентом или секретарем профсоюза. Выявилось, однако, что в отношении рабочих, производительность труда которых низка (в отличие от неспособных работать в полную силу из-за преклонного возраста, травм или физических недостатков), руководство профсоюза применять этот закон остерегалось. Поэтому пересмотренный закон предоставляет полномочия по снижению ставок местным комиссиям по примирению после заслушивания последними представителей профсоюзов. В Виктории подобные вопросы решает главный инспектор предприятий при условии, что число работающих по особым разрешениям не превышает $\frac{1}{5}$ взрослых рабочих, занятых на том же предприятии по полным минимальным ставкам¹⁰. Нежелание профсоюзов давать подобные разрешения связано с тем, что они порождали бы опасность повышения требований к работникам обычных категорий в данной отрасли, а минимум заработной платы, таким образом, незаметно понизился бы¹¹. Это нежелание, конечно, ограничивается в тех случаях, когда профсоюзы несут обязательства по выплате больших пособий своим безработным членам. И все-таки при любых обстоятельствах оно может сказываться в известной степени. В соответствии с английским законом об отраслевых комиссиях по вопросам заработной платы разрешения снизить заработную плату вообще не могут быть выданы «малопроизводительным» рабочим как таковым, за исключением случаев, когда рабочие страдают физическими или умственными недостатками. Таким образом, не следует думать, что установление ставок, соответствующих уровню производительности труда, для рабочих с низкой квалификацией — дело простое. И все-таки в этой области сделано уже довольно много.

⁹ См.: Broadhead. State Regulation of Labour in New Zealand, p. 66.

¹⁰ См.: Aves. Report on Wages Boards, p. 61; Raynaud Vers le salaire minimum, p. 96.

¹¹ Опасность того, что оплата труда рабочих ниже установленного минимума может привести к нарушениям закона, ясно

Что касается рабочих, производительность труда которых выше среднего уровня, то нет и никогда не было формальных правил, запрещающих оплачивать их труд по повышенным ставкам. Однако известно много случаев, когда на практике предприниматели отказываются платить больше, даже если производительность труда выше средней; они опасаются, что профсоюзы сочтут это оправданием требований повысить саму стандартную ставку заработной платы¹², и надо признать (особенно это касается крупных предпринимателей), что удобство применения единых ставок заработной платы сильно мешает их дифференциации в зависимости от индивидуальных возможностей работников. «Секретарь профсоюза кровельщиков считает, что в Нью-Йорке заработная плата не более чем 2% членов профсоюза выше минимальной. А один из руководителей профсоюза слесарей-паропроводчиков считает, что из числа входящих в этот профсоюз ньюйоркцев заработную плату выше минимального уровня получают не менее 5 и не более 10% работников¹³. И все же минимальные ставки становятся максимальны-

понижают те, кто должен стоять на страже закона. «Выдавая разрешения, главный инспектор руководствуется теми заявлениями рабочих, которые поданы главным образом потому, что человек потерял (в той или иной степени) трудоспособность, а не потому, что какая-то отрасль промышленности или какое-то отдельное предприятие испытывают затруднения. Если положение дел изменилось и использование подобных разрешений становится более насущным, то существует мнение (и весьма обоснованное), что после этого появился бы повод для повторного их рассмотрения соответствующим Советом. Пока остаются в силе принятые решения, условия оплаты труда должны находиться в соответствии с этими решениями; в возможности предотвратить или отсрочить снижение заработной платы некоторые видят наибольшую ценность подобных решений. Таковы надежды, но они пока еще не проверены. Основное, на что здесь следует обратить внимание, состоит в том, что в некоторых случаях такого рода разрешения не рассматриваются как подходящий для применения инструмент». (Aves, Report on Wages Boards, p. 63).

¹² Следует иметь в виду, что, когда некоторые работники начинают требовать повышения ставок повременной заработной платы, профсоюзы, члены которых работают на данных предприятиях, не в состоянии прибегнуть к переговорам с предпринимателями, так как в этом случае положение предпринимателей будет устойчивее в случае переговоров о самой стандартной ставке (см.: McCabe. The Standard Rate in American Trade Unions, p. 114).

¹³ Ibid., p. 118.

ми не столь часто, как обычно считают. Так, по словам инспектора предприятий швейной промышленности в Виктории (1902 г.), средняя ставка заработной платы составляла 53 шиллинга 6 пенсов для мужчин и 22 шиллинга 3 пенса для женщин (при минимальной заработной плате мужчин и женщин 45 и 20 шиллингов соответственно)¹⁴. Более того, в докладе Бюро труда за 1906 г. сказано, что «из 2451 работника предприятий, расположенных в Окленд-Сити, исключая неквалифицированных рабочих и молодежь, 949 человек получали минимальную заработную плату, а 15 401 человек (или 61% всех работников) получали заработную плату больше минимальной. В Веллингтоне доля работников, заработная плата которых была выше минимальной, составляла 57%, в Крайстчерче — 47 и в Данидине — 46%»¹⁵. О том же свидетельствует, хотя и приближенно, политика, проводимая некоторыми американскими профсоюзами, которые заключают соглашения с предпринимателями относительно как нормативной, так и минимальной заработной платы. На предприятиях компаний «Норфолк» и «Вестерн рейлвей» в Роаноке минимальная ставка заработной платы составляла 20 центов в час, тогда как нормативная ставка, установленная для большинства рабочих, составляла 24 цента. В соглашении, подписанном в 1903 г. железнодорожной компанией «Суу» и Международной ассоциацией машинистов, «специально оговаривалось, что для работающих в машинных цехах железнодорожной компании минимальная ставка заработной платы будет равняться 30 центам в час, а нормативная ставка — 34,5 цента в

¹⁴ См.: Webb, *Socialism and the National Minimum*, p. 73.

¹⁵ См.: *Quarterly Journal of Economics*, 1910, p. 678. Тенденция к превращению минимальной заработной платы в максимальную, безусловно, в одних обстоятельствах проявляется с большей силой, чем в других. Так, г-н Броудхед пишет о промышленности Новой Зеландии: «В тех отраслях, которые не конкурируют с соответствующими отраслями других стран, многие рабочие (в соответствии с их квалификацией) получают заработную плату, которая выше минимальной (установленной судом); в других же отраслях, где ощущается конкуренция с зарубежными товарами, практика превращения минимальной заработной платы в максимальную распространена довольно широко. В последнем случае предприниматели утверждают, будто они не в состоянии платить ни одному рабочему сколько-нибудь больше, чем этого требует закон» (*Same Regulation of Labour in New Zealand*, p. 72).

час»¹⁶. Обо всем этом хорошо написано в докладе Бюро труда США (1915 г.): «Предприниматели нередко утверждали, что они верят в существование этой тенденции (речь идет о тенденции «превращения» минимальной заработной платы в максимальную — *Прим. ред.*), однако им, как правило, не удавалось представить доказательства того, что эта тенденция действует на их собственных предприятиях. Иногда путем опроса удается обнаружить, что ни один человек на этих предприятиях минимальной заработной платы не получает. Мнение предпринимателей в данном случае представляется результатом скорее рассуждений *a priori*, чем опыта. Даже по зрелом размышлении нельзя сказать, почему минимальная заработная плата должна приблизиться к максимальной... Кажется, нет причин, по которым при данной системе между предпринимателями не существовало бы такой же конкуренции, как и при старой системе, обеспечивающей предпринимателям удержание рабочих с наиболее высокой производительностью и квалификацией; нет причин и для того, чтобы такие работники не получали заработную плату, соответствующую более высокой производительности их труда. Статистических данных для штата Виктория не существует; что же касается Новой Зеландии, где минимум заработной платы устанавливается арбитражным судом, то, согласно статистическим данным министерства труда за 1909 г., в четырех главных промышленных центрах доминиона доля рабочих, получавших заработную плату выше среднего уровня (в тех отраслях, для которых минимум заработной платы установлен в юридическом порядке), колебалась от 51% для Данидина до 61% для Окленда. Нет оснований полагать, что статистические исследования не приведут к подобным результатам и для Виктории¹⁷. В случае если повышенная повременная оплата труда в качестве вознаграждения за более высокую производительность труда затруднена из-за недовольства, проявляемого при этом определенной частью работников, ее можно производить скрытно¹⁸. Следует

¹⁶ Holland and Barnett. *Studies in American Trade Unionism*, p. 118.

¹⁷ Minimum Wage Legislation. — *US Bulletin of Labour Statistics*, 1915, № 167, p. 136.

¹⁸ Например, один новозеландский предприниматель заявил г-ну Эйвесу, что он отдает себе «полный отчет в опасности ута-

помнить также, что когда ставки повременной заработной платы установлены жестко и не существует механизма оплаты труда выше нормативного уровня, то нормативные ставки обычно устанавливаются в различных промышленных центрах на разных уровнях. Работники приблизительно одной квалификации оказываются сосредоточенными в каждом из этих центров. Таким образом, даже если рабочий, производительность труда которого сравнительно высока, не может получать соответственно большего дохода на своем предприятии, трудясь с повышенной интенсивностью, то, перейдя на предприятие, где более высокая оплата труда и более высокая его производительность являются нормой, он сможет получать более высокие доходы.

И даже когда за повышение производительности труда рабочий не получает никакой приплаты к установленной заработной плате, он может быть вознагражден сохранением места в тяжелые для экономики времена; в некоторых отраслях (например, на железнодорожном транспорте, где существует разрядная сетка и работники получают заработную плату в зависимости от разряда) это вознаграждение выражается в повышении по возможности разряда работнику. Первая из названных форм вознаграждения особенно важна. Это можно показать с помощью данных, полученных Объединенным обществом инженеров в период, когда в машиностроении преобладала повременная оплата труда. По усредненным данным из «книг регистрации безработных» (*vacant books*) за новления жесткой шкалы заработной платы и в том, что некоторым из его работников приходится платить “несколько” больше дневной ставки. Но все это делалось “по-тихому”. Рабочие получают заработную плату банкнотами и монетами, причем монеты, как правило, заворачивают в банкноты. Мне показали приготовленные небольшие пакеты. Заработную плату выдают довольно быстро и “никто не может сказать, сколько получил другой” (Report on Wages Boards, [Cd. 4167], p. 109). Один английский предприниматель также заявил Комитету общества по организации благотворительности в пользу работников неквалифицированного труда: «Если один человек работает лучше другого, мы платим ему в конце недели дополнительно шиллинг или два. Но мы должны следить за тем, чтобы другие не узнали об этом, иначе они захотят узнать, почему это происходит. Они не могут понять, что это происходит потому, что данный человек служит нам лучше. Вы не можете сказать в открытую: «Я буду платить тебе на 2 шиллинга больше». Человека после этого будут считать фаворитом и ему придется нелегко в коллективе» (Report, p. 109).

несколько «хороших» и несколько «плохих» для экономики лет можно составить таблицу о распределении членов профсоюза (в процентном выражении) по количеству потерянных (без работы) дней в году:

Менее 3 дней	70,4
От 3 дней до 4 недель	13,0
От 4 до 8 недель	4,6
От 8 до 12 недель	2,8
Более 12 недель	9,0

Таким образом, долгое время безработными были сравнительно немногие рабочие¹⁹. О том, что такое распределение связано с низкой производительностью труда, свидетельствуют данные, помещенные ниже; они дают возможность судить о возрастном распределении рабочих, получающих пособие по безработице (данные приводятся за 1895 г. «средний» год)²⁰.

Возраст членов профсоюза (лет)	Среднее количество потерянных за год дней
15—25	8,8
25—35	13,1
35—45	12,3
45—55	20,1
55—65	33,1
65 и больше (за исключением пенсионеров)	26,9

При изучении данных во внимание не принимались потери рабочего времени, обусловленные занятостью работника неполный рабочий день, его болезнью, опозданиями на работу, забастовками, или добавочное рабочее время за сверхурочную работу. Приведенные данные говорят о том, что рабочие старшего возраста (производительность их труда, как предполагается, сравнительно низка) страдают больше всех²¹. Далее, сравнение данных за 1890 и за 1893 гг. позволяет сделать поразительный вывод: в

¹⁹ Подтверждение этому можно найти в: Schlichter. The Turnover of Factory Labour, p. 44—45.

²⁰ См. British and Foreign Trade and Industry, Second Series, p. 99.

²¹ Существуют некоторые свидетельства того, что во время депрессии в промышленности (1922 г.) в Великобритании безра-

один из самых «благополучных» годов среди членов профсоюза безработных было почти столько же (21,4%), сколько и в один из самых «неблагополучных» (26,4%) ²². Смысл этих данных делается особенно ясным из откровенного заявления представителя комиссии по делам бедных Трансвааля. «Действительно квалифицированный рабочий, — говорится в заявлении, — редко остается без работы, если не считать коротких периодов времени, затрачиваемых им на переход с одной работы на другую; дело в том, что, будучи знающим работником, он лишается работы последним и обычно имеет достаточно средств для переезда в другое место, где в его услугах нуждаются» ²³.

Проведенное нами исследование позволяет утверждать, что система повременной заработной платы позволяет достичь значительного соответствия оплаты труда и его производительности.

§ 6. Однако совершенно ясно, что заработная плата в гораздо большей степени соответствует производительности труда при сдельной оплате труда. Тогда труд рабочих, функционирующих в определенных условиях и на определенном оборудовании, оплачивается в точном соответствии с «физической» производительностью их труда. Конечно, ставки сдельной оплаты труда работников, использующих новые машины на предприятиях или находя-

ботица (которая среди лиц 25—40-летнего возраста была, как это и можно было ожидать, наименее шпей) среди мужчин, которым едва перевалило за 20 лет, была выше, чем среди лиц более старшего возраста (см.: Mozley. *The Incidence of Unemployment by Ages and Sex*. — *Economic Journal*, December 1922, p. 484). Возможное объяснение состоит в том, что 20-летним война помешала повысить квалификацию, что заработная плата неквалифицированных рабочих была неоправданно высокой по сравнению с заработной платой квалифицированных рабочих и что тем самым неквалифицированные рабочие (среди которых доля 20-летних была весьма велика) столкнулись с большими затруднениями при получении работы, чем квалифицированные рабочие. Однако такое объяснение вряд ли выходит за рамки простых догадок. Интересно отметить, что в 1921 г. в Италии был принят закон, который гласил следующее: «Если необходимы увольнения, то предпочтение следует отдавать рабочим, старшим по возрасту, и тем, у кого самые большие семьи» (*Review of the Foreign Press*, July 1921, p. 191).

²² Beveridge. *Unemployment*, p. 72.

²³ Report of the Transvaal Indigency Commission, p. 121.

щихся в хороших условиях в шахте, ниже, чем работников, применяющих старые машины или действующих в плохих условиях; и конечно, при этом учитывается, что если предприниматель способствует непосредственному сокращению времени на производство, устанавливая более совершенное оборудование, приспособления или устройства, увеличивая, скажем, скорость резания путем применения резцов из высоколегированных сталей (и заменяя ими применявшиеся прежде резцы из углеродистой стали), то будет правильным и справедливым снизить норму времени на производственную операцию. В действительности же это означает снижение ставки сдельной заработной платы. Если этого не сделать, то выгоды от улучшения условий производства в той или иной отрасли получают только отдельные занятые там рабочие (чтобы продолжительное время получать такие выгоды, им пришлось бы организовать своего рода замкнутую группировку, исключая из нее «посторонних») и тем самым результаты усовершенствований не будут распределяться (как это должно быть в действительности) на всех покупателей годовых изделий. Однако при данных условиях обычная сдельная оплата труда позволяет оплачивать труд рабочего (с точки зрения данного момента времени) прямо пропорционально его выработке, а реальная величина платы за единицу предоставленных рабочим услуг приблизительно равна при этом (предельной) стоимости услуг рабочего, труд которого опосредует выпуск продукции с помощью используемого оборудования ²⁴.

В действительности, конечно, это соответствие не точное. Рабочий предприятия (не надомник), который хуже других, потому что медлителен, «занимает» машину предпринимателя или рабочее место более длительное время, чем быстрый рабочий, производя то же количество товара; при этом рабочий, работающий хуже других из-за своей невнимательности, скорее попадает в аварию, под-

²⁴ Конечно, приведенные рассуждения не свидетельствуют в пользу системы «коллективной сдельной оплаты труда», при которой заработная плата каждого работника зависит от производительности труда всей группы работников, в состав которой он входит. Когда численность такой группы очень мала, то подобная форма оплаты труда работников стимулирует их. Когда же группа многочисленна, то подобных стимулов практически нет.

вода предпринимателя под штраф (по закону о компенсации рабочим). По этим причинам, чтобы сдельная оплата труда была справедливой, нам необходима, строго говоря, такая система, при которой поштучная оплата труда изменялась бы не пропорционально, а прогрессивно относительно количества произведенных изделий. И это тем важнее, чем выше стоимость оборудования на данном предприятии по отношению к сумме выплачиваемой здесь заработной платы²⁵. Таким образом, даже при поштучной оплате труда более высокая его производительность не вознаграждается непосредственно в полном соответствии с ее уровнем. Тем не менее, когда мы примем во внимание, что при этой системе оплаты труда, как и при повременной, лучший рабочий чувствует себя более уверенно в том смысле, что его не уволят, в то время как безработица затрагивает чаще худших рабочих²⁶, вполне справедливо отметить, что заработная плата в данном случае почти соответствует производительности труда. Следовательно, на первый взгляд может показаться, что это та самая система оплаты труда, при которой (если не говорить о перенапряжении рабочих, и при условии, что уровень ставок заработной платы установлен правильно) может быть достигнута наивысшая возможная производительность труда²⁷. Подобная система оплаты труда существует уже долгое время; ею с большим успехом

²⁵ Такие соображения иногда служат аргументом против оплаты труда женщин по тем сдельным ставкам, которые установлены для мужчин, если те и другие заняты на одинаковых работах. В некоторых отраслях, например, предприниматели утверждали, что женский труд (учитывая, что женщины работают менее продуктивно, чем мужчины) требует больших накладных расходов (Report of the War Cabinet Committee on Women in Industry, p. 84). Однако, ясно, что подобные соображения подтверждают существование пониженной сдельной заработной платы для рабочих с низкой производительностью труда вообще (будь то мужчины или женщины) по сравнению с заработной платой рабочих, производительность труда которых высока и не связана с существованием более низких ставок для женщин, чем для мужчин.

²⁶ Так, г-н Беверидж из Лондонского общества наборщиков, труд которых оплачивается в основном сдельно, показал: «около 1/3 всех выплат (пособий по безработице) в 1904 г. приходились на долю мужчин, которым пришлось вновь обращаться за ними в 1905 г.» (Unemployment, p. 140).

²⁷ Следует отметить, что если сдельную оплату труда заменить во всех отраслях промышленности повременной (результатом

пользовались у нас в угольной, текстильной, обувной и ряде других отраслей промышленности.

§ 7. Практика, однако, показала, что во многих отраслях промышленности применение системы сдельной оплаты труда было неудачным. Когда ввели сдельную оплату труда (и под влиянием этого рабочие увеличили производительность своего труда), то предприниматели, считая, что некоторые работники получают слишком много, иногда урезали ставки. Понимая это, рабочие отдают себе отчет в том, что дополнительные усилия с их стороны, вероятнее всего, не только не приведут к немедленному повышению их дохода, но вызовут снижение расценок; в результате им не удастся получать даже прежнюю заработную плату, без того чтобы трудиться еще более напряженно. Чтобы избежать таких последствий, они стараются (с помощью официальных соглашений или каким-то иным путем) настолько ограничить производительность своего труда, что национальный дивиденд практически не растет по сравнению с ситуацией при повременной оплате труда.

§ 8. Иногда удавалось находить довольно простые способы справиться с этой трудностью и заставить предпринимателей воздержаться от снижения ставок. Так, в США «весной 1902 г. профсоюз формовщиков пришел к официальному соглашению с Ассоциацией защиты предпринимателей о том, что выработка в отделении лепщиков не будет ограничиваться и что доходы отдельных членов профсоюза не будут учитываться при установлении расценок на работу»²⁸. Однако даже «лучшие» пред-

чего явится значительное увеличение усилий со стороны рабочих), то ценность единицы усилий, предпринимаемых рабочим, несколько снизится, поэтому оплата этих усилий и производительность труда рабочего станут также несколько меньше, чем прежде. Таким образом, если при повременной оплате труда, равной 1 шиллингу за час работы, обычно производилось два изделия и за каждое из них выплачивалось 6 шиллингов, то при общепринятой сдельной системе заработной платы оплата труда соответствовала бы его производительности при ставке меньшей, чем 6 шиллингов за каждое изделие. Когда же переход от сдельной оплаты труда к повременной осуществляется только в одной отрасли, получаемый таким образом эффект (после перераспределения рабочих по отраслям промышленности) в целом будет весьма невелик.

²⁸ McCabe. The Standard Rate in American Trade Unions, p. 224—225.

приниматели будут сомневаться, предоставлять ли рабочим подобные гарантии, ведь установить первоначально разумные ставки заработной платы исключительно сложно. Кроме того, есть опасность косвенно урезать заработную плату рабочих: небольшое изменение характера выполняемых работ способно привести к значительному сопутствующему изменению норм (последний способ мог бы быть применен недобросовестными предпринимателями, стремящимися нечестным путем обойти решение вопроса о предоставлении рабочим гарантий). В таких условиях «лучшие» предприниматели, может статься, будут связаны обязательством долгое время платить рабочим за единицу продукта в четыре-пять раз больше, чем если бы они платили членам профсоюза. Поэтому некоторые предприниматели придерживаются мнения, что если уж необходимо давать рабочим надежную гарантию против урезания ставок, то такая гарантия должна обходиться недорого. В подобных идеях и берут истоки некоторые методы вознаграждения, которые в целом можно объединить под названием *методы надбавок* (*premium plans*). Отличительной их особенностью служит то, что, хотя увеличение заработной платы, соответствующее увеличению выпуска продукции, пропорционально меньше последнего, в качестве компенсации рабочим (по крайней мере теоретически) гарантируется сохранение стабильных норм, пока сохраняются данные методы производства. Конкретная зависимость между размером надбавки и увеличением объема выпускаемой продукции варьируется при использовании разных методов. Так, в соответствии с методом, известным под названием метод Хэлсея, увеличение выпускаемой продукции на 1% по сравнению с установленной нормой означает увеличение заработной платы рабочего на какую-то *неизменную* долю процента; в соответствии же с хорошо известным методом Роуна заработная плата возрастает на *постоянно убывающую* долю процента²⁹. Сторонники подобных методов утверждают, будто при сравнении их с простой системой сдельной оплаты труда обнаруживается, что невысокий уро-

²⁹ Эти методы основаны на использовании приведенной ниже формулы, которая может быть в свою очередь преобразована в формулы, приведенные в: *Schloss. — Journal of the Royal Economic Association*, December 1915.

вень надбавок и соответствующее ограничение обязательств предпринимателей делают возможным эффективно противостоять снижению ставок заработной платы, и что поэтому в конечном счете приспособление вознаграждения рабочих к объему их выпуска ближе при простой системе сдельной оплате труда. Правда, применение метода надбавок встречает значительные трудности, если не считать тех случаев, когда выработка всех рабочих примерно одинакова. Дело в том, что если их выработка значительно разнится, то «сильный» рабочий, производящий продукции вполнину больше «слабого», будет получать при этой системе значительно меньше полуторной заработной платы; а в таких условиях избежать трений среди рабочих довольно трудно. Если же (по техническим причинам) разница в производительности труда отдельных рабочих небольшая, подобных трудностей не возникает, и ясно, что методы надбавок оказываются эффективным средством стимулирования производства³⁰.

Так, пусть W — нормативная ставка заработной платы, P — нормативная выработка, w — действительная заработная плата, получаемая рабочим, и p — действительная выработка этого рабочего. Тогда общий вид формулы, выражающей данный метод, будет следующим:

$$w = W \left\{ 1 + \frac{1}{n} \cdot \frac{p - P}{P} \right\},$$

где n — любое целое число. В частности, метод г-на Халсея предполагает, что $n=2$. Общая формула, отражающая метод Роуна, записывается так:

$$d = W \left\{ 1 + \frac{p - P}{P} f(p) \right\},$$

где $f(p)$ отрицательна. В частном варианте этого метода, используемого Роуном, $f(p)$ придано значение $\frac{P}{p}$. Графически

полученное уравнение изображается параболой, а максимальное значение, которое может приобретать w , равно $2W$. В Англии (но не в Германии) применение подобных методов обычно связывают с существованием гарантированного минимума повременной заработной платы независимо от производительности труда (т. е., когда $p < P$, формула не применима, но нормативную заработную плату W рабочие получают).

³⁰ См.: Charnan. Work and Wages, vol. II, p. 184—185.

§ 9. Теперь, казалось бы, можно утверждать, что если рабочие будут считать методы надбавок справедливыми и будут верить в сохранение ставок заработной платы на установленном уровне, то такие методы окажутся более эффективными, чем система сдельной оплаты труда, при которой существует опасность урезания ставок. На деле же, однако, данные методы не настолько справедливы. Если рабочий (при прочих равных условиях) в два раза увеличивает производительность своего труда, его услуга предпринимателю в результате уменьшения срока пользования оборудованием для производства данного продукта возрастет более чем в два раза. А предприниматель заплатит ему (при использовании любых методов надбавки) значительно меньше двойной ставки; вникнув в существо дела, мы поймем, что это и есть эксплуатация. Не убедительно в данном случае и утверждение о том, будто перспектива получить дополнительные доходы стимулирует усилия предпринимателя по созданию рабочему дополнительных удобств (дополнительные льготы, приобретение мелкого инструмента, увеличение снабжения энергией, улучшение освещения, организации производства и т. п.³¹), что само по себе в известной степени способствует росту производительности труда рабочего. Дополнительные удобства можно обеспечить, а можно и не обеспечивать. Если же они обеспечены, следует установить соответствующую им ставку заработной платы. Однако применение метода надбавок не гарантирует того, что это будет сделано; оно означает лишь то, что даже если условия труда остаются неизменными, а весь дополнительный прирост продукции обеспечивается за счет усилий рабочего, то удвоение производительности труда будет сопровождаться выплатой значительно меньшей, чем удвоенная заработная плата. Подобная несправедливость рано или поздно станет явной, и, когда это произойдет, возмущение, которое, естественно, будет испытывать рабочий, вызовет снижение производительности его труда и сведет на нет любое, первоначально положительное воздействие методов надбавки на величину национального дивиденда. Во всяком случае, единственным положительным воздействием, которое методы надбавок могут оказать на систему сдельной оплаты труда, служит обеспе-

³¹ R. T h o m s o n. The Rowan Bonus System, p. 12.

чение с их помощью эффективных гарантий против снижения ставок заработной платы. Тем самым становится ясно, что методы надбавок должны оказаться хуже, чем система сдельной оплаты труда, если последняя организована с расчетом преодолеть трудности, связанные с урезанием ставок. В действительности проблема состоит не в том, чтобы поставить задачу разработки этой системы перед теми отраслями промышленности, где она еще не решена и решить ее так, как это уже сделано в текстильной и угольной промышленности.

§ 10. Предприниматель может совершенно открыто попытаться урезать ставки заработной платы, если, скажем, практика показала, что те или иные конкретные ставки были зафиксированы, значительно выше обычного уровня, предприниматель может также сделать это нечестным путем, подвергнув рабочих эксплуатации, т. е. стремясь уплатить им меньше, чем стоит их дополнительный труд. Очевидно, что в первом случае снижение заработной платы при любой совершенной системе оплаты труда должно быть подготовлено, как необходимо подготовить и повышение ставок, которые ошибочно были установлены на слишком низком уровне. Необходимы самые серьезные меры для предотвращения ошибок подобного рода; если же они все-таки совершаются, следует выработать определенную систему мер для их исправления. Когда рабочие с доверием относятся к таким мерам, опасения относительно снижения тарифов не возникнут. В то же время надо совершенно исключить возможность урезания ставок путем эксплуатации. В случаях, когда ставки устанавливаются посредством переговоров отдельных рабочих с их нанимателями, ни одно из указанных условий не может быть выполнено. Более того, если «плохому» предпринимателю — участнику подобного соглашения удастся резать ставку заработной платы рабочим, его конкуренту трудно удержаться и не сделать то же самое, и таким образом начинается кумулятивный процесс. Но совсем не обязательно, чтобы ставки сдельной заработной платы устанавливались в ходе переговоров предпринимателей с отдельными рабочими. Здесь-то и можно найти решение проблемы, ведь коллективные переговоры дают гарантию того, что урезание ставок не приведет в действительности к эксплуатации рабочих. Коллективные переговоры позволяют выработать также

(путем организации совместных комитетов рабочих и предпринимателей или путем совместных назначений лиц, устанавливающих ставки) механизм корректировки тех ставок, при первоначальном установлении которых была допущена ошибка. В этой связи интересно заметить, что быстрое распространение сдельной оплаты труда в машиностроении, происходившее во время войны (ускорению этого процесса, несомненно, способствовала значительная унификация производимых изделий), «привело к заметному многообразию форм коллективных переговоров. На одних предприятиях новые расценки рассматриваются производственным комитетом прежде, чем они обсуждаются предпринимателями с отдельными рабочими. На других образованы апелляционные комитеты, рассматривающие жалобы по поводу расценок или дополнительных надбавок к гарантированной почасовой ставке, установленных руководством предприятия. На третьих... расценки обсуждаются не просто с отдельным рабочим, а в присутствии двух-трех других рабочих, выполняющих аналогичную работу»³². Подобные коллективные переговоры в рамках отдельного предприятия проходят, конечно, не напрасно. Их цель состоит в том, чтобы обеспечить проведение такой корректировки ставок, которая привела бы последние в соответствие как со специфическими условиями предприятия, так и со средними условиями труда данной отрасли в целом (последние определяются путем коллективных переговоров между представителями ассоциаций предпринимателей и рабочих)³³. В таких отраслях, как текстильная, угольная или обувная, введение сдельной оплаты труда прошло успешно и поддерживалось рабочими; эту систему оплаты труда неизменно связывали здесь с коллективными переговорами. Причиной, обусловившей трудности и противодействие введению сдельной оплаты труда (такое наблюдалось, например, в машиностроении, деревообрабатывающей промышленности и строительстве), послужили существенные различия в качестве и ассортименте выпускаемых изделий, а также значительные различия в количестве и типах оборудования, используемого на отдельных предприятиях; все это сделало применение унифицированной формы

³² Report on Works Committees, 1918, p. 11.

³³ См. Report on Works Committees, p. 37—38.

сдельной оплаты труда неудобным, а потому и воспрепятствовало успешному ведению переговоров по данному вопросу. В таких условиях замена системы повременной оплаты труда системой сдельной оплаты означала бы отказ от коллективных переговоров в пользу установления ставок путем принятия предпринимателями (или их представителями, договаривающимися с отдельными рабочими) волевого решения. Чтобы система сдельной оплаты труда (приносящая производству несомненную пользу) получила признание, для этих сравнительно «сложных» отраслей необходимо разработать механизм выработки ставок заработной платы (как это сделано в текстильной промышленности), подразумевающий проведение коллективных переговоров³⁴.

§ 11. Несколько слов следует сказать о форме оплаты труда, отличающейся как от повременной, так и от сдельной оплаты; эта форма была выработана в процессе совершенствования «научного управления» и носит название «сдельно-премиальная оплата». Существо данного способа оплаты труда, имеющего несколько вариантов, состоит в следующем. Сначала ставится эксперимент, по-

³⁴ Описание замечательной дискуссии по этому вопросу можно найти в: Webb. *The Work Manager Today*, chap. VI, а также в: D. H. Cole. *The Payment of Wage*. Существуют некоторые свидетельства того, что в Германии упорное нежелание ввести сдельную оплату труда в первые годы образования Германской республики уступило место положительному отношению к этой системе даже в таких отраслях, как камнерезательная и металлообрабатывающая, где она не применялась совсем или ее введение наталкивалось на сильное противодействие. Как пишет *Reichs-Arbeitsblatt*, подобные перемены обязаны главным образом тому, что рабочие (в соответствии со ст. 165 Конституции Германской Федерации) в деле урегулирования оплаты труда сотрудничают на равных основаниях с предпринимателями. В разделе 78 закона о производственных советах (1920 г.) особо оговаривается право советов рабочих (или в некоторых случаях производственных советов) следить за соблюдением коллективных договоров, а там, где таких советов нет, сотрудничать с предпринимателями в установлении ставок сдельной оплаты труда. Аналогичные оговорки были включены во многие коллективные договоры. Таким образом, рабочие получили как установленные законом, так и договорные гарантии того, что система сдельной оплаты труда, одобренная ими, не будет устанавливаться предпринимателями в одностороннем порядке и что они получают свою долю доходов от увеличения выпуска продукции (см.: *Labour Gazette*, November 1922, p. 440).

звolyющий определить, какой объем продукции даст в определенных условиях за данный отрезок времени высококвалифицированный рабочий, работающий с полной нагрузкой, но без перенапряжения. Его выработка становится нормативной выработкой. Рабочие отбираются таким образом, чтобы все работающие на применяющем подобную систему предприятии были «первоклассными» рабочими (квалификация работников может быть более низкой, но все они должны иметь одинаковый разряд) с точки зрения способности решать задачи, поставленные перед этим предприятием; система оплаты труда при этом предусматривает значительно большую оплату труда рабочих при выполнении ими нормы, чем при невыполнении³⁵. Вот описание этого способа оплаты труда. «При этой системе в задачу каждого рабочего входит выполнение установленной для него нормы предписанным заранее методом с применением определенных инструментов и приспособлений, а также с определенным сроком завершения работы. Норма выводится после детального исследования, которое имеет целью найти наилучший способ ее выполнять и проводится специально подготовленным экспертом; лицо, устанавливающее задание (или его помощник), выступает при этом в качестве инструктора, обучающего рабочих выполнять задание определенным способом и за определенное время. Если работа выполняется в установленный экспертом срок и соответствует требованиям качества, то рабочий получает дополнительную к своей дневной ставке оплату (обычно она составляет 20—50% этой ставки). Если работа не выполняется в установленное время или не соответствует требованиям качества, то рабочий получает только свою дневную заработную плату»³⁶. Разновидность данного метода, применяемая Гантом, предполагает, что обычная повременная ставка *плюс* значительная надбавка выплачивается тем,

³⁵ Следует заметить, что в действительности данная система применяется в очень жесткой форме, когда продолжительность рабочего дня строго определена, если рабочий не хочет работать ежедневно установленное предприятием количество часов, то его просто не возьмут на работу и он не получит заработной платы. Причиной здесь служат, безусловно, технические соображения управляющих. Установить на одном предприятии для различных рабочих разных рабочий день было бы гораздо неудобнее, чем мириться с различной интенсивностью их работы.

³⁶ Goings. Principles of Industrial Engineering, p. 135.

кто выполняет норму; а разновидность метода, применяемая Тейлором, предусматривает выплату обычной сделанной заработной платы, но последняя сильно возрастает, если рабочий выполняет норму.

§ 12. До сих пор, когда рассмотренная система оплаты труда применялась в США, норма выработки устанавливалась предпринимателями без проведения коллективных переговоров. Если рабочие готовы принять это и если предприниматели умеренны и либеральны, то, безусловно, возможны хорошие результаты. Но существует и опасность того, что недобросовестные предприниматели сумеют воспользоваться своим влиянием и установят нормы выработки, позволяющие им осуществлять эксплуатацию рабочих³⁷. Конечно, в Англии, где профсоюзы сильны, рабочие никогда не позволят, чтобы предприниматели получили такие возможности. Если норма выработки установлена путем коллективных переговоров (и тем самым рабочие готовы согласиться с ней), и была установлена правильно, то при этом наилучшие возможные ре-

³⁷ Исследования, касающиеся применения системы Тейлора к оплате труда женщин, не дают оснований утверждать, что это опасная возможность была действительно реализована (см. *Quarterly Journal of Economics*, 1914, p. 549). Но г-н Хокси (см. *Scientific Management and Labour*, p. 44 et seq.) менее оптимистичен в этом плане. Он пишет: «На самом деле исследование операций при установлении работникам задания встречается в цехах, где применяется научный метод управления производством, во всех возможных вариациях как методов, так и результатов. Иногда поддерживаются самые высокие стандарты: работа всех (или большинства) рабочих хронометрируется, фиксируется максимально возможное число данных, устанавливаются теплые взаимоотношения между хронометристами и рабочими; последних предупреждают во время хронометража не торопиться, и, если есть сомнения, сознательно делаются скидки, чтобы исключить возможные ошибки. Легкость выполнения нормы — здесь ключевой момент. В других же цехах ищут только возможности максимально увеличить задания, и метод полностью извращается. Для хронометража отбираются самые производительные рабочие; они работают после проведения с ними особых переговоров или просто под страхом, фиксируются два-три показателя, всякого рода скидки и поправки сведены до минимума. Задания по достижению 100%-ной производительности фактически устанавливаются произвольно, часто до начала хронометража на том уровне, с которым, как полагают, рабочих можно заставить справиться. Основное назначение хронометража здесь — это доказать рабочим, что данная норма может быть выполнена в установленное время (ibid., p. 53).

результаты всего лишь совпадут с теми, которых можно было бы достичь, применяя хорошо отлаженную систему сдельной оплаты труда; причем, чтобы достичь таких наилучших результатов, все рабочие (для которых установлена норма) должны быть *абсолютно* одинаковы по своей производительности труда и своему темпераменту. Если же это (невыполнимое) условие не выполняется, то сдельно-премиальная система оплаты труда менее совершенна, чем четко налаженная система сдельной оплаты. В целом, поскольку трудно себе представить обстоятельства, при которых было бы реально установить правильные нормы выработки, но нереально ввести простую сдельную оплату труда, мало что можно сказать в пользу введения сдельно-премиальной оплаты труда в нашей стране.

§ 13. Практический вывод, который напрашивается из рассуждений, приведенных в настоящей главе, состоит в том, что национальный дивиденд, а следовательно, и экономическое благосостояние будут возрастать в наибольшей степени только в том случае, когда непосредственное вознаграждение работников будет более полно соответствовать непосредственным результатам их труда; добиться же этого с наивысшей эффективностью можно только путем введения сдельной оплаты труда, контроль за которой обеспечивается коллективными переговорами. Против можно выдвинуть соображение о том, что быстрый рост производительности труда при системе сдельной его оплаты происходит за счет перенапряжения рабочих, их преждевременного старения и тем самым ведет к снижению производительности в отдаленном будущем. Если бы подобное соображение было верным, то и преимущества сдельной оплаты труда, о которых я говорил, оказались бы (пусть частично) иллюзорными. Следует признать, что когда сдельная оплата труда впервые вводится для незнакомых с ней рабочих, это в ряде случаев приводит к тому, что они начинают растрачивать слишком много энергии, и так не может продолжаться долгое время без отрицательных последствий. Опыт, однако, говорит о том, что применение сдельной оплаты не приводит к перенапряжению рабочих, когда те привыкают к новым условиям. Более того, следует помнить, что увеличение интенсивности труда нередко означает активизацию умственной деятельности работников, повышение их внимания

и интереса к труду, (это, однако, совсем не означает, что человек работает на износ), а не только увеличение их мускульных или нервных усилий³⁸. Поэтому соображение, о котором идет речь, не следует принимать всерьез, а сделанный в данной главе вывод можно считать правильным.

³⁸ Поэтому г-н Сэдбьюри и пишет по поводу системы сдельной оплаты: «При наличии необходимой квалификации рабочий попытается найти наиболее рациональный метод работы, тот самый, при котором затрачивается наименьшее количество энергии. Было установлено, что после введения сдельной оплаты труда там, где до этого применялась оплата повременная, производительность труда увеличивалась вдвое без особого напряжения со стороны рабочих, главным образом благодаря использованию улучшенных методов работы. Это особенно заметно на работах с применением ручного труда» (Experiments in Industrial Organization, p. 142).

Глава IX

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ПО ПРОФЕССИЯМ И ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ

§ 1. Предметом рассмотрения в данной главе будет распределение рабочей силы по различным профессиям, а также ее территориальное размещение. Анализ, проведенный в предыдущей части, показал: для того чтобы национальный дивиденд оставался на максимальном уровне, величины стоимости предельных общественных чистых продуктов, создаваемых с помощью ресурсов каждого вида (при любом их использовании), должны быть равными. Далее анализ показал, что для многих профессий предельный общественный чистый продукт отличается от предельного частного чистого продукта. Следовательно, максимизация национального дивиденда не предполагает, чтобы величины стоимости предельных частных чистых продуктов были равны при любом использовании ресурсов. Наоборот, условие их общего равенства несовместимо с идеей максимизации. Однако, несмотря на это, наши рассуждения показали, что всякое удаление от равенства в любой точке (если только оно не происходит преднамеренно с целью увеличить дивиденд) свидетельствует, *вероятно*, об уменьшении дивиденда по сравнению с его возможной величиной. Эти общие результаты применимы и по отношению к рабочей силе. Любое нарушение равенства стоимостей предельных частных чистых продуктов труда (стоимостей, которые всегда соответствуют ценам спроса и обычно равны величине заработной платы, выплачиваемой за единицу выпуска на различных предприятиях), *вероятно*, указывает на то, что распределение рабочей силы между различными предприятиями, отличается от ее распределения наиболее благоприятного с точки зрения увеличения национального дивиденда. В целом, причины нарушения равенства цен спроса и ставок оплаты труда определенного качества на различных предприятиях одновременно служат и причинами сокращения на-

ционального дивиденда. Можно выделить три значительные группы этих причин: незнание или недостаточное знание, издержки по перемещению рабочей силы и ограничения внешнего порядка, мешающие перемещению.

§ 2. Первая из этих причин — незнание — действует путем неправильного первоначального распределения по рабочим местам нового поколения рабочих, поступающего в промышленность. Людям, определяющим род занятий молодых людей, приходящих в данную отрасль, неизвестно как то, на каком уровне установится цена спроса данного количества труда данной квалификации для различных профессий в более поздние периоды жизни молодых людей, так и то, какое количество рабочей силы в различных профессиях будет предлагать свои услуги в эти периоды. В значительной степени такое незнание, безусловно, неизбежно в нашем меняющемся мире. Хотя мнения на этот счет постепенно изменялись под влиянием недавнего опыта, для более обоснованных прогнозов необходимы дополнительные исследования. Кроме незнания, которое является неизбежным, есть незнание, обусловленное умственными недостатками отдельных людей и нехваткой организованной информации. Незнание того, как занять людей, распространено шире, чем незнание того, как использовать капитал, по той же причине, по которой незнание относительных преимуществ различных форм затрат распространено шире, чем незнание того, какие капиталовложения осуществлять. Люди, которые вынуждены определять выбор карьеры своими детьми, не подвергаются селективному воздействию конкуренции. Отцы, «инвестирующие» деятельность своих детей не лучшим образом, не терпят банкротства, «изгоняющего» их из профессии предков, а продолжают (как бы некомпетентны они ни были) исполнять в данном деле функцию предпринимателей. Роковые ошибки, которые за этим следуют, хорошо известны. «Многие родители разрешают своим сыновьям поступать в конторы или на должность телеграфных курьеров потому, что думают, будто эти работы престижны; однако они никогда не задумывались (вероятно, у них и не было возможности узнать это) о перспективах таких профессий. Это подчеркивается в докладах многих комитетов по занятости квалифицированных работников. Если отец сам не в состоянии объяснить сыну, какая профессия хороша, то зачастую он и не знает,

как это можно сделать»¹. Сказанное можно проиллюстрировать наблюдением, которое несколько лет назад сделал Х. Л. Смит, отмечая, что у маникюрши фирмы «Кредли Хит», «несмотря на то что бизнес хиреет уже полстолетия, дети еще стремятся попасть на эту работу и переполняют ряды представителей профессии своих родителей». И далее: «Очень многие родители не имеют понятия об относительных преимуществах различных профессий... Дети их обычно стараются присоединиться к своим старшим товарищам и попасть на то же предприятие или верфь или любым путем овладеть той же профессией, а если преобладающие профессии относятся к малоквалифицированным... дети обычно не сталкиваются с большими трудностями в осуществлении своего желания»². Подобного рода незнания можно хотя бы частично избежать путем сбора и распространения информации о перспективах развития различных отраслей промышленности, улучшения обучения, дающего возможность родителям лучше использовать имеющуюся у них информацию. Его можно преодолеть и в том случае, если те родители, которые сами не в состоянии провести удовлетворительное изучение рынка труда, смогут получить совет людей, способных сделать это. Однако при всем этом, поскольку направления развития, наблюдаемые сейчас, сохранятся и в будущем, когда дети и молодежь, ныне выбирающие профессию, станут взрослыми, незнание такого рода всегда должно быть широко распространено.

§ 3. Но подобное незнание не единственное, мешающее первоначальному распределению по различным видам применения рабочей силы любой определенной квалификации, — распределению, при котором цены спроса, или стоимости предельных чистых продуктов, равны. Аналогичный эффект происходит от незнания того, к какой квалификационной категории принадлежит каждый мальчик или девочка, судьба которых решается в настоящее время. Дело в том, что разные дети имеют разные задатки

¹ Jackson. Report on Boy Labour. Royal Commission on the Poor Laws, Appendix, vol. XX, p. 9—10.

² Ibid., p. 161. Характерное для всех детей стремление получить профессию своих родителей хорошо показано в очень интересном специальном исследовании, проведенном проф. Чэпменом и Эбботом в предместьях Манчестера (см. *Statistical Journal*, May 1913, p. 599 et seq.).

и способности. Когда некоторые дети, имеющие задатки для одной квалификации, приходят в профессии, больше подходящие для другой квалификации, стоимость создаваемого ими предельного чистого продукта будет меньше, чем могла бы быть, — меньше, чем стоимость предельного чистого продукта, создаваемого работниками той же профессии, которые в свое время оказались более соответствующими этому уровню квалификации. Более того, в этом случае потеря, хотя и в меньших размерах, все равно существует, даже если люди в конце концов найдут место работы, которое подходит им после того, как сменяют несколько мест, им не подходивших; так как и в этот период их усилия затрачивались бы с меньшей пользой, чем могло бы быть в другом случае. Поэтому с точки зрения величины национального дивиденда важно обеспечить рациональное разделение детей с различными интеллектуальными способностями и помочь им выбрать такие виды работ, которые соответствуют их определенным природным качествам. «Вполне вероятно, что биржи труда оказали бы неоценимую помощь заканчивающим школу мальчикам, обеспечивая наиболее способным и развитым из них возможность получить хорошие места. Только незнание часто приводит мальчика к тому, что он поступает на работу, которая ему не подходит»³. Есть (или был) прекрасный пример организации дела, которой требовали в Страсбурге, где биржа труда работает в тесном сотрудничестве с учителями муниципальных школ. Наш закон об образовании (о выборе профессии) 1910 г. приветствует сотрудничество такого рода. Однако, чтобы подобная организация дела была действительно высокоэффективной, пригодность разных детей к различным профессиям должна определяться не по общим приблизительным впечатлениям. Здесь необходим, с одной стороны, научный анализ качеств, которые требуются для различных профессий, а, с другой — качеств, которыми обладают отдельные дети. Практические проблемы, возникающие при этом, обсуждались в очень интересной форме проф. Манстербергом. Он рассказывал о фабрике по производству велосипедов, на которой по-научному было измерено время реакции различных работников, а результаты были использованы

³ Jackson, Report on Boy Labour. Royal Commission on the Poor Laws, Appendix, vol. XX, p. 31.

при оценке на пригодность их к работе, заключающейся в проверке шариков для подшипников велосипедов⁴. Он, далее, описывает специальные устройства, которые сам придумал для проведения испытаний на пригодность для работы водителей транспортных средств. Испытания с аналогичными целями были проведены недавно военными властями при отборе новобранцев для королевских военно-воздушных сил. Такие методы часто могут помочь в выборе профессии человеку, который впервые приходит в данную отрасль (или впервые пытается заменить профессию, которой он занимался в молодости, профессией, которой он собирается заняться в зрелом возрасте)⁵, более эффективно, с наименьшим количеством неудач, чем простой, грубый метод проб и ошибок. Эти методы стали бы еще эффективнее, если бы можно было изобрести устройство для проверки не только способностей человека в настоящее время, но и его возможностей приобретать способности с помощью профессиональной подготовки. Поэтому представляет интерес сообщение о том, что «начались эксперименты с целью определения пластичности психо-

⁴ Psychology and Industrial Efficiency, p. 54—55.

⁵ См. рассуждения проф. Чэпмена: «Некоторые профессии не позволяют соответствующему числу людей заниматься ими, до тех пор пока эти люди не «вошли в силу». Речь идет, например, об отдельных профессиях ручного труда на железных дорогах, на морских судах и некоторых строительных профессиях. Это означает, что другие предприятия должны принимать больше молодых людей, чем они это могут, чтобы молодые люди не оставались без работы. Однако набегать подобных явлений, сделав каждую отрасль способной справляться с данной проблемой, не было бы мудрым решением. Плоха та экономика, где мужчины используются на работах для юношей, а юноши — на работах для мужчин, где производственные возможности общества строятся на выборе только определенной части рабочей силы... Может быть и так, что частичная, *cul-de-sac*, занятость представляет собой необходимый признак высокоразвитой промышленной системы. Если это справедливо, то организация заведений по профессиональной подготовке рабочих становится необходимой вдвойне; кроме того, важное значение следует придавать биржам труда, с помощью которых возможно обратить особое внимание на тех, кто был отвергнут определенными отраслями, на тех, кто требует особого внимания, пока еще не деморализован и не страдает от потери веры и духа» (Industrial Recruiting and the Displacement of Labour. Proceedings of the Manchester Statistical Society, 1913—1914, p. 122—123).

логического аппарата как независимого врожденного свойства индивида»⁶.

§ 4. Незнание, о котором мы до сих пор вели речь, было просто незнанием. Но первоначальному распределению новых поколений рабочих по различным профессиям вред наносится незнанием и более специфическим, которое можно назвать незнанием пристрастным (biased). Под ним понимают определенные ошибочные суждения, которые способствуют тому, чтобы направить новые поколения рабочих в некоторые специфические профессии в большем количестве, чем это требуется, чтобы уравнивать стоимость предельного чистого продукта, создаваемого представителями этих профессий, была равна его стоимости, создаваемой рабочими других профессий. В промышленности сегодня широко распространены две основные формы таких ошибочных суждений. С одной стороны, как

⁶ Munsterberg. Psychology of Industrial Efficiency, p. 126. Не столь важно заранее проверять производительность работников, которые начинают свою деятельность на больших и разнообразных предприятиях, где работники не считают необходимым, поступив на одну работу, торопиться с переходом на другую. О тех фирмах, которые, согласно доктрине г-на Тейлора, управляются по-научному, говорят, что здесь «путем тщательного изучения каждого индивида из группы людей в любом подразделении можно обнаружить, что многие физически или по темпераменту не приспособлены для осуществления определенных функций, выполнение которых требуется в данном подразделении, но что эти работники пригодны для выполнения необходимых функций в другом подразделении. Тогда люди перераспределяются между подразделениями, результатом чего служит увеличение совокупной производительности их труда без увеличения совокупного расхода их энергии. Это и есть научный метод применения нужного инструмента в нужных целях» (Tuck Scholl Conference, Scientific Management, p. 6). Однако на сравнительно небольших и производящих однородную продукцию предприятиях (где занята большая часть мирового контингента рабочих) «рабочий, который не может выполнять работу, на которую подрабатывал, не будет иметь возможности показать себя с хорошей стороны на том же предприятии или по крайней мере остаться защищенным от последствий своей неудачи. Если его деятельность недостаточно соответствует количественным или качественным требованиям, он, как правило, теряет место и пытается устроиться на другом предприятии, где попадает в те же неблагоприятные условия; ему же необходимо трезво взглянуть на свои особые физические недостатки и их связь со специфическими условиями деятельности в промышленности» (Munsterberg. Psychology of Industrial Efficiency, p. 121).

представляется, рабочие переоценивают преимущества труда в опасных, вредных для здоровья и подверженных экономическим подъемам и спадам отраслях по сравнению с работой в безопасных для здоровья и в экономическом отношении стабильных отраслях; с другой — они переоценивают преимущества работы в отраслях, где немедленно, без особой подготовки они получают высокую заработную плату по сравнению с отраслями, где сразу предлагают небольшую заработную плату, но больше времени отводится на профессиональную подготовку. Такого рода суждения возможны главным образом по одной причине, а именно потому, что люди быстрее схватывают очевидное, а именно то, что само попадает в поле зрения, — чем более отдаленное, — то, во что надо тщательно взглядываться. Уровень заработной платы, которая выплачивается там-то и там-то, — самое очевидное в этом смысле: возможность же несчастного случая или увольнения с работы, а также получение выгод в будущем в результате приобретения промышленного опыта нельзя осознать без наведения справок и преднамеренной концентрации внимания. Далее, неправильное представление, которое складывается у рабочих о преимуществах опасных, вредных для здоровья или подверженных экономическим колебаниям отраслей (вопросы, связанные с профессиями, требующими профессионального обучения, *versus* * профессиями, не требующими профессионального обучения, выделены для специального обсуждения в ч. IV), формируется подсознательным чувством, присущим каждому человеку, и выражающимся в его убеждении, что именно он в определенной степени выше «среднего» своего собрата. Ему не нужно, чтобы у машин были ограждения; он не настолько слаб физически, чтобы недостаточная освещенность, загрязненность воздуха или антисанитария на рабочем месте могли отрицательно повлиять на его состояние; он не из тех людей, которые могут потерять работу в трудное время. Коротче говоря, рабочие наделены, по словам Адама Смита, «естественной уверенностью» (которой в той или иной степени обладает любой человек) не только в своих собственных способностях, но в своей собственной счастливой судьбе». Этот оптимизм каждого отдельного человека, выражающийся в его уверенности в том, что с ним не случится то,

* *Versus* (лат.) — против. — Прим. ред.

что происходит с другими людьми, усугубляет непонимание тех трудностей, с которыми сталкивается он и его родители, осознавая действительность. Поскольку **неправильные суждения** по этим вопросам широко распространены, рабочие вынуждены идти в опасные, приносящие вред здоровью и подверженные колебаниям отрасли промышленности, пока стоимость создаваемого этими рабочими предельного чистого продукта не станет меньше стоимости предельного чистого продукта, создаваемого во всех других отраслях, на величину разницы между воображаемым преимуществом, которое приписывается неверным суждениям о работе в данной отрасли промышленности, и реальным преимуществом этой работы; поскольку же **неправильные суждения** корректируются, неравенство в стоимостях предельных чистых продуктов соответственно уменьшается. Эти определенно неверные суждения можно исправить с помощью более прямых и детальных мер, чем те, которые используются против простого всеобщего незнания. Такие особые меры предусмотрены законами о компенсации рабочим и законом о приостановлении конституционных гарантий при конфликтах по поводу страхования от несчастных случаев в промышленности, профессиональных заболеваний (включая преждевременное общее истощение сил человека вследствие постоянного перенапряжения) и безработицы в опасных, вредных для здоровья и экономически неустойчивых отраслях, т. е. отраслях, которые *более* опасны, «вредны» для здоровья и неустойчивы, чем отрасль, наименее подверженная указанным недостаткам. Так **или иначе**, подобные меры подтверждают отдаленную, но очевидную возможность заболевания, несчастного случая **или** безработицы, выражающуюся в форме снижения заработной платы **или** полного приостановления ее выплаты. С помощью этих мер пытаются снизить долю людей, поступающих на работу в опасные, нездоровые, подверженные колебаниям отрасли, чтобы стоимость предельного чистого продукта труда в этих отраслях приблизилась к стоимости предельного чистого продукта труда по всей промышленности. Государственные субсидии, предоставляемые на таких условиях, что они *побуждают* людей тратить больше денег на страхование, служат, хотя и менее эффективно, той же цели. В то же время государственные меры по страхованию от несчастных случаев, профессио-

нальных заболеваний и безработицы, освобождая людей от расходов на эти цели (идет ли разговор обо всех издержках или о части их), оказывают определенную поддержку отраслям с опасными и вредными условиями труда, а также неустойчивым отраслям и побуждают излишек рабочих поступать в них.

§ 5. Если первоначальное распределение новых поколений рабочих по различным доступным для них профессиям в течение долгого времени неверно, то совокупное распределение всего контингента рабочей силы также должно быть неверным. Ошибку, безусловно, можно исправить без перераспределения уже занятых рабочих, путем изменения направления потоков новой рабочей силы. Подобные поправки с большим успехом возможны в отраслях, где ежегодная доля вновь набранных рабочих по отношению ко всему контингенту рабочей силы относительно высока, чем там, где она низка. Таким образом, быстрее всего вносятся такие поправки в отраслях, где преобладает женский труд, ведь необходимость для женщины выйти замуж делает среднюю продолжительность пребывания ее на производстве особенно короткой. Однако ошибки, возникающие вследствие неправильного первоначального распределения рабочей силы, могут быть исправлены без ее перемещения или с ее же помощью. Более того, даже если ошибки в первоначальном распределении не было, может наблюдаться несоответствие, состоящее в том, что работник, подходивший для данного рода деятельности, когда он получал назначение, становится слишком хорошим или слишком плохим для этой работы — его необходимо перевести на более высокую должность или на менее ответственную работу. Однако как распределение рабочей силы по профессиям, так и ее размещение по предприятиям может временами оказываться неправильным вследствие периодических колебаний спроса и предложения на самые различные товары, хотя первоначальное распределение рабочих нового поколения осуществлялось самым совершенным образом. Поэтому в обширной сфере экономики всегда есть возможность улучшить распределение рабочей силы путем верно направленного перемещения ее по рабочим местам и профессиям⁷. Вопрос, который мы должны теперь рассмотреть,

⁷ Эти соображения дают нам основания полагать, что, когда распределение труда между рабочими местами или фирмами пра-

заключается в том, что незнание, кроме вреда, о котором говорилось выше, может нанести ущерб и национальному дивиденду, препятствуя необходимому и правильному размещению рабочей силы.

§ 6. Несомненно, рабочие, занятые на данном предприятии или имеющие данную профессию, мало знают о том, каковы сравнительные цены спроса (с помощью которых выражается стоимость создаваемых ими предельных чистых продуктов) на услуги, выполняемые ими на том или ином предприятии. Обсуждение этого вопроса осложняется тем, что вследствие действия сезонных и прочих факторов занятость представителей одних профессий менее постоянна, чем других, а дневные или недельные ставки заработной платы сами по себе не могут в целом служить адекватной мерой сравнительных цен спроса. Такую меру можно получить только в том случае, если принять во внимание как уровень заработной платы при условии полной занятости, так и перспективы безработицы. Ясно, что рабочие имеют меньше возможностей получить информацию о сравнительной «надежности» различных профессий в смысле перспективы остаться безработными, чем о сравнительных уровнях ставок заработной платы. Здесь этому вопросу, однако, не стоит придавать большого значения, а следует остановиться на величине заработной платы. Степень осведомленности рабочих относительно уровня заработной платы на различных предприятиях и для различных профессий в значительной степени зависит от того, в какой форме заключаются договоры о заработной плате. В одних случаях рабочим гораздо сложнее определить действительную величину будущих доходов, чем в других. Но практически все формы договоров оставляют много неясностей. Дело в том, что уровень реальной заработной платы предполагает (в широком смысле слова) определенные условия труда рабочего, предусматривающие соблюдение гигиены труда, безопасность оборудования и т. д., и до конца знать, каковы эти условия, не может ни один рабочий, пока он не поработал на этом месте. Неясностей становится куда больше, когда за брак в работе взимаются штрафы, а све-

видно, значительная текучесть рабочей силы выражает собой общественные потери. Если же данное распределение неправильно, то эта текучесть может помочь избежать общественных потерь.

дения об этом не разглашаются, когда заработная плата частично выплачивается товарами, стоимость которых может завышаться. Именно поэтому столь важен тот факт, что заключение договоров о заработной плате в подобных формах сегодня ограничено в большинстве цивилизованных стран. Чтобы предотвратить прямое противодействие распространению соответствующей информации, в Англии в закон о предприятиях и ценах 1901 г. была введена оговорка об отчетах: «В настоящем разделе предусматривается, что в отдельных отраслях промышленности в соответствии с приказом государственного секретаря лица, которым поручается выполнение работы, должны получать от предпринимателя достаточно сведений о величине ставки заработной платы, соответствующей выполняемой работе, и об объеме работы, за которую выплачивается указанная ставка, с тем чтобы рабочие могли подсчитать общую сумму заработной платы, причитающуюся им за данную работу. Это положение, надзор за соблюдением которого возложен на инспекторов предприятий, служит тому, чтобы заранее обеспечить рабочих-надомников информацией в отношении цены, которую они получают за свою работу, а также защитить этих рабочих от произвольных изменений условий контракта, когда они уже приступили к работе. Данное положение распространено приказами государственного секретаря на деятельность рабочих-надомников целого ряда отраслей»⁸. Чтобы предотвратить косвенное противодействие распространению информации, возникающее в условиях частичной оплаты труда вещами сомнительной стоимости, принятый в нашей стране закон предполагает проведение широкой политики, запрещающей такую частичную оплату, несмотря на опасность того, что при этом произвольно могут пострадать некоторые полезные институты⁹. Основное положение закона о грузовом автотранспорте 1831 г. состояло в том, что «заработная плата должна выплачиваться только находящимися в обращении монетами королевства» и что никакого условия о том, где будут тратиться эти деньги, ставиться не долж-

⁸ Select Committee on Home Work Report, 1908, p. VIII.

⁹ См. отчет С. Д. Райта о некоторых системах магазинов, принадлежащих компаниям в районах США, удаленных от обычных магазинов (The Industrial Evolution of the USA, p. 282 et seq.).

но¹⁰. Это положение в соответствии с законом 1887 г. должно было применяться ко всем лицам, занятым ручным трудом, лицам, заключившим контракт с предпринимателем или работающим без контракта. К ним относились надомники, договорившиеся о создании продукта, а не нанявшиеся на работу. По мнению судов, вычеты из заработной платы за использование машин, производственных помещений и т. п. не противоречат закону, ведь заработная плата — это то, что остается после подобных платежей. Взимание штрафов также не считалось нарушением закона. Однако, по закону 1896 г., «вычеты из зарплаты штрафов, вычеты, связанные с нанесением предпринимателю ущерба плохой работой или порчей материалов и т. п., а также вычеты за доставку материалов, инструментов или создание рабочему других удобств допускались при условии защиты рабочего от слишком суровых или несправедливых поборов предпринимателей»¹¹. Некоторые практические проблемы, затронутые в настоящем параграфе, еще требуют своего решения; они подвергались длительному обсуждению Комитетом в 1908 г.¹²

§ 7. Теперь наше исследование незнания как причины ошибок в распределении рабочей силы закончено. Поэто-

¹⁰ Report of the Select Committee on the Truck Acts, p. 6. Эту статью закона компания может нарушить, организовав свой магазин и косвенно оказывая давление на рабочих, чтобы они производили покупки в нем. Французский закон 1910 г. предусматривает подобную возможность и запрещает любому предпринимателю «связывать свое предприятие с любым магазином, в котором он бы продавал непосредственно или через посредников своим работникам или членам их семей услуги или товары любого назначения» (Labour Gazette, May 1910, 156).

¹¹ Report of the Select Committee on the Truck Acts, p. 9.

¹² Так, Комитету удалось установить, что некоторые вычеты из зарплаты в виде штрафов позволяют поддерживать дисциплину, но он внес предложение, чтобы штрафы за нарушения, «максимальные или в суммарном выражении составляли по закону не более 5% недельной заработной платы рабочего» (с. 29). Вычеты за порчу материала и имущества могут с успехом предотвратить потери, но за восстановление материала или имущества в последующем следует производить соответствующие надбавки к заработной плате (с. 41). Комитет также пришел к выводу, что, поскольку такие штрафы могут приобрести мошеннический характер, их следует запретить, разрешая снимать этот запрет только в отдельных случаях (например, при порче особо ценных материалов). Комитет констатировал, далее, что общие положения закона о грузовом автотранспорте должны быть распростра-

му мы обратимся ко второму фактору, о котором говорилось в § 1, а именно к издержкам по перемещению рабочей силы. Однако, прежде чем перейти к изучению этих издержек в деталях, следует сделать некоторые разъяснения общего характера. Как указано было выше, расходы на перемещение рабочей силы удобнее всего считать эквивалентными годовой (или дневной) сумме денег, образующейся в течение периода, когда рабочий, поменявший место работы или профессию, ожидает получить связанные с этим выгоды. Расчет такой суммы представляет определенную трудность. Во-первых, издержки по перемещению неодинаковы для всех людей, которым оно предстоит. Пожилые рабочие, обремененные семьями, например, больше привязаны к своим домам, чем молодые, не имеющие семьи. Безусловно, на первый взгляд может показаться, что этот факт и не должен нас особенно беспокоить, ведь перемещение, которое нас интересует, есть перемещение людей, затрачивающих на это минимальные средства, иными словами, нас интересует не текучесть в целом, а текучесть, вызванная крайней необходимостью. Однако стоимость перемещения тех людей, чьи расходы на него минимальны, сама по себе зависит от количества меняющих работу или профессию. Таким образом, для большей точности нам следует рассматривать эти издержки не как константу, а как функцию количества перемещающихся работников; чтобы обеспечить максимальное приближение к действительности, обычно бывает достаточно приближенно взять *ограниченные* группы людей, в отношении которых можно установить различные фиксированные издержки перемещения. Так, если А и Б означают различные предприятия или различные профессии и если в действительности перемещение рабочих означает их перемещение с одного предприятия на другое или переход в новую отрасль, то для обычного времени (ситуация в период мировой войны была, конечно, иной) можно

нены и на надомных рабочих (с. 78). Комитет обсуждал, но не дал определенных рекомендаций относительно запрещения обязательного проживания рабочих по настоянию предпринимателей в домах, принадлежащих последним (с. 53). Единственным возражением против этого было не то, что таким образом предприниматели могут влиять на величину реальной заработной платы работников, а то, что в этом случае они смогут оказывать на рабочих давление в случае забастовки.

за издержки перемещения принять расходы, которые несут не имеющие семьи молодые рабочие. Следует, однако, принимать во внимание, что если отрасль или то или иное предприятие переживают спад своей деятельности и молодые люди покидают их, то интересующие нас издержки перемещения будут иметь тенденцию к увеличению, поскольку изменится распределение населения по возрастам. Статистические исследования показывают, что в отраслях, приходящих в упадок, доля пожилых рабочих выше нормальной и становится все больше, если продолжается действие указанной тенденции¹³. Однако это вопрос скорее деталей, чем принципа. Во-вторых, когда известны капитальные издержки по перемещению, годовая (или дневная) сумма, к которой мы должны их приравнять, непостоянна, но она становится тем больше, чем короче период, в течение которого сменивший место работы или профессию ожидает получить выгоды от пребывания на новой работе. Например, в глазах человека, решающего, уехать ли ему с места, где спрос на его труд невелик, эта сумма будет больше в том случае, если, скажем, депрессия имеет сезонный характер и, скорее всего, быстро пройдет, чем если существует вероятность того, что она будет продолжаться. В-третьих, согласно современной точке зрения, издержки по перемещению из одного места (А) в другое (Б) или в связи со сменой профессии не всегда соответствуют действительности; они могут быть меньше — и тогда будем называть их «предполагаемыми» издержками, считая, что они включают сумму издержек на перемещение рабочей силы на каждом отдельном этапе между А и Б. Когда «предполагаемые» издержки являются просто расходами на физическое перемещение, обсуждать здесь практически нечего — например, поездки на

¹³ См. Boot. *Life and Labour, Industry*, vol. V, p. 43, 49. Лорд Данрейвен также утверждает, что в «Ирландии доля взрослого населения выше, чем в любой другой стране королевских доминионов» (*The Outlook in Ireland*, p. 21). Следует отметить, однако, что мы не можем из этих соображений сделать вывод о том, хорошо это или плохо, поскольку в некоторых отраслях промышленности нормальное возрастное распределение существенно отличается от среднего. Посыльные — это молодые люди, мечтающие получить другую профессию, служители маяков — это, как правило, вышедшие на пенсию моряки. Более того, в некоторых отраслях занято необычайно много старых рабочих просто потому, что они физически еще крепки.

длительное расстояние дешевле в расчете на милю, чем короткие, потому всякие «предполагаемые» издержки будут не меньше, чем реальные. Если же издержки, о которых идет речь, связаны с необходимостью обучения по приобретению определенных навыков, это уже очень важно. Издержки по перемещению (в принятом нами понимании), обусловленные переходом от профессии сельскохозяйственного рабочего к профессии руководителя производства, могут быть колоссальными, а связанные с переходом от профессии сельскохозяйственного рабочего к профессии владельца небольшого магазина, от профессии владельца небольшого магазина — к профессии владельца крупного магазина, от профессии владельца крупного магазина — к профессии управляющего отделением, а от нее — к профессии генерального директора и далее к профессии владельца фирмы, могут быть незначительными. Те же соображения правомерны и при анализе тех издержек, которые включают все субъективные потери, связанные с необходимостью оставить дом и переехать в другое место. Вероятно, издержки такого рода при одном перемещении на тысячу миль намного превзойдут те издержки, которые будут необходимы при двухстах перемещениях на пять миль. Прекрасной иллюстрацией этому служит описание жизни средневековой Франции: «Если в Лионе не хватало работников, он обращался к Шалон-сюр-Сону, который присылал их. Брешь, образовавшаяся в Шалоне, закрывалась людьми из Оксерра. Оксерр, обнаружив, что рабочих было меньше, чем спрос на них, призывал на помощь Сан, который при необходимости обращался к Парижу... Таким образом, благодаря спросу на рабочую силу приходили в движение сразу самые различные точки ее приложения, на каком бы расстоянии друг от друга они ни находились, как полк в колонне, марширующий в полном составе, хотя наступление планируется на несколько шагов»¹⁴. Соображения подобного рода важны.

¹⁴ De Foville. Transformation des moyens de transport, p. 396. Совершенно такое же явление наблюдается при движении капитала между странами. Население США может перевести определенный капитал из Центральной Америки в Южную, а в то же время население Англии может перевести точно такой же капитал в США при меньших в целом издержках, связанных с риском неопределенности (имеется в виду незнание местных условий), чем англичане могли бы перевести тот же капитал непос-

§ 8. Теперь мы можем рассмотреть издержки по перемещению более подробно. Касаясь вопроса о переезде рабочего из одного места в другое, мы можем сразу сказать, что эти издержки предполагают не просто денежные затраты на переезд рабочего, решившего это сделать, но и потерю хорошего отношения к нему знакомых лавочников, его щемящую тоску от потери друзей и расставания с местом, которое он хорошо знает. Разумеется, денежные затраты подобного рода становятся повсеместно все меньше по мере развития средств связи, из-за чего дешевеет и транспорт. Другой элемент издержек по перемещению также становится меньше по мере возрастания скорости передвижения, ведь рабочим становится проще поменять место работы без переезда на новое место жительства¹⁵. Что касается перемены рабочими профессий, то издержки по перемещению уменьшаются, поскольку технический прогресс делает операции, выполняемые представителями различных профессий, схожими. Ассимиляция подобного рода становится все более и более заметной по мере того, как углубляется разделение труда. Оно означает разделение сложных операций, ранее выполняемых как единое целое, на элементарные; причем из сравнительно небольшого числа элементарных частей, собранных различным образом, можно составить почти всякое целое. Поэтому диапазон возможных перемещений для рабочих, участвующих в производстве любого данного изделия, «сокращаясь в смысле взаимозамены этих рабочих, как правило, расширяется в смысле взаимозамены рабочих, которые выполняют одинаковые операции в разных отраслях промышленности»¹⁶. Как хорошо заметил М. де Руазье: «Все более широкое применение машин приближает профессию механика к профессии продавца. Так, продавец легко переходит от торговли одним видом товаров к торговле другими видами, от продажи тканей — к продаже пищевых продуктов, от продажи художественных изделий — к продаже мебели; таким образом, нынешний розничный торговец, если он способный человек, уже более не

редственно в Центральную или Южную Америку. Следовательно, таким образом и осуществляется в действительности околное инвестирование капитала (см.: C. K. Hobson. *The Export of Capital*, p. 29—32).

¹⁵ См.: Mahaim. *Les Abonnements d'ouvriers*, p. 170.

¹⁶ Llewellyn Smith. *The Mobility of Labour*, p. 19.

является продавцом одного вида изделий — он содержит крупный универсальный магазин. Промышленность не может похвастать столь широким диапазоном взаимозаменяемых профессий, но, как продавец легко переходит от одного прилавка к другому, так и рабочий легко переходит от управления одной машиной к управлению другой: от ткацкого станка — к станку, изготавливающему ботинки, от бумагоделательного станка — к прядильному и т. д.»¹⁷ Точно так же одних и тех же людей в разное время можно встретить то на спичечной фабрике, то на сборе хмеля, то на очистке тротуаров или работающими уличными торговцами. Инспектора уполномоченных по соблюдению закона о бедных «обнаружили портниху, работающую переплетчицей книг, девушку, изготавливавшую ранее джем, — на производстве болтов и машиниста, дающего фортепьянные уроки за 1 шиллинг в час»¹⁸. Все это говорит о большой универсальности рабочих. Специализированный технический опыт работника играет все меньшую роль в осуществлении производственных операций по сравнению с общими возможностями этого работника; сказанное означает, что расходы на новую профессиональную подготовку, требуемую для того, чтобы человек мог сменить профессию, также уменьшаются. Следует добавить, что, поскольку люди полагают затраты на новую профессиональную подготовку выше, чем они есть в действительности, именно этот уровень затрат оказывает влияние на мобильность; поэтому, если люди начинают понимать, что оценка соответствующих расходов была завышенной, мобильность работников увеличивается. Есть основания полагать, что опыт войны помог людям понять, что узкую специальность получить проще и быстрее, чем обычно считалось¹⁹.

До сих пор мы обсуждали по отдельности перемещение рабочих из одного места работы в другое и «перемещение» из профессии в профессию. Однако в действительности перемена профессии может потребовать и смены места работы. Таким образом, совокупные издержки по перемещению, связанные со сменой профессии, остаются на низ-

¹⁷ La Question ouvrière en Angleterre, p. 334. См. также Marshall. Principles of Economics, p. 207, 258.

¹⁸ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 406.

¹⁹ См.: Cannan. The Reorganization of Industry (Ruskin College), Series iii, p. 11.

ком уровне в том случае, когда родственные профессии, представители которых в условиях колебаний спроса на рабочую силу в большей или меньшей степени заменяют друг друга, преобладают в той или иной местности. Тем самым становится понятным одно из преимуществ домо-строительной промышленности в сельских районах Индии (где ежегодно в течение трех месяцев сельскохозяйственные работы практически не ведутся²⁰) и недавно увеличившихся в числе небольших предприятий и владений арендаторов, куда могут поступить рабочие в период временной безработицы в их основной отрасли. Издержки по перемещению снижаются еще больше, когда на одном и том же предприятии практикуется освоение смежных специальностей. Поэтому особенно интересно прочитать в докладе министерства торговли, опубликованном перед самой войной: «Более знающие и вдумчивые предприниматели всячески стремятся преодолеть естественные сезонные колебания с помощью более высокой организации производства. Изготовление джема и мармелада комбинируется с производством конфет и мясных консервов. Следовательно они занимают время большинства своих работников. Владелец предприятия по изготовлению искусственных цветов, на котором работают более двухсот девушек и женщин (причем в этой отрасли работа бывает только в течение полугода), обратился к предпринимателям другой отрасли — по обработке перьев для украшения шляп, — и теперь его работники заняты круглый год. В Лутоне, где основным видом производства является изготовление соломенных шляп и где работы обычно не хватает и на полгода, занялись производством фетровых шляп; вот и стало обычным, что одна и та же фирма выпускает шляпы обоих этих видов, используя одних и тех же рабочих в различное время года²¹. Конечно, бывает, что подобная организация производства вводится из филантропических соображений; хотя довольно сильным стимулом к этому служит забота предпринимателя о себе и своих интересах. Безусловно, дешевле одному предприятию работать круглый год, чем двум предприятиям работать каждому часть года; при этом выгоды особенно

²⁰ См.: Muckerjee. The Foundations of Indian Economics, p. 323.

²¹ Cost of Living of the Working Classes [Cd. 3864], p. 284.

велики, когда станок и оборудование сложны и дороги. Таким образом, если это осуществимо, в интересах предпринимателей приспособлять предприятия (при условии, что производство носит сезонный характер) к выпуску изделий различного ассортимента; такая организация дела позволила бы занять рабочих во все времена года. Все, что способствует проведению предпринимателями подобной политики, как правило, снижает действительные издержки по перемещению рабочей силы.

§ 9. В предыдущих разделах мы позволили себе углубиться в некоторые тонкости анализа. Вернувшись к вещам более простым, мы можем прийти к общему выводу, состоящему в том, что перемене рабочими специальности на другую, предполагающую более высокую заработную плату, а потому позволяющую, по всей видимости, увеличить стоимость предельного чистого продукта, часто препятствуют значительные связанные с этим расходы и что перемещение рабочих из одного места в другое, а также в другие страны (особенно если при этом необходимо преодолеть жесткие расовые, религиозные и языковые барьеры) может наталкиваться на те же препятствия. Что же касается видов расходов, затронутых нами, перемещение рабочих в пределах их собственной страны (во всяком случае, такой небольшой страны, как Англия) будет в целом сопровождаться незначительными издержками. Однако остается один специфический вид соответствующих издержек, препятствующих перемещению рабочих из одних определенных мест в другие; издержки такого рода могут быть довольно большими даже в такой стране, как Англия. Возникновение этих издержек обусловлено тем, что муж, жена и их дети живут вместе. Перемещение одного из членов семьи требует перемещения и других ее членов, а последнее может быть сопряжено с большими потерями, ведь они не получают заработной платы, которую могли бы получить, оставаясь на месте. Эти потери в действительности составляют часть издержек по перемещению члена семьи, который, желая получать большую заработную плату, хочет переехать в другое место. Например, рабочие-мужчины, жены которых получают заработную плату, должны знать, что им необходимо получать больше в другом районе, где подобных возможностей для женщины нет. Думая о преимуществах и недостатках переезда, они должны будут подсчитать, каковы реальные потери

при необходимости отказаться от вклада женщин в доходы семьи. Эти потери могут быть очень большими, а следовательно, могут привести к значительным различиям в стоимостях предельных чистых продуктов (а потому и в заработной плате), создаваемых рабочими определенной квалификации в двух районах одной и той же небольшой страны. Маршалл верно заметил: «Семья — это, как правило, единое целое, когда вопрос касается географической миграции, поэтому заработная плата мужчин относительно высока, а женщин и детей низка там, где преобладают сталелитейная или другие отрасли тяжелой промышленности, в то же время в некоторых других районах менее половины денежных доходов семьи приходится на долю отца, а заработная плата мужчин относительно низка»²². Ясно тем самым, что всяческие усовершенствования, направленные на увеличение скорости и удешевление пассажирского транспорта (о чем говорилось выше), давая возможность разным членам семьи (пока они живут вместе) работать в расположенных на значительном расстоянии одно от другого местах, уменьшит ошибки в распределении рабочей силы и соответственно ущерб, наносимый национальному дивиденду.

§ 10. Кроме незнания и издержек по перемещению, существует третья причина ошибок в распределении рабочей силы (о ней упоминалось в § 1), а именно искусственные ограничения перемещения рабочих, вызываемые внешними факторами. Эти ограничения могут принимать различные формы. Например, до конца XVIII в. «мобильности в отношении перемены места работы» серьезно препятствовал закон о поселениях, который, чтобы предотвратить взимание налогов с рабочих, родившихся в одной части страны, по ставкам, установленным в другой ее части, значительно ограничивал право перемещения. «Для бедного человека, — писал Адам Смит, — часто труднее было преодолеть искусственную границу церковного прихода, чем морской пролив или гряду высоких гор». В настоящее время возможности поменять профессию в некоторых отраслях серьезно ограничены установленными профсоюзами демаркационными правилами, введение которых представляет собой попытку сохранить определенные места за рабочими определенных профессий и кото-

²² Marshall, Principles of Economics, footnote to p. 715.

рые запрещают под угрозой забастовки занимать эти места работникам других профессий. Каменщику, например, его профсоюз запрещает выполнять отделочные работы, а модельщику — выполнять работу плотника. Не может рабочий обойти такое препятствие, и поменяв профсоюз, поскольку, попытается он сделать это, ему придется преодолеть препятствия, связанные с вступлением в родствен-**ный профсоюз**: если «ему не мешает необходимость соблюсти правила об обучении ремеслу, он будет немедленно наказан потерей права на пособие по безработице и другие пособия; в течение некоторого времени он также не сможет получать пособия профсоюза той отрасли, в которую пришел»²³. Это обстоятельство служит в данном смысле действительно серьезным препятствием, и с ним как в условиях развития промышленного юнионизма (что подтвердили действия Национального союза работников железнодорожного транспорта), а также цехового тред-юнионизма, так и при действии какой-то системы принятия в члены, действующей в самих цеховых профсоюзах, между цеховыми профсоюзами и профсоюзами неквалифицированных рабочих, лидерам профсоюзного движения придется сталкиваться еще довольно долго. Однако наиболее серьезными искусственными ограничениями при смене профессии в настоящее время являются, видимо, некоторые традиции и привычки, благодаря которым рабочая сила, воплощенная в людях определенного типа, наталкивается на препятствия и практически не может попасть в те «каналы», где такая же рабочая сила (но воплощенная в людях другого типа) создает предельный чистый продукт, более ценный, чем тот, который создается в «каналах», куда имеет свободный доступ вся рабочая сила. В некоторых странах подобные традиции и привычки живут в отношении тех промышленных профессий, которые открыты для рабочих различных рас и цвета кожи. Но свое наибольшее воздействие (во всяком случае, если речь идет о странах Европы) они оказывают на сферу женского труда. Существует ряд профессий, представительницы которых (при условии, что женщины были бы допущены к ним) создавали бы предельный чистый продукт большей стоимости (а потому и их заработная плата была бы больше), чем они создают, имея свои фак-

²³ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 398.

тические профессии, однако из этих профессий женщины исключаются в силу традиций или привычки. Когда были введены новые профессии (например, профессии машинисток или телефонисток) и когда старые профессии изменились в результате внедрения новых типов машин, поле деятельности для женщин, безусловно, стало шире. Что же касается профессий, которые мужчины в течение длительного времени привыкли считать своими, хотя в современных условиях женщины могли бы точно так же работать, традиции и привычка еще имеют огромное значение. Наиболее известные профессии, в которых подобная практика еще сохраняется (иногда просто формально), — это две специальности профессии юристов. Работа официанта в ресторане и работа железнодорожного служащего еще год или два назад также были наглядными тому примерами. Занятию женщин этими профессиями до 1914 г. мешали, по выражению проф. Кэннана, «не столько закон, сколько инертность предпринимателей и боязнь активного противодействия мужчин, занятых на таких должностях в настоящее время»²⁴. Противодействие подобного рода может быть сломлено таким событием, всколыхнувшим весь мир, как мировая война (имеется в виду первая мировая война. — *Прим. ред.*), но трудности, с которыми столкнулись при его преодолении в 1915—1916 гг. даже в военной промышленности, говорят о его силе. Вероятно, предприниматели не борются с этим противодействием так, как могли бы делать это, потому что обычно женщины, выйдя замуж, покидают работу. Как заявил один из предпринимателей, «есть много видов работ, выполнению которых можно обучить женщину, но, вероятно, не стоит рисковать и нарываться на спор с мужчинами, зная, что, чем способнее девушка, тем больше вероятность того, что она выйдет замуж и уйдет, как только начнет приносить пользу»²⁵. С оппозицией мужчин можно, конечно, в некоторой степени справиться благодаря введению строгого правила, что женский и мужской труд равной производительности будет оплачиваться одинаково; при существовании такого правила мужчины меньше боятся потерять работу. Но в то же время признание подобного правила иногда заставляет предпринимателей не столь охотно рас-

²⁴ Cannan. *Wealth*, p. 206.

²⁵ *The Round Table*, March 1916, p. 275.

пахивать двери своих предприятий перед женщинами, чем это могло бы быть²⁶.

§ 11. Мы довольно подробно исследовали основные причины, которые мешают оптимальному распределению рабочей силы. Все эти причины в равной степени отрицательно влияют на величину национального дивиденда, а потому на первый взгляд может показаться, что если обусловленные действием этих причин недостатки в распределении рабочей силы были бы устранены, то размер национального дивиденда непременно бы увеличился. Но подобное заключение не учитывает того, что существуют три, причем различных, метода, с помощью которых можно устранить указанные недостатки. Препятствия к наибольшему приближению к тому, что можно назвать *идеальным распределением рабочей силы*, можно *разрушить изнутри*, их можно перенести на общественные издержки или оставить такими, как есть, и *обойти*. Все три способа справиться с недостатками в распределении рабочей силы неодинаковы и требуют самостоятельного рассмотрения.

§ 12. Когда говорят о том, что препятствия к оптимальному распределению рабочей силы можно *разрушить изнутри*, то имеют в виду, что информация и средства передвижения предоставляются рабочим по более низким ценам или что влияние традиций, мешающих перемещению рабочих, ослабляется в условиях общего прогресса идей, использования при перемещении рабочих крупномасштабной организации и т. п. Смысл же всего этого состоит в том, что реальные издержки для всего общества по предоставлению рабочим информации и транспорта (а не только цены, взимаемые с пользующихся подобными услугами рабочих) понижаются. Когда это произойдет, действительное распределение рабочей силы в широком смысле слова приблизится к идеальному. Верно, если препятствие (значимость которого уменьшилась) выражается в высоких издержках по перемещению рабочей силы и существовании традиций, такое идеальное размещение не обязательно произойдет. Ведь как было сказано в гл. V, ч. II, расширение свободы перемещения при условии несовершенства знаний приводит к перемещению в неверном направлении. Таким образом, иногда остается открытым вопрос: дает ли положительный эффект *простое* снижение

²⁶ См. далее, гл. XIV, § 9.

затрат на поездки для рабочих, — снижение, не сопровождаемое другими изменениями? Никогда, однако, не встает вопрос о том, принесет ли такой эффект удешевление транспорта в сочетании с квалифицированным направлением рабочих на определенные вакансии. О том, что подобная точка зрения находит все большее признание, говорит тот факт, что в Англии проездные пособия, обычно выплачиваемые профсоюзами всем их членам, ищущим работу, сейчас используются главным образом для того, чтобы дать возможность некоторым членам профсоюза попасть на то предприятие, где для них уже найдена работа. Об этом говорит и то, что в законе о британской бирже труда есть статья, разрешающая бирже (при условии согласия казначейства) давать разрешение на выдачу аванса в виде займа тем рабочим, которые едут к определенному месту работы. И наконец, это подтверждается тем, что в Германии биржи труда обеспечивают дешевыми железнодорожными билетами не всех ищущих работу, а тех, для кого нашли определенное место²⁷. Трудность, о существовании которой свидетельствуют приведенные примеры, носит серьезный характер. Между экономистами не должно быть споров о том, что при организации распространения знаний относительно положения дел в промышленности (на том уровне, на каком она находится в настоящее время в цивилизованных странах) снижение издержек по перемещению рабочих или ломка соответствующих традиций способствовали бы в общем и целом приближению распределения рабочей силы к идеалу. А подобное приближение привело бы также к росту национального дивиденда.

§ 13. Когда говорят, что препятствия к идеальному размещению рабочей силы *устраняются за счет общества*, то имеют в виду, что информация или средства передвижения предоставляются рабочим по более низким ценам не потому, что реальные затраты на них снижены, а потому, что часть этих затрат перекладывается на плечи налогоплательщиков. Подобное снижение расходов, как и то, которое описано в предыдущем разделе, воздействует на величину национального дивиденда неодинаково. Это сокращение затрат предполагает, что на обеспечение рабочих информацией и стимулирование их перемещения рас-

²⁷ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 401.

ходуется больше средств, чем обычно тратится на эти цели. Тем самым в действительности предполагается, что осуществление определенных вложений средств стимулируются благодаря щедрости государства, хотя есть мнение, что такая щедрость отрицательно сказывается на величине национального дивиденда. Однако, как было показано в гл. VIII и X, ч. II, в отношении той или иной отдельной отрасли промышленности это предположение может быть опровергнуто, если есть определенные основания считать, что без помощи государства вложения в данную отрасль будут недостаточными, чтобы понизилась до среднего уровня стоимость предельного общественного чистого продукта, создаваемого благодаря ресурсам, используемым в этой отрасли. Экономическая деятельность, обеспечивающая мобильность рабочих (хотя бы потому, что она «производит» продукт, который трудно с выгодой сбыть за вознаграждение), и является той отраслью, к которой вполне применимо сказанное выше. Следовательно, вероятно, что расходование общественных средств на стимулирование мобильности рабочих увеличивало бы национальный дивиденд. Однако государству необходимо внимательно следить за этими расходами, ведь если они окажутся слишком большими, то затраты превзойдут выгоды.

§ 14. Когда говорят, что препятствия к идеальному размещению рабочей силы *обходятся*, это значит, что незнание, издержки по перемещению рабочих и традиции остаются без изменений; однако при этом распределение рабочей силы подталкивают к такому его состоянию, каким оно было бы при условии бездействия подобных факторов. Препятствия можно обойти путем принудительного перемещения рабочей силы или (что более вероятно, как показано в гл. XIV, § 5) с помощью определенных форм правительственного вмешательства в установление ставок заработной платы. Как это делается на практике, не так важно для рассматриваемой нами проблемы. Мы только хотим сказать, что «улучшение» распределения рабочей силы сказывается на величине национального дивиденда, *несмотря* на наличие препятствий к этому улучшению. Это влияние различно при неодинаковой природе препятствий. Перераспределение рабочей силы, наиболее соответствующее идеальному ее распределению, к которому приходят, несмотря на противодей-

ствие незнания и традиций, обязательно оказывает благоприятное воздействие на величину национального дивиденда, поскольку устранение подобных препятствий не требует расходов, а потому и приводит к тем же последствиям, которые неизбежны при «разрушении» препятствий изнутри. Результат бывает иным, если перераспределение рабочей силы осуществляется, несмотря на противодействие со стороны издержек по перемещению рабочей силы. Дело в том, что, если препятствия к перемещению рабочих, выражающиеся в высоких издержках по перемещению, преодолены, сами эти издержки повышаются. Таким образом, пренебрежение известными закономерностями приводит к расходам и вызывает те же последствия, которые наблюдались бы, если бы препятствие *преодолевали за счет общества*. Можно предположить, что тем самым национальному дивиденду будет нанесен ущерб, но есть также основания считать, что эта взаимосвязь (в определенных пределах) будет противоположной ²⁸.

²⁸ Сделанное заключение обусловило не совсем удачное словесное выражение той мысли, что *идеальное* распределение рабочей силы, достигаемое различными путями, не является *наилучшим* из возможных вариантов распределения. Ошибки в данном случае, однако, можно избежать, если вспомнить, что то распределение, которое мы назвали идеальным (в частности, то, благодаря которому предельные чистые продукты труда по стоимости всюду равны), идеально лишь в абсолютном смысле. Это распределение — наилучшее из доступных человеку, который властвует над всеми относящимися к делу обстоятельствами, а потому может по желанию не нести расходов, связанных с перемещением. Но это распределение не лучшее, если необходимо учитывать издержки по перемещению и тем самым стремиться к максимизации национального дивиденда, для которого эти издержки служат лимитирующим фактором (см. ч. II, гл. III, § 3).

Глава X

БИРЖИ ТРУДА

§ 1. В предыдущей главе мы рассуждали таким образом, будто единственным видом перемещения рабочей силы, которое происходит или которое может понадобиться в интересах увеличения национального дивиденда, служит перемещение рабочих из одного места в другое или перемена ими профессий. В действительности же, однако, нередко случается, что рабочие оказываются занятыми не просто трудом, пользующимся относительно низким спросом, а незанятыми совсем. У нас нет сейчас необходимости вдаваться в подробности причин этого явления или изучать взаимосвязь между уровнем безработицы и политикой заработной платы, проводимой профсоюзами. С принятой нами точки зрения, заслуживает внимания тот факт, что при данной политике заработной платы могут оказаться безработными рабочие, занятые на одном предприятии или имеющие одну профессию, в то время как на другом предприятии и в другой профессии предлагается работа по ставкам, которых эти рабочие добиваются; однако они не попадают на такие предприятия и не получают таких профессий не из-за больших затрат, связанных с перемещением, а из-за незнания. Иными словами, при подобном положении дел наносится ущерб национальному дивиденду, точно так же как ему наносится ущерб, когда рабочие, не имея соответствующего знания, удерживаются в отраслях с низким спросом на их труд, в то время как отрасли с высоким спросом на этот труд ищут рабочую силу. Необходимо коротко остановиться на форме незнания, благодаря которому наносится этот ущерб, и способах борьбы с ним.

§ 2. Если бы рабочие, не имеющие работы, совершенно ничего не знали об имеющихся вакансиях, единственное, что им оставалось бы делать, — это вести полностью слу-

чайный и никем не направляемый поиск работы. Им не оставалось бы ничего другого, как бесцельно обходить фирму за фирмой — как тем, кто не имеет работы, так и тем, кто имеет ее; они были бы заняты утомительным «бродяжничеством от фирмы к фирме в попытке узнать, лично интересуясь в каждой из них, не нужны ли еще одни рабочие руки»¹. Как правило, незнание все-таки не распространено столь широко. Какая-то общая информация о сравнительном состоянии спроса на рабочую силу на различных предприятиях и по различным профессиям все же имеется. Ее можно получить из объявлений в газетах, разговоров с друзьями и составляемых профсоюзами докладов о положении дел в районе. Г-н Диарл дает интересное описание методов распространения информации в строительных профсоюзах Лондона: «Система взаимной помощи в получении работы, которую рабочие оказывают друг другу, расширена и осуществляется на более систематизированной основе с помощью ведущихся в профсоюзах книг вакансий. Каждый рабочий, сделавшись безработным, записывает в книгу вакансий местного отделения профсоюза свое имя; затем каждый член отделения (а отделения обычно насчитывают от 40 до 400—500 членов профсоюза) ищет для этого рабочего место, или, сказать точнее, все члены отделения ищут вакансии, чтобы книга оказалась чистой. На всех членов профсоюза возложены обязанности сообщать секретарям отделения о том, где нужны рабочие, а в некоторых профсоюзах (например, в Объединенном профсоюзе столяров и плотников) выплачивается небольшая сумма (обычно 6 шиллингов) тому, кто поможет исключить безработного из книги вакансий; в то же время значительным штрафом облагается тот, кто отдаст предпочтение не входящим в профсоюз рабочим. Обычной практикой служит информирование секретаря отделения о том, где нужны (или могут быть нужны) рабочие, он же в свою очередь обязан сообщать безработным, где лучше всего искать работу»². В Англии с 1893 г. еще более обширная информация подобного рода распространяется официально через *Labour Gazette*. В настоящее время биржи труда также выполняют роль мощных информационных агентств. Они расширили справочную рабо-

¹ Royal Commission on the Poor Laws, Minority Report, p. 1125.

² Unemployment in the London Building Trades, p. 133.

ту, осуществляемую профсоюзами, и «дают возможность рабочему, вызвав его в свое ближайшее отделение, ознакомиться с тем, какие запросы в отношении работников его профессии были сделаны по всему Лондону»³. Если биржи труда различных городов поддерживают между собой связь, рабочему предоставляется еще более обширная информация. Так, в Германии «для обеспечения мобильности рабочей силы считается важным, чтобы агентства по трудоустройству, расположенные в различных районах Германской империи, были связаны между собой с помощью собственной системы связи. Эта система представлена Федерацией по регистрации рабочей силы... В Великом герцогстве Баденском они связаны по телефону, и о потребности или излишке рабочей силы в одном месте немедленно становится известно во всех других местах»⁴. В Баварии система связи еще шире. В деревнях, где отсутствуют биржи труда, публикуются списки вакансий⁵. В Англии переход от изолированной системы связи к объединенной был закреплен законом о биржах труда (1910 г.). Очевидно, что организованная система подобного рода может служить мощным инструментом для ускорения перемещения незанятой рабочей силы на вакантные места.

§ 3. Может оказаться на первый взгляд, что если такая система организована, то ничего другого уже и не требуется. Однако это мнение ошибочно. Информация о том, что в настоящий момент открыты две вакансии на некоей фирме, не равнозначна информации о том, что эти вакансии будут свободными, когда рабочие, которым она была передана, придут туда в поисках работы. Незнание, препятствующее мобильности, можно поэтому еще более уменьшить, если в местах, где есть центры информации относительно вакансий на различных предприятиях или в подразделениях предприятий, организовать центры, на которых рабочих могут действительно нанять для этих предприятий или подразделений. Если это уже сделано, то рабочих информируют не только о том, что в определенных местах имеется такое-то количество вакансий, но и о том, что эти вакансии еще будут открытыми к моменту

³ Royal Commission on the Poor Laws, Minority Report, p. 1125.

⁴ [Cd. 2304], p. 65.

⁵ Ibid., p. 93.

их прибытия на место. Вероятность того, что унификация подобного рода будет произведена, естественно, неодинакова при различных обстоятельствах. Препятствия на пути к этой унификации минимальны, когда различные предприятия принадлежат одной компании (это *pro tanto* служит аргументом в пользу трестов), когда место их расположения постоянно и когда они на практике тесно связаны одно с другим. Так, в Лондоне и Индии доковая унификация была проведена много лет назад⁶. Препятствия к проведению подобной унификации бывают несколько более серьезными, если различные предприятия, даже принадлежащие одной и той же компании или одному и тому же человеку, разбросаны либо перемещаются (например, строительные предприятия в Лондоне). Но несомненно, даже при таком положении дел унификация иногда проводится. Выступая перед комиссией, занимающейся плачевным положением тех, кому не досталось работы, свидетель, имея в виду область строительства, заявил: «Когда был один предприниматель, он не перекладывал ответственность (и это было повсеместной практикой) за людей на своего прораба, а имел дело с ними сам; причем особую заботу предпринимателя составлял набор постоянных людей, и он мог (а прораб не может) переводить людей с одной работы на другую; прораб же не может перевести рабочего с одной работы на другую, за которую отвечает другой прораб. Хотя все понимают, почему введена такая практика, желательно, чтобы деятельность индивидуального предпринимателя распространилась как можно шире»⁷. В настоящее время строительные рабочие

⁶ Подробности введения новой политики в доках после забастовки 1889 г. описаны в: Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 356. Беверидж подытоживает результаты введенных изменений следующим образом. «Прежде каждый из 47 отделов компании выступал при наборе рабочих как самостоятельное подразделение; каждый отдел имел небольшое ядро постоянных рабочих и более или менее часто получающих у них работу входящих рабочих; 80% работ выполнялось временными рабочими. В настоящее время вся система доков является единым подразделением, набирающим рабочих; 80% работ выполняется единым штатом работников, нанимаемых на неделю и направляемых из одного места в другое главной конторой» (Beveridge, *Economic Journal*, 1907, p. 73).

⁷ Report of the committee on Distress from Want of Employment, Evidence by Aves, Q. 10, 917.

в Лондоне, как правило, нанимаются независимо друг от друга различными прорабами, работающими в одной фирме. Препятствия к унификации бывают еще более серьезными в том случае, если отдельные предприятия принадлежат не одной компании или одному предпринимателю, а нескольким, ведь в этом случае для унификации необходимо создать специальную организацию по набору рабочих. Она должна быть создана самими компаниями или каким-то посторонним органом и после этого использоваться в указанных целях. Очевидно, что при этом необходимо преодолеть значительные трудности.

§ 4. После того как трудности будут преодолены, незнание уменьшится, а мобильность рабочих увеличится тем больше, чем больше вакансий, появляющихся в данном районе, будет заполнено путем переговоров, ведущихся местной биржей труда, которая выступает в качестве агентства по найму. Число заполненных при добровольном согласии сторон вакансий возрастет тем заметнее, чем привлекательнее станут для предпринимателей биржи труда. Опыт показывает, что, если эти биржи желают приобрести широкую клиентуру, они должны быть общественными, а не выражать частную игру нечистых на руку дельцов; они должны управляться представителями как предпринимателей, так и рабочих; они не должны обращать внимания на забастовки и локауты — просто в подобных случаях одной из сторон необходимо сделать заявление на бирже, что на таком-то и таком-то предприятии произошла остановка работы; они совершенно не должны оказывать благотворительной помощи, поскольку ассоциаций, оказывающих такую помощь, будут сторониться лучшие рабочие, боясь потерять свою репутацию, и поскольку оттолкнут этим биржи и предпринимателей; престиж биржам можно придать, предоставив им статус муниципальных или государственных организаций и поднять этот престиж еще выше, сделав их единственными органами по набору рабочих в государственные учреждения и предприятия. Спорным остается вопрос относительно того, брать или не брать с рабочих при этом плату за услуги. Французский закон 1904 г. запрещает брать плату с рабочих даже за пользование услугами частных бирж. Однако Комиссия по бедности Трансвааля указывает, что «взимание платы являлось наиболее действенным способом отвести от биржи тех людей, которые на самом деле

вовсе не ищут работу»⁸, а если таких людей на бирже не будет, она окажется намного «привлекательнее» с точки зрения предпринимателей. Государство может (если того пожелает) увеличить долю заполняемых с помощью биржи вакансий, приняв определенные принудительные меры. Одним из шагов в этом направлении была бы обязательная регистрация на бирже всех безработных — в таком случае у предпринимателей увеличился бы стимул обращаться к подобным организациям. Уполномоченные по соблюдению закона о бедных представляют себе сказанное таким образом: «Мы считаем, что, если (как изложено далее) государство вносит свой вклад в выплату пособий по безработице каждому члену профсоюза, оно может также поставить условие, что такие выплаты будут касаться только тех не имеющих работы членов профсоюза, которые зарегистрировались на местной бирже труда, подав соответствующее заявление, и которые, кроме того, внесли (если пожелают) свои имена в книгу вакансий данного профсоюза. Если государство поддерживает и поощряет профсоюзы, то представляется вполне оправданным, чтобы и профсоюзы помогали государству, поддерживая в своей стране необходимые ей биржи труда»⁹. Введение практически всеобщей системы страхования безработицы законом 1920 г. практически достигло поставленной цели. От застрахованных лиц требуется, чтобы они, потеряв работу, передавали свои страховые свидетельства на биржу труда. Иногда полагают, что необходимо пойти дальше — заставлять предпринимателей информировать биржи о потребности в рабочей силе. В Германии по закону 1922 г. федеральный министр может потребовать, чтобы предприниматели ставили в известность занимающуюся этими вопросами биржу труда о вакансиях для тех рабочих, которые подлежат обязательному страхованию по болезни¹⁰. Однако, ясно, что подобное требование будет трудно осуществить на практике, если предприниматели запрямятся¹¹. Еще сложнее с помощью закона ввести в прак-

⁸ Report of the Transvaal Indigency Commission, p. 135.

⁹ Royal Commission on the Poor Laws, Majority Report, p. 403.

¹⁰ Report of the International Labour Office on Remedies for Unemployment, 1922, p. 70.

¹¹ См. Report of the Committee on the Work of Employment Exchanges, 1920, p. 13.

тику обязательную регистрацию на бирже трудовых договоров, заключаемых предпринимателями и рабочими. Подобное правило уже действует в Англии для моряков торгового флота. Сэр Уильям Беверидж однажды предложил, чтобы в отношении занятых на короткий период оно применялось повсеместно. «Новая статья в фабричном кодексе (согласно которой ни один человек, приглашенный с официальной биржи труда, не должен быть нанят на срок меньший, чем неделя или месяц) была бы законной и одновременно служила бы безусловным подтверждением общепризнанного принципа, состоящего в том, что государство может и должно запрещать условия найма, опасные для существования своих граждан»¹². Британский национальный закон о страховании, не заходя столь далеко, все же способствует в действительности незначительному снижению платы за страхование для рабочих как от болезни, так и (если подобное страхование практикуется) от безработицы; причем речь идет только о случаях, когда рабочих нанимают через биржу труда¹³. Русский закон от ноября 1923 г. предусматривает, что все рабочие (за некоторым строго оговоренным исключением) должны быть трудоустроены через посредство местных отделений комиссариата по труду¹⁴.

§ 5. Все эти мероприятия, способствуя более широкому использованию бирж труда (если широкое общественное мнение выступает против таких мер, то их не нужно и проводить), при прочих равных условиях приводят к ликвидации незнания условий спроса на рабочую силу; поэтому они вызывают снижение безработицы и тем самым увеличение национального дивиденда. Масштабы, в которых биржи труда осуществляют подобные мероприятия, естественно, тем больше, чем меньше количество других учреждений, занимающихся подбором вакансий для безработных. Так, в довоенной Германии с ее сравнительно слабыми профсоюзами биржи труда подбирали работу для квалифицированных рабочих столь же эффективно, сколь и для неквалифицированных. В Великобритании они успешнее помогали в основном малоквалифици-

¹² Beveridge. *Contemporary Review*, April 1908, p. 392.

¹³ См. National Insurance Act, § 99 (I).

¹⁴ *Labour Gazette*, May 1923, p. 161.

рованными рабочим (во всяком случае, при подыскании работы в непосредственной близости от места жительства), у которых не было сильной профсоюзной организации¹⁵.

¹⁵ См.: Schloss. — *Economic Journal*, 1907, p. 78; *Bulletin de l'Association pour la lutte contre le chômage*, September 1913, p. 839; the Report of the Committee on the Work of the Employment Exchanges, 1920, p. 13.

Глава XI

БЕЗРАБОТИЦА *VERSUS* НЕПОЛНЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ

§ 1. Обобщенный анализ двух предыдущих глав имеет важное значение для решения проблемы, к которой он на первый взгляд имеет отдаленное отношение. Эта проблема состоит в определении сравнительного влияния, которое оказывает на величину национального дивиденда использование предпринимателями основных доступных им методов, позволяющих преодолеть трудности депрессии. Когда в условиях понижения спроса на его продукт предприниматель обнаруживает, что продолжение выпуска этого продукта в прежнем объеме приведет к потерям, он может предпринять сокращение производства тремя различными методами: 1) дать рабочим возможность работать полное рабочее время, уволив часть из них; 2) дать возможность всем рабочим работать полное рабочее время, но чередовать рабочих таким образом, чтобы одновременно была занята только часть из них (скажем, $\frac{2}{3}$); 3) предоставить рабочим возможность работать неполный рабочий день, причем целый штат будет занят в течение всего рабочего периода.

§ 2. Что касается работы неполный рабочий день в сравнении с двумя другими путями решения проблемы, то соответствующие сложности носят преимущественно технический характер. Прибегнуть к введению неполного рабочего дня проще всего в тех случаях, когда условия труда таковы, что достаточные выгоды можно получить, отказавшись от самых дорогих часов работы, например от тех, на которые падают дополнительные расходы на освещение и отопление. Однако, если используется очень дорогое оборудование и выгоднее, используя меньше рабочих, продолжать эксплуатировать это оборудование сокращенным количеством персонала, то предпочтительнее избрать один из двух прочих путей решения проблемы.

§ 3. При сравнении увольнения и других методов сокращения производства вопрос заключается в значительной степени в том, насколько важно для предпринимателя

сохранить за собой услуги тех людей, которые до сих пор на него работали. Если работа выполняется квалифицированными работниками и специалистами, сохранение за собой рабочей силы становится для предпринимателя особенно важным¹. Рабочие, обладающие особыми навыками, практически всегда представляют собой большую ценность для определенной фирмы, какое бы время они в ней ни работали. Отчасти это происходит постольку, поскольку методы работы в различных фирмах неодинаковы, поэтому рабочие, которые привыкли к определенному предприятию, особенно если они могут выполнять на этом предприятии все возможные операции, более ценны для данной фирмы, чем любые другие. Отчасти же это происходит потому, что квалифицированные рабочие нередко обрабатывают дорогостоящие материалы или управляют точными машинами и предприниматели, естественно, предпочитают доверять их людям, в чьих качествах они имели возможность убедиться. И наконец, фирмы, обладающие исключительным правом на производство отдельных товаров, опасаются, что рабочие могут когда-либо разгласить промышленные секреты, и поэтому не хотят, чтобы их бывшие рабочие поступали на службу к конкурентам². Так, «у золотых дел мастеров и ювелиров хозяева делят работу между постоянными работниками, так как в этой работе много секретов и особых приемов, и регулируют производство в наиболее напряженные периоды с помощью сверхурочной работы»³. Точно так же предприниматели особенно заинтересованы в сохранении у себя механиков, домашней прислуги и специализированных сельскохозяйственных рабочих⁴. Даже в тех случаях, когда работа такова, что выполнявший ее прежде работник представляет, с точки зрения данной фирмы, не большую ценность, чем работник, который в ней не работал, в плохие для экономики времена предприниматель (зная, что дела пойдут на лад, или надеясь на это) предпочтет быть в контакте с большим числом людей, чем то их число, в

¹ Поэтому следует ожидать, что текучесть рабочей силы в целом для квалифицированных рабочих будет ниже, чем для неквалифицированных. Доказательство этому можно найти в: Schlichter. *The Labour Turn-over*, p. 57—64.

² См.: Fay, *Co-partnership in Industry*, p. 90.

³ Webb, *Seasonal Trades*, p. 43.

⁴ *Ibid.*, p. 23.

котором он нуждается в данный момент, чтобы быть уверенным, что у него хватит рабочей силы в будущем. Это соображение оказывает особое воздействие на поведение предпринимателей в отраслях, испытывающих сезонные колебания, ведь в отношении этих отраслей можно сохранять практически полную уверенность в том, что все ненужные сейчас рабочие вскоре вновь понадобятся. Иногда выдвигают предположение, что сезонный характер производства служит одной из причин практики сокращения рабочего дня в угольной промышленности и сельском хозяйстве. Более того, даже когда предприниматели, представленные самим себе, делали попытки прибегнуть к увольнениям, профсоюзы (которым, естественно, не нравятся подобное решение вопроса, поскольку оно заставляет их выплачивать пособия по безработице) принуждали предпринимателей обращаться к другим методам.

§ 4. При выборе между увольнением рабочих и двумя другими способами решения указанной проблемы чрезвычайно важным фактором представляется степень соответствия заработной платы производительности труда. Если заработная плата, установленная для малопродуктивных рабочих, в сравнении с производительностью труда этих рабочих выше, чем заработная плата рабочих с высокой производительностью труда, то у предпринимателей возникает явное стремление в периоды спадов избавляться от той части персонала, которая приносит ему наименьший доход. Поэтому не удивительно, что в отраслях с повременной оплатой труда увольнения случаются чаще, чем в отраслях со сдельной оплатой. Анализируя способы реакции предпринимателей на сокращение спроса в нашей стране, сэр Левеллин Смит писал: «Изучая вопрос широко, мы можем выделить два основных метода. Первый, общий метод — сокращение рабочего дня (или сокращение объема работы) для всех или большинства занятых. Хорошим примером этого служит добывающая промышленность, где в результате спадов производства, как правило, наблюдается не увольнение части горнорабочих, а сокращение количества рабочих дней в неделю. Другим примером могла бы быть обувная промышленность (я в данном случае имею в виду не огромные фабрики, на которых применяются машины, а предприятия с обычной сдельной оплатой труда), где в периоды спадов мало кто оказывается полностью безработным, хотя многие вынуж-

дены выполнять меньший объем работы. Второй метод, который применяется в других отраслях промышленности, заключается не в сокращении рабочего дня, а в увольнении определенной части рабочих, представляющих собой колеблющийся «запас» безработных; примерами таких отраслей могут служить строительство, судостроение и т. п. Я не хочу сказать, что в этих отраслях не используют сокращение рабочего дня или что в периоды бума там не работают сверхурочно. Но основным методом, с помощью которого они приспособливаются к изменениям спроса, является увольнение рабочих или набор новых рабочих»⁵. Рассмотрение отраслей, упомянутых в приведенном выше высказывании сэра Левеллина Смита, которые он характеризует как отрасли, где практикуется сокращение рабочего дня, показывает, что это как раз отрасли с преимущественно сдельной оплатой труда; отрасли же, в которых, по его мнению, наблюдаются увольнения, — это отрасли, где оплата труда главным образом повременная. На первый взгляд может показаться, что положение дел в машиностроительной промышленности противоречит этому правилу. Однако, несмотря на то что в этой отрасли теперь довольно широко применяется сдельная оплата труда, до недавнего времени там преобладала система повременной оплаты, поэтому и машиностроение не составляет исключения⁶. Вполне естественно, что в Германии, где до войны профсоюзы были сравнительно слабыми и где (отчасти в результате этого) твердых ставок заработной платы в отраслях с повременной оплатой труда установлено не было, практика введения сокращенного рабочего дня в периоды спадов была распространена шире, чем сокращение рабочей силы. «Некоторые германские государственные деятели заявляют, что сокращение рабочего времени приводит в течение года к сокращению доходов на $\frac{1}{4}$ или на $\frac{1}{3}$. Можно вполне определенно сказать, что, хотя некоторые отрасли британской промышленности (в частности, угледобывающая и хлопковая промышленность) прибегают к введению сокращенного рабочего дня, масштабы, в которых эта система способствует сокращению числа безработных, здесь

⁵ Third Report of the Committee on Distress from Want of Employment. Evidence, Q. 4540.

⁶ Ibid., Q. 4541 et seq.

значительно меньше, чем в Германской империи»⁷. Я не хочу придавать излишне большого значения этим фактам. Однако мне кажется, что они иллюстрируют ту общую тенденцию, о которой упоминалось в начале этого раздела.

§ 5. При сравнении чередования рабочих и двух других методов сокращения производства главное состоит в том, что использование первого метода связано с массой хлопот и требует хорошей организации работников и сотрудничества между ними. Как оказалось, использование этого метода преобладает в отношении «рабочих, убирающих кукурузу, которые регулярно работают в суррейских доках»⁸, он практиковался и в отношении рабочих Северной Англии, а также — недолгое время — в хлопчатобумажной промышленности страны в 1918 г. В результате переговоров с профсоюзом портных Ассоциация владельцев ателье заявила: «Мы полностью осознаем, что в «мертвый сезон» работу нужно делить справедливо (давая при этом соответствующие разъяснения), и мы призываем членов нашей ассоциации по всей стране проводить этот принцип в жизнь»⁹. Однако, вообще говоря, неудобство этого метода не позволяет применять его в широких масштабах.

§ 6. Общий вывод из наших рассуждений состоит в том, что в большинстве отраслей промышленности используется укороченный рабочий день, либо осуществляются увольнения, или одно сочетается с другим. Проф. Чэпмен, показывая, как изменились масштабы применения каждого из указанных методов в различных отраслях текстильной промышленности, использующих одну и ту же форму оплаты (в частности, сдельную), приводит интересные данные. Оказалось, что между ноябрем 1907 г. и ноябрем 1908 г. в обследованных фирмах хлопчатобумажной промышленности выпуск продукции сократился на 13,3%, причем численность персонала уменьшилась на 5%, а для 8,3 % работников был установлен сокращенный рабочий день, в то же время в шелкоткацкой промышленности снижение выпуска продукции на 8,1% привело к

⁷ Report on the Cost of Living in German Towns, [Cd. 4032], p. 522.

⁸ Report of the Royal Commission on the Poor Law, p. 1156 footnote.

⁹ Report on Collective Agreements, 1910, p. XXVIII.

уменьшению численности персонала на 6,2%, а в 1,2% фирм был установлен сокращенный рабочий день¹⁰. Хорошо известно, что в угольной промышленности осуществляется преимущественно сокращение рабочего дня; в периоды депрессии это выражается в сокращении числа рабочих смен в неделю, а увольнения практикуются во время депрессии в строительной, судостроительной и машиностроительной отраслях промышленности¹¹. В проекте закона, переданном на утверждение итальянского парламента в 1921 г., предлагалось, чтобы «в случае появления необходимости сократить персонал предприятия (по любой причине) до начала увольнения сотрудников обязательно проводилось сокращение количества часов работы как минимум до 36 в неделю с соответствующим сокращением заработной платы»¹².

§ 7. *Prima facie* могло бы показаться, что с точки зрения величины национального дивиденда увольнения рабочих или сокращение численности персонала — метод бо-

¹⁰ См.: Chapman, Unemployment in Lancashire, p. 51. Когда фирма использует как заводских рабочих, так и рабочих-надомников, в ее интересах в неблагоприятные для экономики времени изымать работу у надомников, а не сокращать как тех, так и других, поскольку при использовании заводских рабочих оборудование остается загруженным. Можно также добавить, что возможность для предпринимателей обращаться подобным образом с надомными рабочими заставляет их не полностью отказываться от надомного труда в пользу фабричного. Ведь в периоды резкого роста спроса им не нужно будет строить предприятия настолько большие, что их мощность будет велика с точки зрения возможностей сбыта при обычной конъюнктуре (см.: Vessilitsky, The Home Worker, p. 3.)

¹¹ Конечно, это не означает, что в указанных отраслях не применяется сокращение рабочего дня. Напротив, даже при сокращении активности до уровня, ниже обычного, рабочие увольняются, а когда активность снижается по сравнению с более высоким, чем обычно, уровнем, то, естественно, практикуется сокращение рабочего дня. Так, в машиностроении, где в среднем официально рабочее время сокращалось незначительно, за счет сверхурочных часов добавляется в среднем 3,75% к нормальному рабочему времени (Cd. 2337, p. 100), а против сверхурочного времени нормальные часы работы, конечно, можно считать сокращенными. Все это означает, что «основной метод, с помощью которого эти отрасли приспособляются к изменениям спроса, — это увольнение или дополнительный набор рабочих» (Llewellyn Smith, Third Report of the Committee on Distress from Unemployment, Evidence, Q. 4540).

¹² *Economic Review of the Foreign Press*, July 22, 1921, p. 190.

лее вредоносный, чем сокращение рабочего дня, не только потому, что боязнь остаться без места заставляет работника излишне затягивать выполнение своей работы, но и потому, что это отрицательно влияет на «качество» тех работников, которые в течение длительного или короткого времени вынуждены оставаться безработными. Основной причиной этого служат большие и более ощутимые для рабочих потери в личных доходах, чем при сокращении рабочего дня. Такие потери грозят привести к значительному сокращению их расходов на пищу, одежду и обогрев жилища, что непосредственно сказывается не только на уволенных, но и на их женах и детях. Если все это продолжается долгое время, могут наблюдаться серьезные отрицательные последствия в виде ухудшения физического состояния членов семьи рабочего. Но это еще не все. Те, кто страдает от резкого снижения доходов семьи, могут оказаться перед необходимостью удовлетворять ее нужды способами, приводящими к постоянному снижению своего морального уровня. *Inter alia* подобное положение дел может заставить прибегнуть к использованию закона о бедных, поскольку хорошо известно, что в нашей стране кривая пауперизма «запаздывает» на год по сравнению с движением кривой безработицы¹³. Однако обращение к закону о бедных или к бродяжничеству — все это свидетельствует об определенной степени падения человека. Существует четкая связь между бедностью, когда человек еще независим и борется, и пауперизмом. «Пауперы не всегда несчастны. Им не стыдно; они не пытаются стать независимыми, они не испытывают горечи или недовольства. Они уже перешли ту грань, которая отделяет бедность от пауперизма»¹⁴. И еще: «Люди, которые попали в рабочий дом или стали бродяжничать, оставив свои семьи на попечение закона о бедных, — это, как правило, те, кого превратности судьбы, наряду, конечно, с их собственными слабостями, превратили в инвалидов или людей, потерявших уважение окружающих. Однажды уйдя из промыш-

¹³ Разрыв, вероятно, возможен при наличии определенных накоплений, в случае распродажи домашних вещей, получения детьми доходов и т. п., а также потому, что препятствия, воздвигаемые росту пауперизма, не дадут желаемых результатов, пока «приток» пауперов не станет меньше «оттока», обусловленного их смертью или другими причинами (см.: Beveridge. Unemployment, p. 49).

¹⁴ Hunter. Poverty, p. 3.

ленности, они редко возвращаются в нее»¹⁵. Сэр Левеллин Смит излагает суть дела следующим образом: «Безусловно, пауперизм имеет определенные аналогии в истории и свидетельствует о том, что, если степень риска выходит за некоторые пределы, короче говоря, если этот риск становится, я бы сказал, риском игрока, не только прекращается его стимулирующее действие, но возможны и чрезвычайно серьезные последствия. Лерой-Больё высказывается в том же духе, и, безусловно, он совершенно прав: «Не недостаточная оплата труда представляет собой сегодня социальное зло (если рассуждать в целом, не принимая во внимание исключительные случаи), а «ненадежность» занятости»¹⁶. Вредно не только ощущение ненадежности. Само ничегонеделание (помимо лишений, которые оно обычно вдобавок приносит человеку), по всей вероятности, оказывает (особенно если при этом нет возможности работать на собственном или арендованном клочке земли¹⁷) серьезное отрицательное воздействие (которое усугубляется вместе с укреплением у человека сознания ненужности) на экономическую и общую эффективность труда тех, кого это затрагивает. Уполномоченные королевской комиссии по соблюдению законов о бедных констатируют следующее: «Вынужденное безделье после ухода с работы, естественно, оставляет человека один на один с самим собой, что в девяти случаях из десяти означает пребывание в ближайшей пивной. Быстрый переход от напряженного тяжелого труда к абсолютному безделью для людей такого рода, естественно, приводит к постепенной моральной и физической деградации, и в итоге люди становятся неспособными к работе, даже когда такая возможность им представляется»¹⁸. Говорят, что

¹⁵ *Economic Journal*, 1910, p. 518.

¹⁶ *Répartition des richesses*, p. 612.

¹⁷ В Бельгии низкая стоимость железнодорожных билетов для рабочих позволяет им жить в коттеджах с садиками, которые они обрабатывают, вернувшись со своей основной работы (см.: Rowatry. *Unemployment*, p. 267).

¹⁸ Quoted in the *Minority Report*, p. 1138. Однако, было доказано, что совокупное потребление спиртных напитков в Великобритании оказывалось максимальным в периоды наибольшей занятости, несомненно, по той причине, что эти периоды обычно связаны с высокой покупательной способностью населения (см.: A. D. Webb. *The Consumption of Alcoholic Liquors in the United Kingdom.—Statistical Journal*, January 1913; Carter. *The Control*

один предприниматель, у которого занято много рабочих, заявил: «5—6% моих квалифицированных рабочих сейчас без работы. При длительном бездействии кто-то из этих людей постепенно теряет квалификацию. В некоторых случаях такие потери бывают довольно ощутимыми. Человек теряет квалификацию и способности; опыт же всех тех, кто имеет дело со значительными контингентами рабочей силы, говорит о том, что ничто не может оказать столь неблагоприятного воздействия на качества подобных работников, чем длительные периоды бездействия»¹⁹. В докладе комиссии по делам бедняков Трансвааля говорится: «Безработица — одна из главных причин бедности, постоянной и безнадежной. Какой бы высокой квалификацией ни обладал рабочий, за долгое время безработицы он теряет свои навыки. Его руки становятся менее ловкими, он привыкает к безделью. Безработный постепенно опускается до уровня человека, которому нельзя предоставлять работу»²⁰. Факты свидетельствуют о том, что рабочие, которые были заняты временно, не так-то просто вновь привыкают к постоянной работе²¹. Подтверждением этого могут служить и результаты опроса, недавно проведенного в США: «Если бы период вынужденного бездействия был для человека периодом отдыха и восстановления сил, то в отсутствии работы можно было бы найти и некую положительную сторону. Но вынужденное бездействие не приносит работнику ни отдыха, ни восстановления сил. Поиск работы намного более утомителен, чем сама работа. Заявитель, сидящий в одном из благотворительных офисов и ожидающий прибытия агента, растерял свои навыки за время поиска работы. Он вынужден вставать в 5 ч. утра и шагать 3—4 мили в какой-нибудь отдаленный поселок, где, как он слышал, можно получить работу. Он отправился туда рано, чтобы быть раньше других, а шагал пешком потому, что у него нет денег, чтобы оплатить транс-

of the Drink Trade, p. 90—94. Из этого, конечно, не следует, что тот, кто сейчас не имеет работы, должен пить меньше, чем он делал это, когда работал.

¹⁹ Alden. The Unemployed, a National Question, p. 6.

²⁰ Report of the Transvaal Indigency Commission, p. 120.

²¹ Выступления в комитете по неквалифицированному труду свидетельствуют о том, что некоторые попытки перевести dockers с временной работы на постоянную натолкнулись на отказ этих людей (Report, p. 183).

порт. Разочарованный оттого, что работы для него там не оказалось, он пойдет в другое место, отстоящее на многие мили от первого, только для того, чтобы разочароваться и там... Как заявил один рабочий, рассказывая о себе, он познал истину, которая состоит в том, что отсутствие работы значит много больше, чем простая потеря долларов и центов. Ее отсутствие означает растрату жизненных сил, которые нельзя измерить никакими деньгами»²². Более того, последствия «плохих» времен для человека никак не компенсируются последствиями «хороших» времен. Вполне может сложиться такое положение (как это часто и бывает), когда в «хорошие» времена приходится много работать сверхурочно, что никак не смягчает отрицательных последствий «плохих» времен, но, напротив, само по себе приводит к серьезным отрицательным последствиям.

§ 8. Именно здесь и становится полезным анализ, проведенный нами в двух предшествующих разделах. Вывод о том, что метод борьбы с экономической депрессией путем сокращения продолжительности рабочего времени предпочтительнее с точки зрения уровня национального дивиденда, чем метод увольнений, нельзя принимать бездоказательно. Есть серьезные аргументы, которые могут быть приведены и в пользу последнего метода. Когда в предшествующем анализе обсуждались издержки по перемещению рабочих, мы для себя предположили, что выгоды от перемещения, противопоставленные расходам на перемещение, определялись сложившейся экономической ситуацией и не нуждались в специальном исследовании. Однако на самом деле это предположение не является абсолютно достоверным. Если на предприятии (или в отрасли), где занято 100 человек, спрос падает настолько, что при существующих ставках заработной платы (которые, предположим, сохраняются неизменными) объем выполняемой работы уменьшается на $\frac{1}{100}$, подобное положение вещей может быть исправлено либо путем сокращения рабочего времени всех занятых на $\frac{1}{100}$, либо путем увольнения одного рабочего. Ясно, интересам увеличения национального дивиденда служило бы перемещение одного человека на какое-то другое предприятие, если издержки по его перемещению, выраженные в показателях дневной

²² *United States Bulletin of the Bureau of Labour*, № 79, p. 906—907.

оплаты, меньше, чем сама ставка дневной оплаты. При увольнении одного рабочего последний переедет (если он обладает соответствующим знанием) в другое место в случае, когда указанное условие удовлетворяется. Если же применяется метод сокращения продолжительности рабочего времени (или чередования работ), никто не будет переезжать, пока расходы на перемещение (преобразованные таким образом, как указано выше) составляют меньше, чем $\frac{1}{100}$ дневной ставки заработной платы. Вот и получается, что сокращение продолжительности рабочего времени сказывается более неблагоприятным образом на величине национального дивиденда, чем увольнение рабочих. В случае, когда издержки по перемещению велики (например, стоит вопрос о перемещении рабочих из одной отрасли, использующей квалифицированный труд, в другую) или когда ожидается, что снижение спроса будет настолько кратковременным, что перемещения работников не произойдет при использовании любого метода сокращения производства, прямым и непосредственным преимуществом сокращения рабочего времени противопоставить нечего. Если же положение дел таково, что перемещение работников произойдет при применении метода увольнения, но не произойдет при сокращении рабочего времени, то национальному дивиденду будет нанесен ущерб. Последнее может случиться скорее, если та или иная фирма сокращает продолжительность рабочего дня, чтобы справиться с трудностями, противостоящими только ей одной, в то время как на других предприятиях отрасли существует значительный спрос на рабочие руки, чем если подобный шаг предпринимается данной фирмой в условиях депрессии, охватившей все предприятия отрасли; дело в том, что высокие издержки, затрудняющие перемещение рабочей силы между фирмами, меньше расходов, затрудняющих перемещение работников между отраслями. Приведенное выше возражение против метода сокращения рабочего времени заслуживает внимания, но, безусловно, оно не является решающим. Интересно отметить, что совершенно такое же по сути возражение выдвигалось и против политики ротации, проводившейся в годы войны в хлопчатобумажной промышленности в отношении всех рабочих, — политики, обеспечивающей выплату пособий по безработице из фондов предпринимателей, выпускавших больше продукции, чем

позволяла нормальная эксплуатация их оборудования в обычное время²³. То же самое (правда, это будет менее убедительно) можно сказать и в отношении всех мероприятий, связанных со страхованием от безработицы, поскольку эти мероприятия ведут к снижению выгод, которые рабочий получит, перейдя в другую отрасль, где для него есть работа. Возражения такого рода против перемещения рабочих (и вряд ли об этом стоит говорить) также не являются решающими. Перемещения все равно будут происходить, и в то же время многие рабочие смогут избежать тяжелых последствий безработицы (если против нее не принимают специальных мер). Однако нельзя игнорировать того обстоятельства, что подобные возражения все-таки существуют, и их важно рассмотреть, например, в отношении весьма специфических обстоятельств, сложившихся в Великобритании, когда в машиностроительной и судостроительной промышленности возник избыток рабочей силы в результате перехода в эти отрасли людей во время войны²⁴, все были тогда заинтересованы в том, чтобы лишние люди оттуда ушли.

§ 9. В проведенном нами анализе внимание читателя было привлечено к методам, применяемым при регулировании занятости работников ручного труда, — методам, которые играют важную роль в современном производстве. От нашего внимания не ускользнуло и то, что к получающим оклады работникам, находящимся на высших постах в коммерческих и иных предприятиях, подобные методы

²³ Отчет о работе управления по контролю за хлопкопрядильной промышленностью приведен в: H. D. Henderson. The Cotton Control Board. В августе 1918 г. система чередования работ, введенная в сентябре 1917 г., была отменена и было решено, что впредь людям, которые полностью безработны, будут выдаваться только особые премии. Организация, контролирующая джутовую промышленность, в марте 1918 г. ввела порядок компенсации рабочим, уволенным из-за остановки определенной части оборудования с целью сокращения потребления джута на 10%. Компенсация выдавалась только тем работникам, которые были не способны найти другую работу; рабочие же, которые отказывались от хороших мест без уважительных причин, никаких пособий не получали (*Labour Gazette*, 1918, p. 135). Аналогичное условие было поставлено почти в то же самое время в программе, разработанной в Германии для рабочих, которые потеряли работу из-за нехватки угля (*ibid.*, p. 141).

²⁴ См.: *The Third Winter of Unemployment*, by Dr. Bonwley and others, p. 24—25.

не применялись. Они заняты постоянно и получают свой оклад вне зависимости от объема работы, которую призваны периодически выполнять. Судей не увольняют и не снижают им заработную плату в периоды, когда судебных дел мало. То же можно сказать и о государственных служащих, университетских профессорах, солдатах и моряках, будь то офицеры или рядовые, о руководителях частных и акционерных предприятий. Почему, спрашивают иногда, подобный подход не применяется и в отношении работников ручного труда в промышленности? Почему их нельзя считать (после того как они наняты) постоянными работниками и при условии, что они изъявляют готовность работать, выплачивать им полную заработную плату вне зависимости от того, много у них работы, мало или ее нет совсем в каждый данный отрезок времени? Следует сразу сказать, что, если в концернах, где спрос на рабочую силу строго неизменен, ввести постоянные оклады, это не окажет никакого воздействия на величину национального дивиденда. Рабочие, если бы уровень их заработной платы был установлен правильно, были бы все постоянно заняты и получали бы свою заработную плату полностью. Однако там, где спрос на рабочую силу подвержен изменениям, картина была бы иной. Учитывая, что рабочие получали бы заработную плату, не работая, средний уровень их заработной платы снизился бы, чтобы ежегодный доход среднего рабочего оставался приблизительно на прежнем уровне. Труд превратился бы в своего рода постоянную обязанность, так же как постоянной обязанностью предпринимателя являются выплата процентов за производственное оборудование и оплата труда высших руководителей. Но предприниматель выплачивал бы за работу как в «хорошие», так и в «плохие» времена почти ту же агрегированную заработную плату. Поэтому на первый взгляд может показаться, что такой порядок отличался бы от действующего только способом учета, а не по существу. Однако это не совсем так. Как и введение в периоды депрессии сокращенного рабочего дня (но еще сильнее), это приостановило бы переход рабочих от предпринимателей, дела которых временно или постоянно находятся в состоянии упадка, к другим предпринимателям, нуждающимся в рабочей силе. Для высшего персонала концернов, который должен оставаться на службе в любом случае, все это не имеет особого значения. Никакого вреда

не наносится работнику тем, что его привязывают к месту, на котором он остался бы в любом случае. Но для обычного работника, занятого ручным трудом, это имеет значение. Поэтому, хотя введение постоянных окладов возможно (без нанесения ущерба национальному дивиденду), в отношении определенной части простых рабочих, занятых в фирме, его нельзя распространить на всех; охватить же подобным мероприятием одних и исключить других было бы очень сложно. Следует сказать несколько слов об ином порядке введения постоянных окладов, предложенном недавно. Суть его состоит в том, чтобы все работники ручного труда стали бы (как это было раньше) работниками на окладе, хотя принадлежали бы при этом не одному концерну, а всей отрасли промышленности, в которой они работают. Будучи однажды зарегистрированными в этой отрасли, они стали бы получать полную заработную плату при условии, что изъявят желание работать на бюро, имеющее право посылать их на работу в любой концерн данной отрасли, нуждающийся в рабочей силе. Подобная организация дела (которая в действительности превратилась бы в систему страхования от безработицы в данной отрасли с пособиями, равными полной ставке заработной платы) допускала бы перемещение работников из одной фирмы в другую в рамках отрасли. Однако ничего бы не менялось при переходе рабочих из одной отрасли в другую. Более того, встретились бы и некоторые технические трудности при определении условий, на которых работник мог бы зарегистрироваться в конкретной отрасли и на которых он переставал бы быть зарегистрированным. Полный разбор этих вопросов, однако, необходимо провести в отдельной книге, где я предполагаю исследовать колебания производства.

Глава XII

ОСУЩЕСТВИМОСТЬ ВМЕШАТЕЛЬСТВА, НАПРАВЛЕННОГО НА ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. Задача второй половины данной части — выяснить, можно ли (и если можно, то при каких обстоятельствах) увеличить размер национального дивиденда путем вмешательства, направленного на повышение ставок заработной платы в какой-либо отрасли промышленности или ее подотрасли сверх их «естественного уровня». В данном случае под естественным уровнем ставок понимается уровень, который преобладал бы без действий, предпринимаемых отдельным лицом или группой лиц, не связанных непосредственно с заинтересованными рабочими и предпринимателями, о которых идет речь. Действия монополистического характера как со стороны предпринимателей, так и со стороны наемных работников считаются, таким образом, «естественным порядком вещей». Единственное же вмешательство, которое нам следует рассмотреть, — это вмешательство потребителей и вмешательство правительственных чиновников, выступающих в роли не покупателей, а представителей властей.

§ 2. Вмешательство потребителей выражается в попытках покупателей склонить предпринимателей к предоставлению рабочим лучших условий труда и согласиться приспособить свои привычки к условиям труда, созданным предпринимателями, чье отношение к своим рабочим отвечает требованиям условий труда, которые принято считать справедливыми. Подобное вмешательство потребителей осуществляется в весьма широких масштабах и различно в разных отраслях промышленности. Оно чаще наблюдается, например, в связи с продолжительностью труда продавцов в магазинах розничной торговли, куда покупатели обращаются непосредственно, и реже по отношению к продолжительности работы тех, кто трудится на предприятиях или дома и кого покупатели не видят¹. Вмешательство данного рода серьезно ограничено несо-

¹ См.: Мену. *Le Travail à domicile*, p. 173.

вершенством знаний покупателей и тем обстоятельством, что многие предметы проходят несколько стадий обработки, прежде чем попадают к человеку, который наконец продает их покупателям. Ассоциации частных лиц тем не менее намеревались практиковать это вмешательство с помощью Белого списка и «профсоюзной этикетки»². Оно с большим успехом использовалось правительственными органами, которые могли предоставлять предпринимателям весьма значительные заказы. Резолюция о справедливой заработной плате палаты общин британского парламента 1893 г. призвала обеспечить использование такого вмешательства правительственными департаментами при заключении правительственных контрактов, а также оплату труда работников по ставкам, которые «не ниже существующих в настоящее время (в данном районе)». Лондонский городской совет установил шкалу заработной платы, по которой любая фирма, работающая на основе заключения контрактов, должна оплачивать труд своих работников. Иногда, далее, муниципальные власти настаивают на том, чтобы никто не заключал контрактов с фирмой, не способной устанавливать «справедливые» ставки заработной платы как при выполнении условий контрактов, заключенных с городскими властями, так и вообще в своей повседневной практике. Например, «в Белфасте и Манчестере подрядчики, претендующие на исполнение работ (или исполняющие их), должны платить своим рабочим по ставкам, согласованным организациями предпринимателей и рабочих, равно как они обязаны соблюдать определенную продолжительность рабочего дня и не должны запрещать своим рабочим вступать в профсоюзы; в то же время в Брэдфорде подрядчики дают заверения, что в течение трех месяцев, предшествовавших подаче их заявки на подряд, они платили всем своим рабочим по ставкам, согласованным ассоциацией предпри-

² Австралийский закон о торговых марках (1905 г.), согласно которому все продаваемые товары должны были иметь этикетку, показывающую, использует ли изготовитель исключительно тех рабочих, которые объединены в профсоюз, был отменен Верховным судом как не соответствующий конституции на том основании, что федеральное право, касающееся торговых марок, не позволяет вводить законодательные акты о таких марках, которые не служат интересам использующего их производителя. (*Economist*, 1908, September 19, p. 532).

нимателей и профсоюзом»³. С вмешательством государственных органов (действующих не как покупатели, а как представители власти) мы познакомились на примере Австралии; сейчас оно широко применяется и в нашей стране. Определить, каким образом различные методы вмешательства воздействуют на величину национального дивиденда, довольно сложно; необходимо делать это поэтапно. В данной главе я поставлю предварительный вопрос: будет ли вмешательство действенным при осуществлении его на практике и в этой связи окажет ли оно вообще влияние на величину национального дивиденда?

§ 3. Ответ на этот вопрос зависит в некоторой степени от решения другого вопроса, а именно: могут ли предприниматели и рабочие уклоняться от рекомендаций или постановлений вмешивающегося органа втайне от него? Действия такого рода усложняются тем, что контракт, который предприниматель заключает с рабочими на их услуги, носит составной характер, включая, кроме условий о денежной заработной плате, явно или неявно выраженные условия относительно скорости выполнения работы, удобств, обеспечиваемых рабочему в процессе труда, а иногда и возможности оплаты натурой. Воспользовавшись тем или иным из этих условий, предприниматель может (если хочет этого) свести на нет реальную прибавку к денежной заработной плате рабочих⁴. Нарушение постановлений может остаться незамеченным не только по этой причине. Бедняк зачастую предпочитает низкую заработную плату потере работы, поэтому предприниматель и рабочий могут вступить в тайный сговор (что, как известно, случалось на китайских фабриках в Виктории); в резуль-

³ Report of the Fair Wages Committee, p. 50. В случаях, когда не принимается оговорка о том, что субподрядчики готовы платить по стандартным ставкам за всю выполненную работу, а не только за работу по какому-то определенному контракту, недобросовестные субподрядчики могут обойти правило, используя одних и тех же людей как на контрактных работах за полную заработную плату, так и на других работах за чрезвычайно низкую плату.

⁴ В этой связи интересно отметить, что в некоторых штатах (Калифорния, Орегон, Вашингтон и Висконсин) комиссии по заработной плате имеют право регулировать не только ставки заработной платы, но и продолжительность рабочего дня, а также условия труда тех женщин, на труд которых распространяется это законодательство (*The World's Labour Laws*, February 1914, p. 78).

тате реально выплачиваемая заработная плата может быть меньше номинального уровня. Если рабочие не организованы (скорее всего, так оно и есть, поскольку они очень бедны или работают на дому, независимо один от другого)⁵, то даже сильное правительство, не говоря уже об ассоциации потребителей, должно прикладывать огромные усилия, чтобы привести в исполнение свое решение. Сказанное можно проиллюстрировать на опыте применения наших законов, касающихся санитарии, техники безопасности и продолжительности рабочего дня для женщин и детей. Всегда было довольно трудно строго контролировать небольшие предприятия или подразделения отрасли (особенно это касается продолжительности рабочего дня), ведь, рассматривая деятельность «домашних цехов» и рабочих-одиночек, очень легко «перепутать» домашний труд и труд в цехе⁶. Теперь в Англии любое место, где предприниматели, работающие в своих собственных домах, используют людей со стороны, считается «цехом», и в нем должны соблюдаться все положения фабричного закона. Любое место, где предприниматели, работающие в собственных домах, используют только членов своей семьи, считается «домашним цехом», и там должны соблюдаться (хотя и в меньшей степени, чем в обычных цехах) правила санитарии, а также учитываться ограничения, касающиеся продолжительности рабочего дня для занятых здесь подростков и детей. В случаях же, когда рабочий-надомник работает один на какую-либо фирму, его труд ничем не регулируется. Что же касается цехов и домашних цехов, сомнительно, чтобы при существующем штате инспекторов здесь в достаточной степени соблюдались известные правила⁷. Задача инспекторов во всех отношениях трудна

⁵ Г-н Ллойд пишет: «Основная причина лучшей организации точильщиков как в Шеффилде, так и в Золингене по сравнению с вожовщиками состояла в том, что их рабочие места располагались в непосредственной близости одно от другого» (*Economic Journal*, 1908, p. 379).

⁶ Иногда говорят, что применять закон стало бы намного легче при условии, что предприниматель, домовладелец или хозяин домашней мастерской в случае увольнений будут нести за нарушение закона ответственность в законодательном порядке (см.: Webb. Evidence before the Royal Commission on Labour, C. 7063—1, Q. 3740). В штате Массачусетс такая ответственность иногда возлагается на человека, увольняющего работников.

⁷ Можно вспомнить, с какими трудностями встречались в Новой

настолько, что в Англии ощущается постоянная необходимость в пополнении их состава. Однако если проведение в жизнь того законодательства, о котором мы только что говорили, довольно сложно, то еще сложнее следить за соблюдением законов, касающихся заработной платы. Как уже говорилось, за ставками заработной платы инспекторам уследить намного труднее, чем за санитарными условиями труда, продолжительностью рабочего дня и т. п.⁸ Поэтому нарушение подобных законов выявить крайне трудно, если только об этом в открытую не заявляют сами рабочие. Когда же они не организованы, отдельные рабочие не будут делать этого из боязни, что с ними может случиться самое худшее. Администрация, созданная в соответствии с законом о комиссиях по вопросам заработной платы, испытывает большие трудности в работе, особенно когда вопрос касается рабочих-надомников⁹. На тех предприятиях, где ассоциация рабочих сильна, такие трудности можно преодолеть, так как рабочие, обладая чувством солидарности, не позволят запугать себя и не согласятся из-за боязни потерять работу на ставку, меньшую установленной профсоюзом, а обратятся к профсоюзным деятелям. И даже когда отдельные рабочие не сделают этого, профсоюзные лидеры примут на себя часть обязанностей недремлющих и неоплачиваемых инспекторов. В таких условиях обнадеживает то, что действия государства, направленные на увеличение заработной платы рабочих в отраслях промышленности, испытывающих затруднения (например, на предприятиях, изготавливающих цепи), не раз приводили к улучшению организации рабочих. «В подобных условиях (когда речь идет об организации комиссий по вопросам заработной платы) радуется, например, то, что женщины в переживающих упадок отраслях промышленности с большим желанием вступают в профсоюзы и что отдельные профсоюзы значительно увеличили свою численность. Нередко против регулирования заработной

Зеландии и Виктории при применении закона, ограничивающего продолжительность работы продавцов в магазинах. В Новом Южном Уэльсе этих трудностей удалось избежать с помощью закона, регулирующего часть работы всех магазинов, независимо от того, используют они наемных продавцов или нет (см.: Aves. Report on Hours of Employment in Shops, p. 12).

⁸ См.: Mrs. MacDonald. *Economic Journal*, 1908, p. 142.

⁹ См.: Vessilitsky. *The Home Worker*, ch. VII.

платы выдвигалось возражение на том основании, что оно окажется бесполезным в «неорганизованных» отраслях промышленности, которые на деле более всего в таком регулировании нуждаются. В действительности же возможность регулирования заработной платы стимулирует организацию рабочих, давая бедным рабочим возможность почувствовать поддержку со стороны общества»¹⁰. В то же время, получая больше денег, эти рабочие, безусловно, имеют больше возможностей для уплаты профсоюзных членских взносов. Высказанные соображения показывают, что от вмешательства (хотя *иногда* и его стараются избежать, скрывая нарушение законов) нельзя отказаться совершенно.

§ 4. Все-таки столь широкое высказывание не дает полного представления о трудностях, с которыми связано внедрение действенной системы регулирования заработной платы. Если у регулирующих органов есть возможность создать и внедрить в практику полную шкалу ставок сдельной заработной платы, то обсуждать в таком случае нечего. Такая шкала может, однако, найти только ограниченное применение, ведь во многих отраслях промышленности различия в составе оборудования, организации работ на предприятиях, требуемом качестве работы (например, при изготовлении отверстий в пуговицах) и т. д. обеспечивают «соответствие» уровней сдельной заработной платы организации производства в различных фирмах; при этом редко представителям комиссий по вопросам заработной платы и других правительственных органов удастся составить достаточно полное представление о том, как учитывать эти различия¹¹. Комиссии, созданные в соответствии с законом о комиссиях по заработной плате, часто обнаруживали, что лучшее, на что они способны, — это установить так называемый минимум дневной заработной платы в качестве стандарта, обязав в то же время предпринимателей составить шкалу сдельной заработной платы, при условии, что ее ставки позволят «среднему» рабочему данной отрасли получать эквивалент указанной дневной ставки. Ввиду того что сдельная оплата, как ожи-

¹⁰ Hutchings and Harrison, History of Factory Legislation, p. 269. См. также: Tawney, Minimum Rates in the Tailoring Industry, p. 90—94.

¹¹ О подобных трудностях можно прочесть в: Tillyard, The Worker and the State, p. 58.

дается, побудит рабочих прилагать большие усилия, чем повременная, закон о комиссиях по заработной плате (1918 г.) уполномочил последние устанавливать более высокий минимум дневной заработной платы в качестве стандарта для сдельщиков, чем ежедневный минимум для рабочих, действительно получающих поденную плату: многие отрасли промышленности, где есть указанные комиссии, воспользовались этим правом¹². Существует еще одна трудность. Если не сделать дополнительных разъяснений, то возникнет возможность нарушить закон, неправильно истолковывая понятие «средний» рабочий. Чтобы закрыть подобную лазейку, необходимо четко определить это понятие. В определении заработной платы, сформулированном комиссией, которая контролирует производство бумажной упаковки, говорится, что сдельная работа должна обеспечивать заработную плату не ниже дневного минимума для 85% рабочих, нанятых на этих условиях любой фирмой. Таким образом, предполагается, что 85-й рабочий из 100 (считая от «верха» шкалы производительности) представляет худшего «среднего» рабочего. Но даже «числовые» определения такого рода не предотвращают нарушений закона. Предприниматели все еще в состоянии на практике снизить обычные ставки заработной платы, уволив «худших» из рабочих и набрав вместо них «лучших», а затем установив ставку сдельной заработной платы ниже той, при которой 85% рабочих «первоначального» состава получали бы среднюю дневную плату. Чтобы избежать этого, комиссия по вопросам заработной платы в швейной промышленности устанавливает минимум повременной заработной платы для «средних» рабочих и заявляет, что если 85% работников фирмы получают этот минимум, то *prima facie* очевидно, что ставки сдельной заработной платы установлены правильно. Однако эта очевидность *prima facie* может быть опровергнута тем, что численность рабочих с низкой производительностью труда, нанятых фирмой за определенную заработную плату, значительно уменьшилась. Восемьдесят пятого рабочего из 100 можно считать самым малопродуктивным «средним» рабочим только в том случае, если фирма не производила специального отбора своих рабочих¹³. Правило,

¹² См.: Tillyard. The Worker and the State, p. 60.

¹³ См.: Tawney. Minimum Rates in the Tailoring Industry, p. 50—51.

установленное комиссией по вопросам заработной платы в промышленности по изготовлению бумажной упаковки, носит аналогичный характер¹⁴. Введение такого правила, несомненно, порождает необходимость решать тонкие, детальные вопросы, которыми может заняться в конечном счете какая-то объединенная комиссия. Так, в соответствии с законом о минимальной заработной плате (занятых в угольных шахтах) вопрос о том, что рабочего, которого предприниматель хочет считать менее производительным, чем «средний» рабочий, можно действительно считать таковым, решается объединенным комитетом предпринимателей и рабочих. Если при такой постановке дела нельзя будет полностью исключить нарушение законов, то, во всяком случае, появится возможность эффективно препятствовать этому нарушению.

§ 5. Уклониться от исполнения закона невозможно без того, чтобы открыто его не нарушить (что может быть выявлено); однако само по себе это не делает вмешательство в установление уровня заработной платы действительно эффективным. Может оказаться, что не будут предусмотрены санкции за обход закона, хотя о последнем и становится известно. Однако на практике такие санкции возможны. Даже в распоряжении ассоциации покупателей есть такое оружие, как бойкот, а когда он поддерживается и профсоюзами, то последние могут со своей стороны объявить забастовку. Правительственные органы также располагают возможностью применить широкие санкции. Самой строгой из них является простое обращение к просвещенному общественному мнению (как это предусмотрено канадским законом о расследовании конфликтов в промышленности). По этому же образцу незадолго до войны в штате Массачусетс был принят закон, который предусматривает организацию комиссии с правом проводить расследование (с помощью комиссии по вопросам заработной платы) в любой отрасли промышленности, если есть веские причины полагать, что заработная плата, выплачиваемая в отрасли женщинам, «меньше прожиточного минимума и не достаточна для поддержания здоровья работницы». После публичных слушаний комиссия выдает рекомендации относительно ставок заработной платы и формулирует свое решение, прилагая список предприни-

¹⁴ См.: Minimum Rates in the Box-making Industry, p. 21—22.

мателей, которые не соблюдают или отказываются соблюдать это решение. Такой список затем публикуется по меньшей мере в четырех газетах; однако большего наказания не предусмотрено»¹⁵. И было бы ошибкой при-
нижать действенность подобного рода санкций. Можно не сомневаться в том, что ставки заработной платы наших малоквалифицированных рабочих «были бы ниже, чем они есть на самом деле, если бы не сильное воздействие общепринятых или привычных норм»¹⁶. И то, что заработная плата женщин до войны, как правило, приближалась к 10 шиллингам в неделю, в какой-то степени, вероятно, было обусловлено влиянием общественного мнения. Согласно английскому закону о комиссиях по вопросам заработной платы 1909 г. достижение особых и ограниченных целей предусматривает более строгие санкции. Так, закон предписывает, что в подготовительный период, пока организация комиссий не обязательна, правительственные контракты должны предоставляться только тем фирмам, которые оплачивают труд рабочих по рекомендуемым комиссиями ставкам. Еще более строгая санкция была предложена в соответствии с австралийским законом об акцизном тарифе 1906 г., который был впоследствии объявлен Верховным судом антиконституционным¹⁷. Дифференциальные акцизные сборы должны были осуществляться за счет местных производителей, которые платили своим рабочим по ставкам меньшим, чем «справедливые и разумные». Политика, в значительной степени подобная этой, уже проводилась на практике благодаря использованию других положений австралийского законодательства. «Закон о поощрительных правительственных премиях 1907 г., закон о стимулировании производителей 1908 г. и закон о поощрительных премиях за разработку горючих сланцев 1910 г., призванные стимулировать развитие местных отраслей промышленности, содержали положения, в соответствии с которыми поощрительная премия не выдавалась вовсе или снижалась, если занятым на производ-

¹⁵ *The World's Labour Laws*, February 1913, p. 49. Краткое изложение этого и подобных законов, действующих в американских штатах, см. в: Marconcini's *Industria domestica salariata*, p. 546 et seq.

¹⁶ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, Appendix vol. VII, p. 377.

¹⁷ Mr. St. Leger. *Australian Socialism*, p. 394 et seq.

стве данного товара рабочим выплачивалась справедливая и разумная заработная плата»¹⁸. Если эти сравнительно мягкие санкции не действовали, можно было прибегнуть к штрафам — мере, предусмотренной не только широко известными законами, принятыми в Виктории и других австралийских колониях, а также британским законом о комиссиях по вопросам заработной платы, но и более поздними законодательными актами (относящимися только к труду женщин и шахтеров), которые были приняты в штатах Орегон и Вашингтон¹⁹. Некоторые из этих законов предусматривают и такую санкцию, как тюремное заключение. Но и этим не было сказано последнее слово. Есть санкция более действенная, чем штрафы и тюрьма. Всегда существует разрыв между уровнем заработной платы, который не устраивает предпринимателей и установлению которого они предпочли бы временную остановку работ, и уровнем заработной платы, который заставит их вообще покинуть данную сферу деятельности. Существованием этого разрыва государство или общественные организации могут воспользоваться двояко. Они, во-первых, могут так «припугнуть» предпринимателей, владеющих предприятиями, расположение которых отличается особыми чертами, что те будут изгнаны, если не согласятся платить работникам по ставкам, установленным государством. В случаях когда, как, например, на железнодорожном или городском транспорте, коммерческая деятельность зависит от благосклонности властей, условия концессии предполагают, что любой отказ предпринимателя согласиться с решением властей по поводу уровня заработной платы приведет его к краху²⁰. Во-вторых, если упрямые предприниматели попытаются платить заработную плату меньше установленной величины, то правительство (как принято вообще в промышленности) может поддержать рабочих, которые бастуют против этих предпринимателей, или просто силой закрыть их предприятия. С помощью подобных мер правительство способно лишить таких предпринимателей возможности найти третий путь решения вопроса, оставив только два: согласиться и подчиниться или навсегда сменить род занятий. Использо-

¹⁸ Federal Handbook, p. 476; J. Bryce. *Modern Democracies*, vol. II, p. 245.

¹⁹ См.: *Labour Gazette*, January, 1913, p. 204.

²⁰ См.: *Mitchell Organizes Labour*, p. 345.

нию таких мер не воспрепятствовала бы и хаотичность процедуры их осуществления. Они не могут потерять силу, поскольку означают бесконечный конфликт между исполнительной властью и непокорными ассоциациями предпринимателей, — успех этих мер настолько очевиден, что, если однажды люди убедятся в серьезности намерений правительства в этом отношении, сопротивление вряд ли когда-нибудь будет возможно. В худшем случае потребуется лишь однажды продемонстрировать силу:

Этот огромный двурукий двигатель у двери.

Стоит готовый ударить раз и больше не бить.

Такая форма санкций представляется наиболее действенной из всех возможных²¹. Конечно, ни одну из них нельзя считать совершенной и незаменимой во всех случаях. Критики могут легко доказать, что, если предприниматели проявляют исключительное упорство, вмешательство, направленное на увеличение заработной платы, не увенчается успехом. Но это обстоятельство не имеет отношения к практической деятельности. На вопрос, как заставить людей продолжать работать в той или иной отрасли «себе в убыток», можно ответить только так: их нельзя заставить делать это. Но, как говорилось в главе о принудительном арбитраже, доказать, что закон *иногда* не может служить целям, ради которых он принят, это совсем не то, что доказать, будто он совсем не годен. Для убийц и поджигателей нет *невозможного* в том, чтобы нарушить закон или избежать наказания. Судьи могут приказывать матери передать своего ребенка под опеку такого-то и такого-то человека, но, если она захочет скрыться или (уж в крайнем случае) покончить с ребенком и с собой, они не смогут заставить ее подчиниться. Никто, однако, не приводит эти факты в качестве доказательства того, что в основном наши законы не подразумевают действительных санкций. Точно так же никто не предполагает, будто утверждение, что санкции на принятие авторитетных решений относительно уровня заработной платы несовершенны, служит доказательством того, что таких санкций не существует вообще. Эти санкции реальны и внушительны. С их помощью вмешательство, направленное на повышение заработной платы, *можно* сделать действенным на практике.

²¹ См.: A. Pigou, Principles and Methods of Industrial Peace, p. 191—192.

Глава XIII

СПОСОБЫ НАЙМА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

§ 1. Прежде чем исследовать влияние вмешательства, направленного на повышение заработной платы, необходимо изучить способы найма рабочих, поскольку эффект вмешательства частично зависит от того, каковы эти способы. Причина подобной зависимости заключается в том, что повышение заработной платы на любом предприятии или для представителей любой профессии оказывает влияние на труд, который (в зависимости от обстоятельств) может привлекать новых рабочих со стороны на это место или к этой профессии или *per contra* «выталкивать» людей, которые уже там трудятся. Это влияние выражается в изменении (которое сопровождает движение заработной платы) привлекательности места работы или профессии как для людей со стороны, так и для людей уже работающих в данной сфере. Но привлекательность труда для этих категорий занятых определяется не только изменениями в уровне заработной платы или состоянием соответствующего спроса на рабочую силу, но и некоторыми другими условиями, связанными со способами набора рабочей силы. Это подтверждается следующими соображениями. Выраженное в математической форме ожидание работника получить доходы на том или ином предприятии или в той или иной профессии измеряется совокупными годовыми доходами всех рабочих определенной квалификации (не теряющих ее в течение всего данного периода), деленными на число этих рабочих. Если способ найма таков, что все рабочие определенной квалификации (уже занятые или еще не занятые) имеют одинаковые шансы получить «свою долю» работы, то привлекательность этого места или профессии как для людей со стороны, так и для уже работающих соответствует данной математической величине ожидания, и, с точки зрения тех и других работников, изменения этого ожидания приблизительно соответствуют изменениям в привлекательности труда. Это соот-

ветствие, безусловно, не полное, поскольку для многих ожидание повышения доходов, предполагающее увеличение номинальной заработной платы при условии плохой перспективной занятости, привлекательнее, чем ожидание повышения доходов, предполагающее меньшую заработную плату в номинальном выражении при лучшей перспективе занятости. Так, уполномоченные по соблюдению закона о бедных сообщают: «В Ливерпуле свободно говорят о том, что номинально высокая заработная плата привлекает людей из деревни и из Ирландии, которые считают, что они могут получить постоянную работу с оплатой по этим ставкам»¹ Г-н Диарл говорит, что то же самое происходит в строительной промышленности Лондона². Аналогично мнение и сэра Уильяма Бевериджа: «Рабочих можно подрядить на работу, которая даст им по 5 шиллингов в день примерно четырежды за две недели, в то время как они с презрением отвергли бы постоянную работу с еженедельной оплатой 15—18 шиллингов»³. Но на этом здесь не стоит заострять внимание. Достаточно того, что (при указанных условиях) существует приблизительное общее соответствие между изменениями в ожидании доходов и изменениями в привлекательности работы в определенной отрасли промышленности с точки зрения как вновь поступающих в нее, так и уже работающих. Однако если способ найма таков, что любой работник определенной квалификации, уже занятый в данной отрасли, предпочтительнее нового работника со стороны, то привлекательность труда для поступающих впервые в данную отрасль (в условиях, когда ставки заработной платы в ней растут, а количество рабочих мест вследствие этого уменьшается) будет обязательно совершенно ничтожна, каким бы ни было изменение ожидания доходов. Если же способ найма таков, что среди работников определенной квалификации, уже занятых в этой отрасли, для найма отбираются работники по принципу формальных или неформальных предпочтений, то повышение ставок заработной платы снизит привлекательность этого места работы или профессии для тех работников, которые находятся в самом конце «шкалы предпочтений». Конечно, различия в методах

¹ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 353.

² Unemployment in the London Building Trade, p. 127.

³ Unemployment..., p. 197.

найма становятся, так или иначе, несущественными с точки зрения тех работников, которые заранее рассчитывают, в какой отрасли промышленности будут проходить подготовку их дети. Однако это не снижает их заинтересованности в том эффекте, который обусловлен вмешательством, направленным на увеличение заработной платы. При вынужденном повышении заработной платы привлекательность труда бывает тройкой: 1) привлекательность места работы или профессии, затронутых этим повышением, может соответствовать (как для новичков, так и для уже занятых в отрасли) ожиданию повышения доходов в этой отрасли; 2) для всех уже работающих в отрасли привлекательность труда может соответствовать величине этого ожидания, но для всех работников со стороны она может равняться нулю; 3) для уволенных, а также для всех работников со стороны она может равняться нулю. Первый случай характеризуется тем, что способ найма рабочей силы совершенно не продуман, и наем происходит на непродолжительное время, второй — тем, что всех уже занятых предпочитают любым работникам со стороны (среди первых, однако, все пользуются равными возможностями); третий — тем, что все рабочие, заинтересованные в работе на данном предприятии или в сохранении данной профессии, явно или неявно ранжированы (с целью получения места) по «шкале предпочтений». При таком подразделении методов найма первый с полным основанием можно назвать методом *найма случайных рабочих* (casual method), а третий — методом *предпочтения* (preference method). Для второго же нужно подобрать название; я бы назвал его методом *привилегированного класса* (privileged class method).

§ 2. Различия между этими тремя методами найма рабочей силы можно пояснить примерами. Метод найма случайных работников преобладает тогда, когда все, обладающие данной квалификацией и обращающиеся за работой, принимаются без разбору. В целом суть этого метода понятна. Иногда полагают, что при наборе рабочих для нескольких фирм через посредство специальной организации все происходит именно так. Но это неверно. Биржи труда, как и отдельные фирмы, вправе применять метод найма случайных рабочих, и в действительности правила, принятые многими из них, предусматривают, что они *должны* это делать. Так, сотрудники некоторых бюро по

найму, организованных профсоюзами Франции, «разъясняют положение дел своим членам в строгом соответствии с очередностью подачи заявок»⁴. «Бюро Антверпена взяло за правило посылать рабочих на вакантные места в таком порядке, в каком они обращались в бюро, что вызвало массу нареканий»⁵. В бюро труда берлинских пивоваров «рабочий должен ждать своей очереди для получения места; ему присваивают регистрационный номер, а затем он должен ждать, пока находящиеся в списке перед ним не будут трудоустроены»⁶. Во всех подобных случаях применяется метод найма случайных рабочих. Метод привилегированного класса получил официальное оформление в 1912 г. в системе мероприятий, разработанных для доков Ливерпуля. Все рабочие, которые числились на определенную дату докерами, получили знак, предоставлявший им преимущества перед рабочими, не имевшими этого знака, хотя отдельные категории докеров оставались еще равноценными⁷. Метод предпочтения применяется (формально или неформально) довольно широко. При этом предполагается, что различные рабочие одинаковой квалификации не нанимаются без разбору, а соблюдается более или менее определенный порядок, при котором на свободные места, где бы они ни появились, могут претендовать только определенные рабочие, в то время как другие работы не получают. Когда используется реально существующая «шкала предпочтений», не имеет значения, на какой основе она составлена. Фамилии работников могут быть проставлены в порядке продолжительности их работы в данной отрасли (этот порядок очень удобен для отраслей, испытывающих затруднения), а могут просто перечисляться в алфавитном порядке. На практике же, если и существует «шкала предпочтений», составленная из фамилий одинаковых по квалификации работников, то она представляет собой просто список, производный от списков составленных в порядке производительности труда рабочих, считающихся в этом отношении неодинаковыми. Так, центральная организация (связанная с решением проблем

⁴ USA Bulletin of Labour, № 72, p. 761.

⁵ Ibid. p. 766.

⁶ Schloss. Report on Agencies and Methods for dealing with the Unemployed, p. 84.

⁷ См.: Williams. The First Year's Working of the Liverpool Docks Scheme, ch. I.

безработицы) в Лондоне предполагает в соответствии с введенными ею же правилами, чтобы «ее директор рекомендовал подателей заявлений для получения места в соответствии с их пригодностью. Однако предприниматели при этом могут выбирать из зарегистрированных людей тех, кого считают самыми подходящими для себя»⁸. Вообще говоря, эту политику проводит и Центральное берлинское бюро по регистрации рабочей силы⁹. Так как эта политика заключается в определении очередности для данного числа работников с *одинаковыми* возможностями, то она и предполагает возможность предпочтения, о котором упоминалось выше.

§ 3. Вряд ли нужно говорить о том, что методы найма, принятые на различных предприятиях и по отношению к различным профессиям, нельзя строго подразделять на три типа, которые мы только что рассмотрели. Более того, реально существующие правила найма носят «компромиссный» характер, они тяготеют к одному из методов найма (но не идентичны ему). Факторы, определяющие выбор того или иного метода, очень похожи на те, о которых упоминалось в гл. XI в связи с рассмотрением выбора путей по преодолению трудностей депрессии. Многие соображения, которые заставляют предпринимателей неохотно идти на сокращение персонала (например, боязнь потерять людей, которые по тем или иным причинам представляют для них определенную ценность), вызывают их отрицательное отношение и к методу найма случайных рабочих. Поэтому такой метод применяется, скорее всего, тогда, когда работники имеют настолько низкую квалификацию, а условия труда на различных предприятиях или производствах настолько сходны, что ценность рабочего, с точки зрения предпринимателя, увеличивается не намного из-за того, что этот рабочий прежде уже имел опыт работы на данном предприятии. Метод предпочтения используется тогда, когда в сложившихся условиях важно, чтобы данный работник продолжал трудиться на своем участке, в то время как сохранение в периоды депрессий большего числа людей, чем это необходимо (путем сокращения продолжительности рабочего дня), было бы слишком обремене-

⁸ USA Bulletin of Labour, № 72, p. 803.

⁹ См.: Schloss. Report on Agencies and Methods for dealing with the Unemployed, p. 87.

нительным в финансовом отношении или невыгодно по каким-либо иным причинам. В случае же, если технические препятствия для установления сокращенного рабочего дня не столь серьезны, метод привилегированного класса применяется совершенно свободно. Можно смело утверждать, что в «стационарном состоянии» применение двух последних методов дало бы одинаковые результаты.

§ 4. Интересно отметить, что существует определенная связь между методом найма случайных рабочих и обычаем набирать рабочую силу на непродолжительный срок. Наем на длительный срок, однако, не противоречит набору случайных рабочих, поскольку даже при найме на год (в условиях, когда срок найма различных работников не заканчивается одновременно) всегда будет существовать некоторое количество вакантных рабочих мест; если же срок найма работников всех категорий заканчивается одновременно, то к концу его все имеющиеся рабочие места будут вакантными. При найме же на очень короткие отрезки времени практически все имеющиеся рабочие места будут требовать рабочих рук. Поскольку набор случайных рабочих возможен только на те рабочие места, которые свободны в данный момент, мы можем утверждать, что широкое применение этого метода набора рабочей силы при найме рабочих на длительный срок невозможно в той же мере, что и при найме на короткий срок; вообще говоря, любое увеличение обычного срока найма в отрасли промышленности, где преобладает метод набора случайных рабочих, будет ослаблять действенность этого метода. Наем рабочих на длительный период в значительной степени обусловлен теми же причинами, которые заставляют предпринимателей прибегать к методу предпочтения или к методу привилегированного класса, и сам по себе он не связан с методом набора случайных рабочих. Иногда, однако, наем рабочих на длительный период вызван причинами, отличными от рассмотренных выше, и тогда такой наем (а точнее, причины, его вызывающие и проявляющиеся посредством его) обоснованно принимают за результат действия факторов, препятствующих применению метода набора случайных рабочих. Наем на длительный период квалифицированных рабочих, занятых ручным трудом в отраслях, где постоянное оказание услуг обществу является делом исключительно важным, применялся для предотвращения забастовок. Примером здесь

может служить соглашение, заключенное компанией «Саут метрополитэн гэс» со своими «партнерами»: «Данное соглашение является твердым обязательством с нашей стороны предоставлять рабочим работу на период от трех до двенадцати месяцев. Большинство наших рабочих работают в соответствии с этим соглашением. Основанием для его выработки (как, быть может, вы слышали) послужила необходимость предотвратить одновременную подачу заявлений об уходе большим числом наших работников. Во время забастовки у нас в 1889 г. все наши рабочие подали заявления об уходе одновременно. Чтобы избежать повторения подобных случаев, мы выработали целый ряд соглашений, в соответствии с которыми каждую неделю может уходить только определенное количество рабочих. Эти соглашения, однако, не носят обязательного характера. Работники по своему усмотрению могут подписывать их или не подписывать; те же, кто подписал, получают свою долю от процветания компании. В настоящее время работники, которые подписали соглашения, получают 10%-ную надбавку к заработной плате, а поэтому нетрудно понять, что в желающих подписать их недостатка нет»¹⁰. Что же касается неквалифицированных работников, этот способствующий найму на продолжительный период фактор не только действует слабее (ведь в случае забастовки неквалифицированных рабочих заменить проще), но иногда становится отрицательным, оказывая обратное воздействие. Дело в том, что подготовленность квалифицированных рабочих и наличие у них сильной профсоюзной организации способствует поддержанию дисциплины, а от неквалифицированных рабочих мастеру бывает трудно добиться выполнения установленной дневной выработки, если только он не обладает правом немедленного увольнения рабочего¹¹. Более того, следует помнить, что для всех категорий рабочих наем на короткий период (как указывалось в § 1) *может* оказаться предпочтительнее просто потому, что он делает возможным набор случайных рабочих. Большинство уполномоченных комиссии по соблюдению законов о бедных пишут: «Декерская романтика», как

¹⁰ Report of the Charity Organization Society's Committee on Unskilled Labour, 1908, p. 170.

¹¹ См.: Messrs. Pringle and Jackson's Report to the Poor Law Commission, Appendix, vol. XIX, p. 15.

ее называют, состоит в том, что докер один, без своих товарищей по профсоюзу, может не выходить на работу, когда ему захочется и без всяких отрицательных последствий для себя... В Саутгемптонских доках было отмечено несколько случаев, когда рабочие, занятые на постоянной работе, просили дать им разовую работу»¹². Г-н Уолш также пишет, что большое количество работников поступает в доки «потому, что работа там не одинакова по продолжительности, а поэтому нравится им больше, чем другие профессии, которые требуют регулярного посещения»¹³.

§ 5. Правительство может прямыми действиями (стимулирующими предоставление места скорее работнику, только что потерявшему работу, чем новому человеку) бороться с методом найма случайных рабочих таким же образом, каким оно организовывало систему найма на длительный срок. Так, уполномоченные по соблюдению законов о бедных пишут: «Одним из методов борьбы с образованием временной рабочей силы явилось бы введение того, что мы могли бы назвать «сбором за прекращение работы по найму». Иными словами, за прекращение работы по найму по желанию хозяина или работника должен взиматься определенный сбор как с хозяина, так и с работника в форме штрафа или гербового сбора в пользу государства. Этот налог, или сбор за прекращение работы по найму, мог бы взиматься при покупке гербовой марки, наклеиваемой на бланк о прекращении работы, стоимость которой выплачивалась бы каждым рабочим при регистрации его на бирже труда. Преимущества подобной системы (если бы ее можно было ввести) были бы троякого рода. Во-первых, она препятствовала бы, если можно так сказать, «беспричинному прекращению работы по найму» по инициативе как предпринимателей, так и рабочих. Во-вторых, она препятствовала бы найму временной рабочей силы, поскольку, чем больше нанималось бы временных работников, тем больше им приходилось бы выплачивать в виде сбора за прекращение работы. И в-третьих, в той мере, в какой этой системе не удавалось бы предотвращать те или иные из упомянутых явлений, она приносила бы доход, который мог бы пойти на оплату

¹² Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 335, 354

¹³ Report on Dock Labour, p. 19.

издержек по реализации тех предложений, которые мы внесем»¹⁴. Если бы удалось провести в жизнь изменения такого рода, то усилилось бы желание предпринимателей сохранять за рабочим его место возможно долгое время и появился бы стимул, порождающий у предпринимателей стремление прибегать к любому другому методу найма, кроме найма случайных работников. Одно из положений закона о национальном страховании 1911 г. (не вошедшего в закон 1920 г.) гласит, что, «когда предприниматель пользуется услугами наемного рабочего без перерыва в течение 12 месяцев, он может вернуть $\frac{1}{3}$ сборов, выплаченных им за наем этого рабочего»¹⁵. Это положение вызвало ряд нареканий. Однако не следует забывать, что подобные меры побуждают предпринимателей не только заполнять вакансии (которые они уже решили заполнить в любом случае) людьми постоянными, но и в определенной степени сохранять людей на тех местах, которые в другом случае они предпочли бы закрыть. *Pro tanto* цель же всех этих мер состоит в том, чтобы пресечь свободное перемещение рабочей силы из районов, где спрос на нее падает, в районы растущего спроса на эту рабочую силу, препятствуя таким образом ее наилучшей занятости. Прямой ущерб, который этими мерами, был бы нанесен величине национального дивиденда, нужно сравнивать с обеспечиваемыми ими косвенными выгодами.

¹⁴ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 410—411.

¹⁵ Explanatory Memorandum (Cd. 8911), p. 5.

Глава XIV

ВМЕШАТЕЛЬСТВО, НАПРАВЛЕННОЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ТЕХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПО ОТНОШЕНИЮ К РАБОЧИМ ТЕХ ПРОФЕССИЙ, ГДЕ ОНА УСТАНОВЛЕНА НЕСПРАВЕДЛИВО

§ 1. Теперь можно непосредственно изучить возможное воздействие на величины национального дивиденда вмешательства, направленного на любое увеличение ставок заработной платы выше их «естественного уровня». Предваряя эту попытку, необходимо дать четкое определение того, что мы подразумеваем под справедливой заработной платой. Во-первых, для этого не будем обращать внимания на то, что стоимость жизни рабочих (особенно это касается аренды жилья) различна в разных местах. При этом равенство в денежной заработной плате будет означать и равенство в реальной заработной плате. В таких обстоятельствах никакой двусмысленности в понимании справедливости нет. Заработная плата рабочих разных профессий справедлива тогда, когда (с поправкой на различия в спросе на рабочую силу в разных отраслях) «она находится на уровне оплаты производственных заданий одинаковой сложности и «тяжести» в других отраслях, — заданий, которые требуют от рабочего одинаковых природных способностей и одинаковых (по затратам на нее) профессиональной подготовки»¹. Нетрудно увидеть, что при условии, что заработная плата, выплачиваемая рабочим разных профессий и на разных предприятиях, равна стоимости предельного чистого продукта их труда (мы не принимаем во внимание в нашем исследовании возможную разницу между частным и общественным чистыми продуктами), справедливая заработная плата обязательно соответствует (как мы это определили в гл. IX) идеальному распределению рабочей силы. Во-вторых, примем во внимание возможность того, что стоимость жизни рабочего может колебаться в зависимости от места работы. В этих обстоятельствах мы должны решить, какая

¹ A. Marshall. Introduction to L. C. Price's Industrial Peace р. XIII.

ставка заработной платы на двух различных предприятиях будет справедливой: та, которая равна ставке реальной заработной платы, или та, которая равна ставке денежной заработной платы *. Я считаю, что она будет равна ставке реальной заработной платы. При этом условии заработная плата не бывает справедливой, пока рабочая сила размещена таким образом, что стоимость предельных чистых продуктов труда для всех предприятий равна, а сами ставки заработной платы эквивалентны стоимости предельного чистого продукта труда. Справедливыми они бывают скорее тогда, когда рабочая сила размещена таким образом, что стоимость предельного чистого продукта труда в местах, где стоимость жизни высока, превышает стоимость предельного чистого продукта в местах, где она соответственно ниже. Поэтому справедливые ставки заработной платы обязательно соответствуют не просто идеальному размещению рабочей силы, а идеальному ее размещению по отношению к существующим различиям в стоимости жизни в разных местах. Основываясь на этом и используя результаты исследования, проведенного в гл. IX, я бы, во-первых, задал вопрос: увеличится ли национальный дивиденд и если да, то при каких обстоятельствах, благодаря вмешательству (например, в форме законодательного уравнивания для данного района или для данной профессии ставок реальной сдельной заработной платы с теми ставками, которые установлены известными фирмами), направленному на повышение заработной платы, которая установлена на несправедливо низком уровне? Во-вторых, я бы спросил: возрастет ли национальный дивиденд и если да, то при каких обстоятельствах, при условии вмешательства, имеющего целью увеличение заработной платы, которая заведомо справедлива? В настоящей и последующих главах я попытаюсь ответить на эти вопросы, предположив, что воздействие, оказываемое доходами рабочих

* В рассуждениях А. Пигу о «справедливой» заработной плате, содержащихся в данном, равно как и в других разделах книги, используется характерный для адептов буржуазной политической экономии прием маскировки подлинной сущности капиталистических отношений. В действительности же только в условиях социализма величина заработной платы определяется количеством и качеством труда рабочего, в то время как при капитализме уровень заработной платы рабочих определяется в первую очередь движением стоимости их рабочей силы, динамикой накопления капитала и т. п. — *Прим. ред.*

на их производительность, можно не принимать во внимание; до гл. XVII я не буду касаться вопроса о том, под каким углом зрения следует рассматривать наши выводы, если снять это предположение. Теперь же вернемся к теме настоящей главы, а именно к вопросу о том, к чему приводит (не считая воздействия на производительность труда рабочих) вмешательство, направленное на изменение *несправедливых* ставок заработной платы.

§ 2. В действительности, когда ставка заработной платы, установленная на некотором уровне, несправедливо низка, эта несправедливость порождена двумя или более отдельными «элементами» несправедливости, обусловленными действием разными причинами, которые действуют либо в одинаковом, либо в противоположном направлении. При практическом рассмотрении случаев подобного рода следует изучить по отдельности последствия вмешательства с целью ликвидации каждого из этих элементов несправедливости, поскольку может случиться, что вмешательство окажется желательным в отношении одного элемента и нежелательным в отношении другого. Хотя такое рассмотрение создает определенные практические трудности, это не изменяет формы нашего анализа. Поэтому для простоты изложения мы можем отвлечься от них и сосредоточить внимание на исследовании тех форм несправедливой заработной платы, которые связаны только с одним элементом несправедливости. Именно такой метод я и предлагаю применять в ходе дальнейшего исследования.

§ 3. Крайне важно провести различие между двумя основными видами несправедливой заработной платы. С одной стороны, ставки заработной платы могут быть несправедливыми на каком-то предприятии или у работников какой-то профессии потому, что, хотя они и равны стоимости предельного чистого продукта, создаваемого трудом в одном месте, они не равны стоимости предельного чистого продукта (а потому и ставке заработной платы), создаваемого трудом в другом месте. С другой стороны, заработная плата на каком-то предприятии или у рабочих какой-то профессии может быть несправедливой, поскольку рабочие подвергаются эксплуатации в том смысле, что им платят меньше того, что является стоимостью создаваемого ими предельного чистого продукта для фирмы, на которую они работают. Последствия вмешательств

ва, направленного на ликвидацию этих двух видов несправедливости, никоим образом не одинаковы, и обсуждать их следует также строго раздельно. Последующие три раздела мы посвятим исключительно рассмотрению вмешательства в установление заработной платы, которая хотя и несправедлива, но равна стоимости предельного чистого продукта, создаваемого получающими ее рабочими, а потому не связана с эксплуатацией.

§ 4. Следует сделать одно предварительное замечание общего характера. Предположим, что количество рабочих, сосредоточенных на одном предприятии или имеющих одну профессию, таково, что при данном состоянии спроса стоимость предельного чистого продукта труда этих рабочих недостаточна для того, чтобы была установлена справедливая ставка заработной платы. Тогда в результате вмешательства изменение национального дивиденда не будет совершенно зависеть от *причин, по которым* состояние спроса является таковым, каков он есть. По зрелом размышлении этот момент становится очевидным, однако во время дискуссий его часто упускают из виду. Так, предприниматели из отдаленных районов нередко утверждают, будто низкое качество их оборудования или высокие расходы по доставке продукции (факторы, снижающие спрос на рабочую силу) «оправдывают» выплату меньшей, чем у конкурентов, заработной платы. Соглашение, заключенное в угледобывающей промышленности Иллинойса, Индианы, Пенсильвании и Огайо признало правомерность высказанного соображения; здесь «шкала ставок заработной платы была четко отрегулирована таким образом, что в районах, где добывается уголь высокого качества и невелики расходы на железнодорожный транспорт, следует выплачивать достаточно высокую заработную плату по сравнению с другими районами, чтобы сбалансировать их естественные преимущества»². Точно так же предприниматели в городах часто утверждают, что они «оправданно» могут выплачивать более низкую заработную плату в реальном выражении, чем платят за ту же работу в провинции, поскольку выплата справедливой реальной заработной платы означала бы выплату повышенной денежной заработной платы, а это заставило бы предпринимателей нести большие расходы, чем несут их

² См. *USA Bulletin of Labour*, January 1897, p. 173.

конкуренты в провинции. Много споров велось о том, насколько обоснованны подобные соображения. Истина же в том, что не правы ни те, ни другие, поскольку эти соображения не состоятельны. Воздействие, которое оказывает вмешательство, направленное на повышение несправедливо заниженных ставок заработной платы, на национальный дивиденд, будет благотворным или нет в зависимости от того, как оно влияет на распределение рабочей силы по предприятиям и профессиям (включая «профессию» безделья). Характер этого воздействия не меняется в результате влияния различных причин, определяющих данные условия спроса на рабочую силу. Он зависит исключительно от причин, которые помешали определенному числу рабочих, занятых на данном предприятии, «приспособиться» к существующим условиям спроса на рабочую силу, чтобы ценность предельного чистого продукта их труда была равна его ценности на любом другом предприятии; или в районах, где стоимость жизни рабочих отклоняется от нормальной, чтобы расхождение между предельными чистыми продуктами здесь и на любом другом предприятии составляло соответствующую величину³. Поэтому нам следует выделить главные причины, мешающие правильному установлению ставок, а также изучить последствия вмешательства, направленного на изменение различных типов несправедливых ставок заработной платы, которые были установлены по указанным выше причинам.

§ 5. Во-первых, ставки заработной платы на разных предприятиях и у рабочих различных профессий могут быть несправедливо низкими, потому что издержки по перемещению не дают возможности рабочим переходить на другие предприятия или менять профессию, желая получить более высокую заработную плату. К таким несправедливо низким ставкам заработной платы относятся те крайне заниженные ставки заработной платы, которые выплачиваются: 1) в некоторых странах, значительно удаленных от других стран и отличающихся расовыми, языковыми и религиозными признаками; 2) работникам некоторых профессий, смена которых означала бы для них значительное снижение квалификации; 3) работникам отдельных профессий, которыми владеют главным обра-

³ См. выше, § 1.

зом малоквалифицированные рабочие, «неудачники» из других категорий рабочих, растратившие свою энергию, пытаясь приобрести требующую высокой квалификации профессию, или люди, находившиеся на конфиденциальной службе в определенной фирме, а затем не вошедшие ни в высшую категорию малоквалифицированных рабочих, ни в категорию квалифицированных рабочих другого профиля; 4) в некоторых районах, переезд из которых означал бы для желающих сделать это рабочих потерю особых возможностей получать доход в таком районе для членов семьи женского пола (а если речь идет о рабочих, то для членов семьи мужского пола); 5) выплачивается занятым некоторыми видами работ, в частности надомной работой, к которой многих людей в условиях высоко-развитого фабричного производства побуждают не столько экономические, сколько семейные факторы внеэкономического порядка (значительную часть рабочих-надомников составляют замужние женщины или вдовы⁴). В сжатой форме можно заключить, что вмешательство, направленное на повышение любого из этих видов несправедливо низкой заработной платы, будет сказываться нежелательным образом не только на производительности труда, но и на величине национального дивиденда. Единственным благотворным результатом такого вмешательства (если такой вообще возможен), как нам представляется, служит в подобных условиях перемещение отдельных работников из одних мест в другие, с более высокой оплатой труда (а также смена ими профессий); уменьшение возможности получить работу тем работникам, которые не перемещаются, очевидно, не приведет ни к чему другому, кроме как к потерям. Но, как показали рассуждения, приведенные в гл. IX, такое перемещение рабочих, хотя и представляется выгодным, на деле таковым не является. Ведь никакие меры по регулированию ставок заработной платы не могут изменить расходов, связанных с перемещением рабочих; они могут только создать новые препятствия, которые придется обходить или устранять силой. Пока же издержки по перемещению рабочих остаются значительными, распределение рабочей силы, отличающееся от абсолютно идеального только за счет издержек по перемещению, как было показано в гл. IX, является идеальным распределе-

⁴ См.: Vessilitsky. The Home Workes, p. 13.

нием при условии учета этих издержек⁵. Поэтому любые изменения в распределении рабочей силы (при условии, что издержки по перемещению рабочей силы остаются на прежнем уровне) должны приводить к уменьшению дивиденда по сравнению с тем, каким он был бы без этих изменений. Короче говоря, нет ни единой возможности для получения каких-либо выгод⁶.

§ 6. Во-вторых, ставки заработной платы на каком-то предприятии или у рабочих какой-то профессии могут быть несправедливо низкими, поскольку рабочих удерживает незнание; и если бы вопрос заключался только в издержках по перемещению, они нашли бы для себя выгодным переехать или сменить профессию. Определить последствия вмешательства для таких условий сложнее, чем для условий, которые предполагались в предыдущем разделе. Это объясняется следующим. В гл. IX было показано, что в то время как преодоление препятствий в виде высоких издержек по перемещению рабочих ведет к уменьшению национального дивиденда, преодоление препятствий, возникших вследствие незнания, увеличивает его. Таким образом, в той мере, в какой увеличение заработной платы на тех предприятиях, где оплата труда низка (а также для работников низкооплачиваемых профессий), побуждает работников перемещаться в другие места или менять профессию, национальный дивиденд будет увеличиваться. Преимущества, связанные с перемещением рабочих, становятся явными, если это перемещение происходит в действительности. Однако, прежде чем сделать какое-либо заключение относительно *чистого эффекта* вмешательства, нам следует рассмотреть, какое

⁵ Следует отметить, однако, что, по мере того как старые рабочие умирают, эти издержки становятся все меньше — ведь молодым людям, думающим о приобретении той или иной профессии, такие расходы нести не придется. Таким образом, если заработная плата через несколько лет остается несправедливо низкой, это не следствие издержек; поэтому приведенный выше аргумент против вмешательства в данном случае не применим.

⁶ Так, поскольку заработная плата рабочих-надомников равна их предельной ценности (которая часто низка — ведь им приходится непосредственно конкурировать с машинами большой производительности) и поскольку они не имеют возможности по семейным обстоятельствам перейти работать на фабрику, величина национального дивиденда (не считая того, что изменится производительность) должна уменьшиться из-за любой попытки принудительного увеличения заработной платы надомников.

увеличение заработной платы и при каких обстоятельствах заставит избыточную рабочую силу перемещаться.

Если при найме используется главным образом метод предпочтения, то независимо от того, эластичен спрос на рабочую силу или нет, новая избыточная рабочая сила не будет пытаться занять места или профессии, где была увеличена заработная плата, и все работники, уволенные со своих мест, при таком методе найма будут знать, что с ними расстались окончательно и бесповоротно. Дело в том, что при использовании этого метода одним работникам формально отдается предпочтение перед другими, и, какая бы работа не появилась, она будет полностью предоставлена тем, кому оказывается предпочтение. Если в таких обстоятельствах свободные рабочие не переходят на иное предприятие, они должны понять, что заработка ждать неоткуда, и у них появится сильное желание сменить место работы. Таким образом, в результате увеличения заработной платы определенное количество рабочих перейдут с одного предприятия, где занятость менее эффективна, на другое предприятие, с более эффективной занятостью, если только (как временное явление) процесс перемещения рабочей силы не окажется нарушен безработицей или частичной занятостью, что способно нейтрализовать образующиеся выгоды. Следовательно, вмешательство, направленное на повышение заработной платы до ее справедливого уровня, *должно* благотворно сказаться на величине национального дивиденда.

Если при наборе рабочей силы используется метод привилегированного класса или метод найма случайных рабочих, национальный дивиденд изменяется в зависимости от того, какова эластичность спроса на рабочую силу на том предприятии или по отношению к той профессии, где была увеличена заработная плата, — меньше или больше единицы. Если эластичность спроса меньше единицы, то привлекательность работы на данном предприятии или приобретение данной профессии для рабочих, уже занятых там, увеличится, поскольку возрастет математическое ожидание доходов. Следовательно, при применении любого из этих методов найма нет причин ожидать перемещения рабочих из этого места или смены ими профессии; однако для использования метода найма случайных рабочих ход рассуждений будет, вероятно, обратным. И все-таки можно с полной уверенностью утверждать, что объем

работы, которую придется выполнить на данном предприятии или представителям данной профессии, уменьшится, а потому неизбежно сократится и национальный дивиденд. Если эластичность спроса на рабочую силу больше единицы, то с увеличением заработной платы привлекательность работы на этом предприятии или в этой профессии для рабочих, уже занятых там, а также для приезжих снизится (при использовании этих методов найма). Поэтому *prima facie* вероятно, что некоторые рабочие перейдут на другое предприятие; при этом, однако, следует помнить, что, поскольку рабочие лучше осведомлены об уровне номинальной, чем реальной заработной платы и придают ей значение больше, чем перспективе постоянной занятости, стремление рабочих к перемещению может столкнуться со значительными помехами. Эти помехи могут быть велики, например, потому, что рабочие, которым перемещение доставляет наименьшие неудобства (особенно молодые люди), страдают от безработицы, вероятно, меньше, чем «средние» рабочие. Национальный дивиденд растет в той же степени, в какой увеличивается размах перемещения рабочих. Но в то же время некоторые рабочие, которые прежде были формально заняты полностью (во всяком случае, в течение какого-то времени), останутся, видимо, на данном предприятии или в данной профессии занятыми частично. Национальный дивиденд по этой причине сократится в большей либо в меньшей степени, чем если бы он возрос в результате перемещения других рабочих. Невозможно заранее предугадать, каким будет окончательный результат: положительным или отрицательным. Он будет разным в разных обстоятельствах. Однако есть случаи, когда существует только одно решение. Если эластичность спроса настолько велика, что при увеличении заработной платы до «справедливого» уровня спрос на рабочую силу падает до нулевого значения, то привлекательность этой работы (или профессии) для всех работников также снижается до нулевого уровня, а те, кто занят этой работой, *должны* в итоге ее оставить. Это условие бывает удовлетворено, когда отдельные предприниматели настолько неспособны вести дело, а также когда отдельные предприятия или шахты настолько неудачно расположены, что введение справедливых ставок заработной платы приводит их к полному краху в конкурентной борьбе. Как только это произойдет (причем следует помнить, что мы

обсуждаем сейчас случаи, когда перемещению отдельных рабочих препятствуют вовсе не высокие издержки, например, на ознакомление с другой профессией, а только незнание), национальный дивиденд должен возрасти в результате вмешательства, направленного на установление справедливой заработной платы.

§ 7. Теперь мы обратимся ко второй основной разновидности несправедливой заработной платы, о которой говорилось в § 3, а именно к заработной плате, несправедливой не потому, что стоимость предельного чистого продукта, создаваемого рабочими на одном предприятии, недостаточна для того, чтобы они получали (реальную) заработную плату, равную заработной плате на любом другом предприятии, а потому, что эксплуатация некоторыми предпринимателями своих рабочих заставляет последних соглашаться на меньшую оплату их услуг, чем стоимость, которую имеет для предпринимателей создаваемый рабочими предельный чистый продукт. В таком изложении проблемы, безусловно, есть что-то искусственное, ведь если некий предприниматель (или группа предпринимателей) эксплуатирует находящихся у него на службе рабочих, он (в общем случае) будет не в состоянии нанять столько же рабочих, сколько он мог бы нанять в иной ситуации, и, следовательно, стоимость предельного чистого продукта, создаваемого теми рабочими, которых он использует, косвенным образом повысится. Таким образом, если предприниматель эксплуатирует своих рабочих, выплачивая им заработную плату на 5 шиллингов в неделю меньше стоимости создаваемого рабочими предельного чистого продукта, это не будет означать, что они получают на 5 шиллингов в неделю меньше, чем предполагает уровень справедливой заработной платы (выплачиваемой за аналогичную работу на других предприятиях); а быть может, меньше только на 4 или 3 шиллинга⁷. Теперь, когда мы это выяснили, можно перейти к исследованию вопроса о том, каким образом эксплуатация может обусловить появление несправедливых ставок заработной платы.

В гл. VI уже говорилось о том, что если бы повсеместно преобладали условия совершенной чистой конкуренции, то заработная плата, выплачиваемая рабочим любой профессии всяким предпринимателем, могла бы быть

⁷ См. Приложение III, § 13.

вполне определенной в определенном месте. Стоимость предельного чистого продукта, создаваемого рабочими определенной квалификации, была бы одинаковой для всех предпринимателей (в целях упрощения мы пока не будем учитывать различий в стоимости жизни в разных местах); и если бы один предприниматель предложил рабочему меньшую заработную плату, чем предлагают другие, этот рабочий бы знал, что он немедленно может получить столько, сколько стоит его предельный чистый продукт, от других предпринимателей. Однако, поскольку перемещение людей сдерживается незнанием и необходимостью нести расходы, в переговоры о заработной плате привносится элемент монополии. В результате образуется диапазон неопределенности, в пределах которого на заработную плату, реально выплачиваемую любому рабочему, можно оказывать воздействие путем индивидуальных «переговоров». Верхним пределом этого диапазона служит заработная плата, равная по стоимости предельному чистому продукту, создаваемому рабочим, для нанявшего его предпринимателя (при этом следует принять во внимание, что эта стоимость не определяется внешними факторами), а в некоторой степени зависит от того, сколько рабочих решил нанять наш предприниматель. Нижний предел диапазона неопределенности составляет заработная плата, равная той, которую, по мнению рабочего, он мог бы получить, переехав в другое место, *за вычетом* поправки на расходы по перемещению. Разрыв между «минимумом» рабочих и «максимумом» предпринимателей зависит от сложившихся обстоятельств. Он становится больше, когда предприниматели какого-то округа ~~скрыто~~ или явно вступают в соглашение друг с другом не спорить по поводу рабочей силы; и в этом случае единственное, что остается делать рабочим, — это искать другую работу, и не рядом, а, бывает, и в неизвестном округе. Так, в некоторых округах ставки заработной платы сельскохозяйственных рабочих еще до войны установились на обычном уровне. И хотя теперь условия стали совершенно другими, никто не решается взять на себя инициативу нарушить традиции. «Фермер, — говорится в докладе комитета по использованию земельных угодий, — привык выплачивать работникам определенную заработную плату; он понимает, что условия ведения хозяйства не позволят ему выйти в этом за установленные рамки. Нам известны случаи, когда

фермеры некоторое время предпочитали обходиться без работников, но не делать прибавки к их заработной плате... И такая его позиция значительно усиливается благодаря единству интересов фермеров. Если в городе предприниматель желает существенно повысить заработную плату рабочих, он может себе позволить пренебречь возможным недовольством со стороны других предпринимателей. Но личные связи между фермерами исключительно тесны, и даже самый лучший предприниматель, использующий наемный труд, очень чувствителен к социальному ostracism. Как нам стало известно, во многих частях страны фермеры охотно пошли бы на увеличение заработной платы, но боятся отрицательной реакции местной общественности. Так, по заявлению одного из фермеров, чтобы было незаметно, что он платит большую заработную плату, чем другие фермеры в округе, он должен был пойти на некоторые уловки и установить премиальную систему оплаты»⁸. Разрыв между «минимумом» для рабочих и «максимумом» для предпринимателей становится тем больше, чем большей свободой обладают предприниматели в использовании таких мер, которые углубляли бы неведение рабочих относительно реального объема получаемых ими доходов. Против подобных мер и направлены «оговорки о частных случаях», «закон о грузовом автомобильном транспорте» и другие виды «защитительных» законодательных актов, о которых мы говорили в § 6, гл. IX. Каков бы ни был этот разрыв, эксплуатация рабочих возможна как раз в соответствии с величиной этого разрыва⁹.

Будет ли существовать эксплуатация и если да, то насколько интенсивной она будет (при данной величине разрыва), на самом деле зависит от позиций на рынке заинтересованных сторон — предпринимателей и рабочих, — а

⁸ Report of the Land Inquiry Committee, 1914, vol. I, p. 40.

⁹ Иногда думают, что предприниматель располагает большей возможностью эксплуатировать работников при сдельной оплате их труда, чем при повременной оплате. Но это не так. Рабочие, занятые различными операциями, скорость выполнения которых зависит от скорости работы машины, устанавливаемой предпринимателем, часто предпочитают сдельную оплату на том основании, что при этой системе они будут перенапрягаться из-за высокого темпа работы *меньше*, чем при повременной оплате. Этой точки зрения придерживаются рабочие, работающие на прядильных станках и на тех участках обувного производства, где установлены машины (см.: Lloyd, Trade Unionism, p. 92—94).

также от желания более сильной стороны употребить свою силу. Даже когда разрыв, о котором идет речь, довольно велик, эксплуатации может и не быть, а что касается тех профессий, где рабочим удастся создать мощный профсоюз, имеющий резервный фонд и ведущий переговоры о ставках заработной платы от лица коллектива, то там она просто невозможна. Когда же работники отдельных профессий неорганизованны (потому что они разобщены территориально, потому что они бедны и не обладают соответствующими знаниями, либо потому, что это женщины, которые не собираются оставаться в данной отрасли после замужества), довольно часто возникает опасность эксплуатации их труда. Главное в том, что если работники не могут объединиться, то у предпринимателя появляется значительно больше возможностей маневрировать, чем у его «противников». Во-первых, сам процесс переговоров — это такой процесс, который для предпринимателя привычен и ведению которого он в определенной степени обучен, чего нельзя сказать об основной массе рабочих. Особенно слабы с этой точки зрения женщины и дети. Во-вторых, отчасти оттого, что он богаче, отчасти же оттого, что использует труд большого количества рабочих, предприниматель рискует в меньшей степени потерять в уровне своего благосостояния, если переговоры с отдельным работником не приносят ему желаемого результата, чем рабочий. Поэтому он находится в более выгодной позиции и может доводить дело до крайности. Важность для предпринимателя числа работников становится явной, например, если рассмотреть переговоры о найме домашних слуг, во время которых проявляется относительная слабость позиции предпринимателя. «Возможность для состоятельной женщины остаться хотя бы один день без прислуги, вероятно, настолько же неприятна, как и возможность для самой прислуги остаться без работы; а хозяйке подбор слуги доставляет не меньше беспокойств и неудобств, чем слуге поиск нового места»¹⁰. В-третьих, при некоторых обстоятельствах рабочему отказать от предложенных предпринимателем условий, — значит пойти на новые лишения, не считая потери в заработке. Это случится, скажем, если работник не только работает, но и квартирует у своего нанимателя, а потому

¹⁰ Webb. Industrial Democracy, p. 675.

может лишиться крыши над головой. Учитывая эти соображения, наниматель неорганизованных рабочих, желая проявить свою власть при переговорах, может платить рабочему заработную плату, по величине гораздо более близкую к «минимуму» рабочего, чем к своему «максимуму». Если же предпринимателю хочется удерживать у себя тех или иных работников как можно более продолжительное время, то опасение, что производительность их труда в будущем снизится, может заставить предпринимателей в их же интересах предоставить работникам условия более либеральные, чем им хотелось бы. Кроме того, следует ожидать, что чувство великодушия и добросердечия во многих случаях будет удерживать предпринимателей от использования в полной мере своих возможностей и силы. Когда же они сами бедны, для великодушия места остается мало; даже когда предприниматели не столь уж бедны и подрячают для работы мастера или субподрядчика, работающего сдельно, великодушия не ждите¹¹. Из сказанного следует, что среди плохо организованных рабочих, неспособных вести коллективные переговоры, некоторые работники и работницы оплачиваются, вероятно, по ставкам, намного более близким к нижним, нежели к верхним пределам диапазона ставок. Такая заработная плата, как правило, ниже заработной платы, выплачиваемой за аналогичную работу на других предприятиях, т. е. она несправедлива¹².

§ 8. Установление на каком-либо предприятии неспра-

¹¹ Есть основания полагать, что излишняя нагрузка, которую испытывали дети при прежней фабричной системе, была следствием сдельной оплаты труда их наставников (см.: Gilman A. Dividend to Labour, p. 32). Точно так же работа «до пота», которая еще свойственна рабочим, нанятым субподрядчиками, обусловлена не субподрядной системой, а тем, что субподрядчики — это, как правило, мелкие хозяйчики, получающие одиозную прибыль.

¹² Против приведенных выше рассуждений, вероятно, можно было бы возразить, что, хотя предпринимателю во время переговоров с рабочими и удастся навязать им *всем, за исключением того рабочего, который дороже других обходится* предпринимателю, заработную плату, которая по стоимости ниже величины создаваемого ими предельного чистого продукта, ему будет невыгодно обходиться так с *этими* рабочими. Ибо в интересах предпринимателя продолжать нанимать «свежую» рабочую силу, пока заработная плата и стоимость предельного чистого продукта, создаваемого самым ценным, с точки зрения предпринимателя, работником, не сравняются. Поэтому предприниматель, выплачивающий *всем* рабочим одинаковую сдельную заработную плату,

ведливых ставок заработной платы такого рода не обязательно связано (во всяком случае, непосредственно) с тем или иным отклонением действительного размещения рабочей силы от наиболее рационального ее размещения. Непосредственно такую связь можно усмотреть только в том, что на некоторых предприятиях отдельные рабочие, которые имели бы работу там в любом случае, будут незаконно лишены части своих доходов, поскольку противная сторона будет обладать в ходе переговоров большими стратегическими возможностями. Так, хотя *prima facie* и представляется, что устранение несправедливости такого рода должно послужить на пользу экономическому благосостоянию в целом, не давая относительно богатым отнимать деньги у относительно бедных, но оно никак не скажется на величине национального дивиденда. Такой сделанный *prima facie* вывод все-таки не учитывает некоторых важных косвенных эффектов. Их всего три, и мы сейчас займемся их рассмотрением.

Во-первых, принудительное снижение ставок заработной платы на отдельных предприятиях и у работников отдельных профессий, хотя и не приведет к снижению предложения рабочей силы, достаточному, чтобы предприниматели были вынуждены воздерживаться от такого снижения, но может до определенной степени уменьшить его, поскольку некоторые рабочие уйдут¹³. Как только это произойдет, количество используемой рабочей силы сократится настолько, что стоимость создаваемого ею предельного чистого продукта станет больше, чем где-либо

кому-то из них платит меньше стоимости создаваемого им предельного чистого продукта. Сказанное, однако, неявно подразумевает, что предприниматель, которому *было бы* выгодно эксплуатировать «свежую» рабочую силу за счет заниженной оплаты, *может* делать это неограниченно. Но подобное предположение не подтверждается.

¹³ Возможно, что эксплуатация заставит эксплуатируемых выполнять больший объем работы, чем они выполняли бы при условии более высокой заработной платы; следовательно (несмотря на соображения, приведенные ниже), эксплуатация *может* способствовать увеличению национального дивиденда. Однако воздействие, которое эксплуатация окажет на производительность, сделает, скорее всего, это увеличение весьма кратковременным. В любом случае подобное увеличение дивиденда (если это и случится) не будут считать достаточным оправданием эксплуатации. Поэтому я полагаю, что в нашем исследовании касаться данного элемента экономического несоответствия не стоит.

в другом месте. Это обусловит сокращение национального дивиденда. Соответственно, вынужденное повышение заработной платы, связанное с привлечением людей других профессий, которые имели меньший предельный доход, положительно сказалось бы на величине национального дивиденда. Например, до войны заработная плата сельскохозяйственного рабочего держалась на низком уровне благодаря тайному сговору фермеров, и юридическое закрепление более высоких ставок помогло бы значительно увеличить число таких рабочих, что вызвало бы увеличение национального дивиденда¹⁴.

Во-вторых, как говорилось в § 15, гл. VIII, ч. II, «когда клиентов — покупателей или рабочих — можно «зажать», предприниматели стараются употребить на это всю свою энергию, вместо того чтобы ввести организационные улучшения на своих предприятиях». Чтобы не выторговывать себе дополнительные преимущества во время переговоров, предприниматели пытаются получить их за счет технических усовершенствований. Так, господин Маллон пишет: «Предприниматель под нажимом комиссии по вопросам заработной платы (установившей минимум заработной платы) оказался перед необходимостью внимательно изучить свое предприятие и обнаружил, что из-за пробелов в организации труда рабочие были вынуждены простаивать в ожидании работы; поэтому и они, и он несли значительные потери. Занявшись устранением причин этих потерь, он вскоре сумел наладить непрерывную и ритмичную работу. В результате рабочие получили значительную

¹⁴ Таким образом, абсолютно правы те, кто объясняет переход от пахотного земледелия к пастбищным хозяйствам, который произошел в Англии в 70-х годах, в числе прочих факторов и низким уровнем заработной платы, обусловившим утечку рабочей силы с земли (см.: Hall, *Agriculture after the War*, p. 121). Другой же, и более веской, причиной тому служило удешевление импортируемых продовольственных товаров; тем самым непосредственное использование английских ресурсов в производстве продовольствия сделалось не столь прибыльным, как в других производствах. Замена системы пахотного земледелия на пастбищную есть просто способ сократить в нашей стране вложения средств в производство продовольствия. Можно производить другие вещи и, продавая их, покупать продовольствие за рубежом, ведь, как пишет г-н Холл, «пахотная земля (кроме, конечно, особых видов земель) производит в три раза больше продуктов по сравнению с землей, используемой по пастбищной системе, но требует для этого в десять раз больше людей» (*ibid.*, p. 127).

выгоду, в неменьшей степени выиграл и он сам. Таких случаев можно привести великое множество. На многих предприятиях и в цехах впервые были тщательно проверены технологические процессы и оборудование, в результате чего многие предприниматели (а не только люди, которые призваны следить за этим по закону) оказались довольны и приятно удивлены»¹⁵. Этот отрывок можно сравнить с аналогичным высказыванием мисс Блэк: «Мы вновь и вновь убеждались в том, что, когда предприниматели не имеют возможности расширять производство за счет найма дешевой рабочей силы и при плохих условиях труда, они пытаются сделать это путем усовершенствования методов производства. Эти улучшения помогают увеличивать объем выпускаемой продукции и снижать ее стоимость»¹⁶. Подобная точка зрения, в правильности которой вряд ли кто будет сомневаться (и это следует понимать), не аналогична точке зрения, будто, если в той или иной стране рабочая сила в избытке, а потому дешева, предприниматели не заинтересованы в использовании машин и оборудования. Поскольку машины сами являются продуктами труда, такая точка зрения не корректна¹⁷. Если же, однако, в каком-то округе (или в отношении какой-то профессии) предприниматели могут эксплуатировать определенную категорию рабочих, то у них нет стимула использовать машины, так как для обслуживания машин требуются услуги других категорий рабочих, которые не подвергаются эксплуатации, и их труд стоит дороже, будучи более производительным.

В-третьих, если отдельные предприниматели выторговывают у всех или большинства своих рабочих согласие получать заработную плату, которая ниже стоимости создаваемого ими предельного чистого продукта, то обязательно случится так, что доходы этих предпринимателей будут больше, чем нормальные доходы лиц соответствующей степени компетенции. Иными словами, сложится ситуация, которая при условии недостаточной мобильности наемной рабочей силы между профессиями может существовать некоторое время. Если бы предприниматели, эксплуатирующие рабочих, обладали обычной компетенцией

¹⁵ Industrial Unrest and the Living Wage, p. 155.

¹⁶ Black. Makers of our Clothes, p. 185, 192.

¹⁷ См.: Hayes. The Rate of Wages and the Use of Machinery. — American Economic Review, September 1923, p. 461, et seq.

лиц в своей категории, то вмешательство с целью принудительного увеличения выплачиваемой ими заработной платы до справедливого уровня просто заставило бы этих предпринимателей передать рабочим доходы, прежде изъятые у них *force majeure*, и не имело бы никаких других результатов. Однако на самом деле эксплуатация подобного рода чаще практикуется некомпетентными предпринимателями или теми предпринимателями, предприятия которых невыгодно расположены и которые без эксплуатации работников не смогли бы удержаться в бизнесе. Во все времена мелкие хозяева были самыми жестокими эксплуататорами. Поэтому эксплуатация представляет собой «подарок» рабочих в основном сравнительно некомпетентным предпринимателям и тем предпринимателям, чьи предприятия невыгодно расположены; устранение эксплуатации ускорило бы их сдачу на милость более удачливых соперников. Это соображение наряду с другими, приведенными ранее, ясно дает понять, что внешнее вмешательство, направленное на прекращение выплаты несправедливой заработной платы подобного типа, которую я характеризую как эксплуатацию, желательно как в интересах увеличения национального дивиденда, так и по другим причинам.

§ 9. Все, что до сих пор говорилось как о несправедливой заработной плате, равной по стоимости предельному чистому продукту, так и о несправедливой заработной плате, которая по стоимости ниже предельного чистого продукта, имеет весьма общий характер. Это одинаково справедливо для заработной платы как мужчин, так и женщин; что же касается различий между ними, опасность эксплуатации особенно велика, разумеется, для женщин. Любое частное мнение о том, что заработная плата работника любого пола на том или ином предприятии или для той или иной профессии несправедлива, потребовало бы рассмотрения с такой точки зрения. Однако до сих пор не была затронута в известной степени особая проблема, связанная с соотношением заработной платы мужчин и заработной платы женщин, — проблема, которая не входит в наш анализ. Может случиться, что заработная плата женщин на некоторых предприятиях и для некоторых профессий справедлива по отношению к заработной плате женщин на других предприятиях и для других профессий, но несправедлива по отношению к заработной плате муж-

чин на том же предприятии и для той же профессии. Это утверждение, конечно, не имеет ничего общего с хорошо известным фактом, что дневная заработная плата женщин в среднем значительно ниже, чем заработная плата мужчин. Женщины, думая о будущем замужестве и о ведении своего домашнего хозяйства, не получают такой профессиональной подготовки, как мужчины, и не посвящают себя ей в тот период своей жизни, когда они наиболее физически крепки и наиболее восприимчивы. Так, сравнение доли женщин, работающих по найму, в возрастных группах 18—20 и 25—35 лет показывает, что во второй группе процент занятых женщин, работающих по найму, снижается, при этом нет сомнения, что это связано с замужеством. Для возрастной группы женщин 45—55 лет (и в еще большей степени 55—65 лет), в то время как доля работающих мужчин снижается очень быстро, характерно, что процент занятых по найму женщин практически не снижается. Объяснение этому состоит в том, что многие женщины возвращаются в промышленность после смерти их мужей¹⁸. В этих обстоятельствах даже при условии, что умственные и физические возможности женщин равны возможностям мужчин (хотя, как правило, этого не бывает), было бы удивительным, если бы их дневная заработная плата не была бы ниже, чем у мужчин. Тот факт, что заработная плата женщин ниже, совсем не говорит о несправедливости в том смысле, в каком этот термин употреблялся нами прежде. Однако на некоторых предприятиях и у работников некоторых профессий может случиться, что не только дневная заработная плата, но и сдельная оплата труда женщин ниже, чем мужчин. Такое положение дел возникает потому, что заработная плата женщин на этих предприятиях (или для этих профессий) несправедлива по сравнению с заработной платой женщин где-либо в другом месте. Здесь нет какой-либо особой проблемы, а соответствующий анализ был уже проведен в предыдущих разделах. Но такое поло-

¹⁸ См. [Cd. 4671], p. 23. Проф. Чэпмен касается этого вопроса в связи с надомной работой, указывая, что подобная работа по большей части требует только таких навыков, которые могут быть приобретены работником в любые годы его жизни, и она выполняется людьми неподготовленными, которые «вдруг обнаруживают необходимость делать что-либо или просто зарабатывать деньги» (Home Work. — *Manchester Statistical Society*, January 1910, p. 93).

жение дел может наблюдаться и потому, что заработная плата женщин на этих предприятиях (или для этих профессий) несправедлива по отношению к соответствующей заработной плате мужчин, хотя она остается справедливой по отношению к заработной плате женщин на других предприятиях (или для других профессий). Вот тогда-то и возникает проблема. Чтобы разобраться в ней, необходимо провести исследования. Собственно, распространенная идея состоит в том, что женщинам обычно платят меньше, чем мужчинам, поскольку на свою заработную плату мужчина должен, как правило, содержать семью, а женщина — только себя. Это крайне несерьезно. Правильным нам представляется следующий подход. Производительная эффективность репрезентативной женщины по сравнению с производительной эффективностью репрезентативного мужчины различна для различных профессий; для одних, таких, как вскармливание детей и уход за ними, она намного больше, для других, таких, как добыча угля или работа землекопа, — намного меньше. Если бы мы имели достаточно данных, мы могли бы составить список всех профессий, проставив по каждой из позиций объем нормального дневного или недельного труда для мужчины, эквивалентный дневному или недельному нормальному труду женщины. Соотношение кривых спроса, характеризующих женский труд и мужской труд, определяется теми факторами, о действии которых свидетельствует этот список, а также общие условия спроса на продукцию работников некоторых профессий. Соотношение между предложением женского и предложением мужского труда определяется отчасти тем фактором, что выживаемость мальчиков и девочек в младенческом возрасте почти одинакова, какими бы ни выглядели в сравнении ставки заработной платы, установленные для мужского и женского труда. Оно определяется отчасти и тем фактором экономического порядка, что соотношение мужчин и женщин, предлагающих свой труд в промышленности, зависит не только от тех ставок заработной платы, которые устанавливаются для обоих полов в отдельности, но и от совокупного объема доходов семьи (ведь вероятность того, что женщина будет работать в промышленности тем меньше, чем выше доходы ее мужа). Эти два фактора и определяют соотношение между общим уровнем дневных ставок заработной платы, выплачивае-

мой представителям обоих полов¹⁹. В условиях равновесия существует одна общая дневная ставка для репрезентативных мужчин и одна общая ставка для репрезентативных женщин; та или другая может быть больше или меньше в зависимости от условий предложения, а также от того, в каких товарах нуждается главным образом население, т. е. какой труд для производства этих товаров

¹⁹ Математически этот вопрос можно проиллюстрировать следующим образом. Пусть w_1 — ежедневная ставка заработной платы женщин, w_2 — ежедневная ставка заработной платы мужчин. Тогда, поскольку в промышленности объем предложения женского труда на каждый данный период частично зависит от ставки заработной платы мужчин, и, как правило, он тем меньше, чем выше ставка мужчин, предложение женского труда можно записать как $f_1(w_1, w_2)$. Аналогично предложение мужского труда можно записать как $f_2(w_1, w_2)$. Мы знаем, что $\frac{\partial f_1(w_1, w_2)}{\partial w_1}$ и

$\frac{\partial f_2(w_1, w_2)}{\partial w_2}$ положительны, а $\frac{\partial f_1(w_1, w_2)}{\partial w_2}$ и $\frac{\partial f_2(w_1, w_2)}{\partial w_1}$

отрицательны. Ввиду того что спрос на женский труд в промышленности при любом данном уровне заработной платы зависит от ставки заработной платы мужчин (причем он тем меньше, чем меньше эти ставки), его можно записать как $\Phi_1(w_1, w_2)$, а спрос на мужской труд — как $\Phi_2(w_1, w_2)$. Мы знаем, что

$\frac{\partial \Phi_1(w_1, w_2)}{\partial w_1}$ и $\frac{\partial \Phi_2(w_1, w_2)}{\partial w_2}$ отрицательны, а $\frac{\partial \Phi_1(w_1, w_2)}{\partial w_2}$

$\frac{\partial \Phi_2(w_1, w_2)}{\partial w_1}$ положительны. Два уравнения, которых доста-

точно для определения двух наших неизвестных, выглядят следующим образом:

$$f_1(w_1, w_2) = \Phi_1(w_1, w_2), \quad (1)$$

$$f_2(w_1, w_2) = \Phi_2(w_1, w_2). \quad (2)$$

Можно добавить, что, если бы количественное соотношение женщин и мужчин, предлагающих свои услуги в промышленности, определялось только количественным соотношением женщин и мужчин, проживающих в стране, мы просто столкнулись бы с проблемой совместного предложения; ведь очевидно, что сравнительная численность представителей обоих полов определяется физиологическими факторами, выходящими за рамки экономических явлений. Поэтому в данных условиях предложение как женского, так и мужского труда было бы функцией одной переменной. Эта переменная означала бы обычный доход семьи ($w_1 + w_2$). Поскольку $f_1(w_1, w_2)$ и $f_2(w_1, w_2)$ нам следует выразить как $f(w_1 + w_2)$ и $kf(w_1 + w_2)$, для стран, где в живых остается одинаковое число родившихся мужчин и женщин, коэффициент k был бы равен 1.

подходит больше — мужской или женский²⁰. Только мужчины принимаются на все работы, для которых отношение их производительности к соответствующему показателю для женщин превышает отношение их дневной заработной платы к дневной заработной плате женщин; только женщины принимаются на все работы в противоположном случае; мужчин и женщин принимают на равных в «минимально эффективные» профессии, для которых производительность тех или других соотносится так же, как и их дневная заработная плата. Короче говоря, для «минимально эффективных» профессий сдельная оплата труда мужчин и женщин одинакова. Такое равенство в сдельной оплате труда означает (с определенными допущениями) равенство и в поштучной оплате труда. Основные допущения состоят в том, что мужчины, во-первых, получают небольшие надбавки, поскольку в случае необходимости их можно заставить работать и в ночные смены без излишних осложнений и это делает их использование более удобным; во-вторых, небольшие надбавки выплачиваются более квалифицированным рабочим (будь то мужчины или женщины) потому, что они используют машину меньше времени, чем менее квалифицированные рабочие, при выполнении одного и того же объема работы. В условиях равновесия сдельная заработная плата мужчин и сдельная заработная плата женщин «минимально эффективных» профессий равны (с учетом указанных допущений)²¹. Таково положение вещей, которое обусловлено

²⁰ Интересно отметить, что, когда во время войны в Европе отвлечение мужчин из промышленности в армию, естественно, обусловило повышение заработной платы мужчин по отношению к заработной плате женщин, характер спроса на товары со стороны населения изменился прямо противоположным образом. С пошивом формы и производством предметов военного материально-технического снабжения, спрос на которые неизменно возрос, как оказалось, лучше справлялись женщины. В докладе конференции Британской ассоциации под названием "Outlets for Labour after the War" говорилось, что специальные военные заказы правительства были «заказами на товары такого рода, производством которых в основном заняты женщины, а не мужчины; причем первых можно привлекать к этому с большей пользой и экономической целесообразностью, чем в мирное время» (Report, 1915, p. 8).

²¹ Так случилось (*a priori* это ясно), что число минимально эффективных профессий в нашей стране невелико. Уполномоченные по соблюдению закона о бедных сообщают: «Около $\frac{1}{5}$ заня-

игрой экономических сил, и поэтому невозможно, чтобы заработная плата женщин на одном предприятии или для одной профессии была справедливой по отношению к за-

того мужского населения имеют профессии, которые они монополизировали или в получении которых женщины можно не принимать за серьезных конкурентов; речь идет, в частности, о сельском хозяйстве, горнодобывающей промышленности, рыболовстве, строительстве, транспорте, лесной промышленности, газо- и водоснабжении, производстве основных металлов и машиностроении» (Report, p. 324). Супруги Уэбб говорят то же самое: «Очень редко мужчины и женщины конкурируют непосредственно друг с другом за возможность выполнять одну и ту же операцию, входящую в один и тот же процесс» (Webb. Industrial Democracy, p. 506; см. также: S m a z t. Economic Studies, p. 118). Когда представители одного пола вторгаются в область деятельности другого пола, то на деле изменяется и процесс производства, и сами работники. Так, машины и мужчины стали делать кружева и работать в прачечных, машины и женщины начали изготавливать обувь и одежду. Уполномоченные по соблюдению закона о бедных сообщают: «В обувной промышленности, которая была исключительно «мужской» отраслью, стало появляться все больше женщин; это связано с разделением труда, которое приводит к упрощению определенных производственных процессов, пригодных для женщин, но прежде составлявших часть основной работы обувщиков. Изготовление комнатных туфель, например, стало целиком делом женщин» (Report of the Royal Commission on the Poor Law, p. 324). Аналогичные соображения приводятся в обследовании, проведенном комиссией по заработной плате, под названием "Cost of Living of the Working Classes": «То же явление мы можем наблюдать и в других областях. Например, в Шеффилде насечка напильников, которая ранее выполнялась женщинами-надомницами (работа, требующая скорее терпения, чем силы) теперь выполняется тяжельными машинами, для которых необходимы мужчины-операторы» (ibid., p. 324). Свои впечатления уполномоченные подытоживают таким образом: «Вывод состоит в следующем. В то время как женщины и молодежь сейчас заняты во многих отраслях, где специализация машин делает возможным их участие в производстве, они не заменяют в какой-либо значительной отрасли или на крупном производстве взрослых мужчин в том смысле, что все больше они принимаются за работу для выполнения операций, на которых прежде были заняты мужчины. Огромный приток женской рабочей силы, как оказалось, наблюдается в новых областях деятельности или в тех областях, где мужчины никогда и не работали. Следует также иметь в виду, что если даже женщины получают места, которые ранее занимали мужчины, то это происходит в основном потому, что мужчины уходят в отрасли с более высокой заработной платой. Горнодобывающая промышленность, машиностроение и строительство предоставили в последние годы громадное количество рабочих мест мужчинам и юношам» (ibid., p. 325). Эта тенденция особенно сильно проявилась во время войны в Европе. Конференция Британской ассоциации 1915 г.

работной плате женщин на каком-либо другом предприятии и вместе с тем несправедливой по отношению к заработной плате мужчин на этом предприятии²².

Однако в реальной действительности время от времени случается, что экономическое равновесие в данной области не достигается. Женщинам определенных профессий предприниматели могут выплачивать сдельную заработную плату, которая, хотя и справедлива по отношению к заработной плате женщин на любом другом предприятии, остается меньше, чем сдельная заработная плата, которую получают мужчины; при этом, однако, предприниматели

в "Outlets for Labour after the War" констатировала: «Даже в теперешние напряженные времена, когда женщины выполняют работу, которую в обычных условиях должны выполнять мужчины, этот труд (как показано в детализированной части доклада по отдельным отраслям) очень редко аналогичен мужскому как по существу, так и по условиям выполнения. С привлечением женщин многие виды работ стали расчленять, работа же мужчин была по крайней мере напряженной, выполнялась в более высоком темпе, были сверхурочные и ночные работы, что приводило к большему напряжению сил работников. Те цехи, которые недавно построили для женщин, оборудованы машинами разных типов, отличающихся от тех, что установили бы управляющие, будь у них возможность нанять мужчин» (ibid., p. 15). См. также: Report of the War Cabinet Committee on Women in Industry, 1919, p. 21—22).

²² Ход рассуждений, приведенных в данном тексте, может применяться и в том случае, когда производительность труда одной группы рабочих при выполнении какой-либо работы не выше, чем производительность труда другой группы, но она такая же при выполнении некоторых других работ. Если количество работников этой группы больше, чем их нужно для выполнения работ, в которых они настолько же производительны, как и другие, то ставка заработной платы (в состоянии равновесия) этих работников будет меньше, чем ставка заработной платы других рабочих; если же количество работников первой группы меньше, чем их нужно для выполнения данной работы, то ставка их заработной платы (в условиях равновесия) будет равна ставке рабочих второй группы. В этой связи представляет интерес высказывание г-на Генри Форда в книге "My Life and Work": «Подразделение отрасли открывает рабочие места, которые могут быть заняты практически любым человеком. В такой промышленности для слепых мест больше, чем их существует. В ней больше мест, которые могут быть заняты инвалидами, чем существует инвалидов. И на большинстве этих мест человек, которого по близорукости можно принять за объект для благотворительности, может получать столько же, сколько получает наиболее старательный и здоровый рабочий. Ставить здорового человека на работу, которую может выполнять инвалид — это расточительство» (p. 209).

все-таки нанимают некоторое количество мужчин. Предприниматели могут нанимать мужчин либо на короткое время, пока на предприятии происходит процесс замены работников одного пола на работников другого пола, либо на длительное время, потому что профсоюзы или обычаи заставляют их сохранять на производстве определенное число мужчин или запрещают прием на работу женщин свыше определенного числа. Оправдано ли в таких условиях требование «равной оплаты для рабочих с одинаковой производительностью»? Каким образом вмешательство, направленное на повышение сдельной заработной платы женщин до уровня, соответствующего оплате труда мужчин, повлияло бы на величину национального дивиденда?

Если сила традиции, обычай или требования профсоюзов таковы, что ни число женщин данной профессии, ни число женщин, занятых на данном предприятии, не изменится (при условии, что предпринимателям разрешат выплачивать пониженную, а не повышенную заработную плату), это никак не отразится на величине национального дивиденда. Однако такое невероятно. Ведь даже при том, что число женщин данной профессии, которые могут быть наняты, строго ограничено, вполне вероятно, что число прошедших соответствующее обучение и имеющих эту профессию намного возрастет в результате повышения заработной платы. И если это произойдет, национальный дивиденд сократится из-за вынужденного бездействия тех, кто имеет данную профессию, но не занят. Более того, в реальной действительности разрешение выплачивать пониженную ставку заработной платы в редких случаях не скажется на числе женщин, которые работают по этой специальности и занимают место мужчин. Например, «в Сток-он-Тренге оказалось, что очень много женщин и девушек заняты в гончарной промышленности. В некоторых секторах этой промышленности их все больше используют на таких работах, которые еще несколько лет назад выполняли почти исключительно мужчины. Они сейчас конкурируют с рабочими-мужчинами, а поскольку женщины могут выполнять ту же работу за меньшую плату, то они постепенно вытесняют мужчин из некоторых секторов гончарной промышленности»²³. Это соображение

²³ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, p. 323.

подтверждается профессором Кэннаном, который утверждает: «Наиболее мощный рычаг увеличить возможности женщин (возможности получить работу. — Прим. ред.) оказывается в бездействии, если им не разрешают выполнять работу за более низкую плату»²⁴. Из этого следует, что заставить предпринимателя платить женщинам сделанную заработную плату, равную заработной плате мужчин тех профессий, по которым они хотят работать, чтобы при этом такая заработная плата позволяла бы женщинам получать больший доход, чем они могут получать где-либо в другом месте, — значит поставить прямые препятствия для работы женщин в этой профессии или косвенные препятствия (когда предприниматель не захотел бы нарушать существующих обычаев и правил). Но ввиду того, что *ex hypothesi* производительность женщин выше производительности мужчин для этих профессий, чем для «минимально эффективных» профессий, общих для обоих полов, работа женщин по этим профессиям обязательно способствовала бы увеличению национального дивиденда. Следовательно, вмешательство с целью принудительной выплаты им справедливой заработной платы по сравнению с заработной платой, выплачиваемой мужчинам в условиях, когда это означает выплату несправедливо высокой заработной платы по сравнению с заработной платой женщин где-либо на другом предприятии, нанесло бы ущерб национальному дивиденду²⁵. Однако за подобное вмешательство могут упорно стоять те, кто возражает против работы женщин в

²⁴ Wealth, p. 206.

²⁵ Термин «несправедливая» заработная плата в отношении заработной платы женщин можно употреблять в несколько ином смысле и считать, что заработная плата женщин в целом несправедливо низка, поскольку женщины не могут быть такими работниками, какими они могли бы быть, если бы традиции и привычки постоянно не исключали их из числа представителей определенных профессий, которые женщинам вполне под силу. Это заставляет их приобретать такие профессии, для которых они действительно мало подходят. Как было показано в гл. IX, устранение всех искусственных барьеров в этом деле привело бы к увеличению национального дивиденда. Поскольку же эти барьеры все еще остаются, рассуждения, аналогичные приведенным в § 5 данной главы, доказывают, что любая попытка принудительного увеличения заработной платы женщин до уровня, который бы существовал при условии устранения этих барьеров, обусловила бы сокращение национального дивиденда.

промышленности, так как под это можно подвести социальную базу. Все-таки защита этого вмешательства необоснованна, поскольку вмешательство, о котором здесь говорилось, не только снижает совокупное число женщин в промышленности, но и способствует их нерациональному распределению по профессиям. Объяснение исключения женщин из промышленности по социальным причинам не может оправдать политику, имеющую такие последствия.

§ 10. Различия (которые мы обнаружили в ходе рассмотрения вопросов настоящей главы), существующие между обсуждавшимися формами несправедливой заработной платы, привели к пониманию того, что вмешательство, направленное без разбору против всех этих форм, может иметь как положительные, так и отрицательные последствия. Мерой, которая (если только ее использование окажется практически осуществимым) наиболее благотворно отразилась бы на величине национального дивиденда, было бы изучение и решение вопросов на каждом предприятии или для каждой профессии в отдельности в тех случаях, где *prima facie* есть причина полагать, что заработная плата несправедлива с любой из точек зрения, рассмотренных в настоящем разделе. Могут возразить, однако, что эти меры неосуществимы и что необходимо либо вмешиваться с целью ликвидации несправедливой заработной платы путем единого широкого регулирования, либо не вмешиваться совсем. Можно утверждать, что было бы вполне реальным принять закон (и следить за его исполнением), подобный французскому закону 1915 г., согласно которому женщинам-надомницам должна выплачиваться почасовая заработная плата, которая позволит им получать доход, равный доходу среднего фабричного рабочего²⁶; практически невозможно, однако, декретировать, что выплата заработной платы ниже установленной разрешается, когда причиной этого является привязанность к семье, удерживающая надомников от работы на предприятии, и запрещается, когда низкая заработная плата обуславливается эксплуатацией. Если же возникнет описанная здесь ситуация, то необходима политика, основанная на сбалансированности противоречивых соображений.

²⁶ *Labour Gazette*, September 1915, p. 357.

Глава XV

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СПРАВЕДЛИВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. Проведенный нами анализ показал, что вмешательство, направленное на замену несправедливой заработной платы справедливой, иногда будет приводить к возрастанию национального дивиденда. Однако этот теоретический вывод остается бессодержательным, пока мы не установим, действительно ли заработная плата на каком-либо предприятии или у работников какой-либо профессии справедлива и если нет, то какая заработная плата была бы справедливой. Перефразируя коротко выражение Маршалла, мы можем сказать, что заработная плата А справедлива по сравнению с заработной платой Б, если заработная плата А соотносится с заработной платой Б так же, как производительность труда А соотносится с производительностью труда Б¹. Таким образом, заработ-

¹ Понятие «производительность» неоднозначно и порождает трудности, которые здесь невозможно полностью исследовать. Два его значения мы определенно исключим. С нашей точки зрения, производительность не означает (как для инженеров) коэффициент выхода энергии на единицу потребляемого топлива или, в используемых нами терминах, отношения стоимости созданного рабочим продукта к заработной плате этого рабочего. Производительность не выражает, с нашей точки зрения (как для г-на Эмерсона), и соотношения действительной выработки работника и той выработки, при которой, по мнению нормировщика, человек трудится нормально без перенапряжения (иными словами, когда работник, достигший 100%-ной производительности, — это тот, кто полностью выполняет задания). Что же выражает понятие производительности, в действительности точно изложить довольно сложно. Мы будем говорить о *реальной выработке*. Но в этом определении есть неразрешимые сложности. С одной стороны, представляется необходимым найти какую-то меру производительности вне зависимости от величины стоимости, создание которой обеспечивает единица производительности. С другой стороны, трудно решить, как это сделать, хотя в то же время положение о том, что заработная плата должна соответствовать производительности, сохраняет силу. Человек, обладающий *а* единицами силы духа, *б* единицами умственных способностей и *с* единицами физичес-

ная плата, справедливая для одного рабочего или группы рабочих по сравнению с заработной платой другого рабочего или группы рабочих может быть определена, если (и при условии, что) сравнительная производительность труда двух рабочих или двух групп рабочих нам уже известны. Я предлагаю выяснить, насколько глубоко можно разобраться в этих вопросах, во-первых, в отношении разных рабочих одной отрасли, получающих сдельную заработную плату, во-вторых, в отношении разных рабочих одной отрасли, получающих повременную заработную плату, и, в-третьих, в отношении разных рабочих различных отраслей промышленности.

§ 2. Прежде чем приступить к исследованию, важно вспомнить, что заработная плата, в выяснении справедливости или несправедливости которой мы заинтересованы, представляет собой не номинальную денежную заработную плату, а заработную плату в реальном выражении. Это важно потому, что денежная заработная плата, установленная на разных предприятиях или для разных профессий, часто не может служить подходящей мерой для сравнения реальной заработной платы. Работники в некоторых профессиях (особенно в сельском хозяйстве) получают значительные доходы в натуральной форме в дополнение к денежным. И даже когда выплат натурой не производится, одинаковая заработная плата в денежном выражении не обязательно означает, что одинакова и реальная заработная плата, поскольку покупательная способность денег по отношению к тем вещам, которые обычно приобретают рабочие (в основном это пища и жилье), как было показано в начале предшествующей главы, не одинакова в разных местах. Более того, работники некоторых профессий имеют особые «удобства», которые было бы правильным причислять к реальной заработной плате. Надомница, например, «весьма дорожит тем, что имеет возможность сама определять часы своей работы, а вечером выйти куда-либо или принять гостей»². Одним словом,

кой силы, будет получать больше или меньше, чем тот человек, кто обладает 6 единицами силы духа, 6 единицами умственных способностей и 6 единицами физической силы в соответствии со сравнительным спросом на товары, в производстве которых эти качества оказываются наиболее важными.

² Miss Collett. Evidence before the Committee on Home Work, p. 793.

всегда по причинам, указанным выше, или любым другим причинам заработная плата в денежном выражении не дает точного представления о реальной заработной плате, поэтому необходимо вносить соответствующие поправки на любую разницу в условиях труда. Тщательное изучение проблемы требует подробного исследования способов оплаты, принятых на различных предприятиях, а также различий в уровнях розничных цен в разных местах. Если такой информации нет, нечего и говорить о строгом статистическом определении справедливой реальной заработной платы. Несомненно, однако, что значительную часть такой информации можно получить, а что касается Великобритании, то огромное количество такого рода данных уже содержится в различных официальных изданиях. Поэтому мы можем больше не останавливаться на этих аспектах проблемы, а сосредоточить внимание на более сложных.

§ 3. Если бы все рабочие отрасли, где выплачивается сдельная заработная плата, предоставили свои услуги на совершенно одинаковых условиях, сравнительная производительность их труда выражалась бы их сравнительной выработкой, поэтому их заработная плата была бы справедливой при условии, что все они оплачиваются по одним и тем же сдельным ставкам (плюс дополнительная оплата за скорость работы, о чем говорилось в § 9 предыдущей главы). Однако в действительности все рабочие отрасли не предоставляют, как правило, своих услуг на совершенно одинаковых условиях. При таком положении дел сравнительная производительность их труда не выражается их сравнительной выработкой, поэтому чтобы заработная плата была справедливой, ставки сдельной заработной платы должны быть установлены на таком уровне, при котором различный объем выработки, соответствующий одинаковой производительности, вознаграждается одинаково. При установлении таких ставок, которые можно подвергнуть статистической оценке, удобно выделить три момента.

§ 4. Во-первых, следует делать поправку на помощь, которую различные рабочие получают в процессе труда от машин или от природы. Так, сдельная заработная плата должна быть выше для тех, кто работает на устаревшем оборудовании или в шахтах, где самые легкие забои уже выработаны, чем для тех, кто работает на новом оборудо-

довании или в таких забоях, где уголь можно рубить стоя. Поправки подобного рода часто вводились в соглашения о заработной плате, заключаемые в наиболее важных отраслях. Например, «в угольной промышленности расценки за тонну вырубленного угля для забойщиков колеблются довольно широко не только от шахты к шахте, но и в зависимости от пластов в одном и том же забое, от качества угля и условий, в которых может добываться уголь в каждом из пластов. В некоторых округах (например, в Норт-хамберленде и Дурхэме) по соглашению, регулирующему заработную плату, требуется, чтобы ставки за тонну во всем графстве были установлены так, что каждая шахта будет иметь возможность получать определенный, заранее согласованный доход, равный «средней по графству» величине»³. Существуют многочисленные доказательства того, что представители местных властей и предприниматели умеют с большой точностью определять, какая из этих поправок должна применяться в тех или иных обстоятельствах.

§ 5. Во-вторых, поправка должна вноситься на разницу в точных характеристиках изделий, которые производят рабочие одной и той же отрасли. Поправки такого рода также довольно часто устанавливались в важнейших отраслях промышленности с помощью списков, отражающих ставки сдельной заработной платы. Общепринятый метод, используемый при этом, детально описан в докладе министерства труда: «Тщательное обследование покажет, что, несмотря на большие различия в деталях, по крайней мере для самых важных списков, существуют общие моменты, на которых основывается их построение и оформление. Наиболее наглядно об этом можно судить по определению «типового» изделия или процесса с соответствующей штучной расценкой. От него и начинается построение всей шкалы заработной платы; а на все другие процессы и изделия путем надбавок, скидок и т. п., оговоренных в списке и соответствующих четко определенным отступлениям от типового изделия или процесса, устанавливаются расценки. Таким путем можно произвести расценку огромного количества процессов, учитывающую малейшие отклонения от типового процесса в одном расценочном списке». В качестве примера типового изделия мы можем

³ Report on Standard Price Rates, 1900, p. XIV.

рассмотреть базовую шкалу расценок в книгопечатании для наборщиков Лондона.

Обычный набор текстов на английском языке шрифтом миттель или петит стоит по 7,5 шиллинга за 1000 en *, миньон — по 7,75 шиллинга, нонпарель — по 8,5 шиллинга, рубин — по 9 шиллингов, перл — по 9,5 шиллинга, диамант — по 11,5 шиллинга, включая заголовки и пробельные строки.

Здесь приведена шкала сдельной оплаты для простейших видов работ. Если же язык иностранный, или материал особо сложный, или текст требует каких-либо изменений и дополнений, то существует шкала оплаты и для таких случаев, предусматривающая виды дополнительного вознаграждения при отклонении от типовой работы, которую необходимо сделать наборщику⁴. В отраслях, где «ассортимент основных изделий ограничен, изделия эти более или менее схожи по типу и производятся в значительных количествах год за годом одним и тем же или сходными методами»⁵; как показывает опыт, технические эксперты с большой точностью могут определить, каковы должны быть различные поправки.

§ 6. Если речь идет об операциях, которые не стандартизованы, поскольку используются редко (к ним относятся, например, значительная часть ремонтных работ или новые операции, применяемые в период освоения изделия), то задача точно определить, каковы должны быть поправки, становится намного сложнее. Но в последние годы она была значительно облегчена путем применения «поэлементного нормирования». Оно основано на том, что подавляющая часть промышленных операций состоит из небольшого числа элементарных движений, комбинируемых в различных сочетаниях. В результате стало возможным, установив опытным путем время, необходимое для выполнения каждой элементарной операции, заранее подсчитать время,

* En — английская условная единица для измерения печатной строки. — *Прим. перев.*

⁴ Report on Standard Price Rates, 1900, p. XVI.

⁵ Schloss. Report on Gain-sharing, p. 113. Более детальное описание мер, позволяющих приспособить шкалу сдельной заработной платы (в США) к изменению объема и вида выпускаемой продукции, используемого материала и физических условий труда см. в: McCabe. The Standard Rate in American Trade Unions, ch. I.

необходимое для выполнения новой сложной работы, которая прежде никогда не выполнялась. Безусловно, процесс комбинирования любых элементов может быстрее выполняться людьми, которые часто этим занимаются, чем теми, кому такая задача выпадает время от времени; поэтому наше понимание производительности труда, достигаемой при выполнении той или иной работы, будет несколько отличаться от понимания работников, специализирующихся на выполнении этой работы. Но подобная трудность *сравнительно* несущественна. Основные особенности поэлементного нормирования можно показать на следующем примере. Предположим, необходимо прострогать поверхность отливки. При обычной системе сдельной заработной платы нормировщик заглянул бы в свои записки о выполнении подобной операции на строгальном станке и нашел бы описание работы, практически аналогичной той, которую предстоит выполнить. Затем он предположил бы, сколько времени понадобится для выполнения новой работы. При поэлементной же системе следует произвести анализ, подобный приведенному ниже.

Работа, выполненная рабочим, мин

Подъем заготовки на стол строгального станка	
Установление заготовки на станке	
Установка болтов и упоров	
Снятие болтов и упоров	
Снятие изделия со стола станка на пол	
Очистка станка	
Черновая обдирка на глубину $\frac{1}{4}$ дюйма, по длине 4 фута и ширине 2,5 дюйма	
Черновая обдирка на глубину $\frac{1}{8}$ дюйма, по длине 3 фута и ширине 12 дюймов и т. д.	
Чистовая стружка по длине 4 фута и ширине 2,5 дюйма	
Чистовая стружка по длине 3 фута и ширине 12 дюймов и т. д.	
Всего	

Дополнение — проценты на неизбежные задержки

Ясно, что эта работа состоит из комбинации элементарных операций, причем время на выполнение каждой из них можно легко определить путем прямого наблюдения. Если точного повторения комбинации описанных операций может никогда больше и не быть, то элементарные операции, аналогичные некоторым из упомянутых, буду

производиться в различных комбинациях в этом же цехе почти каждый день. Нормировщик скоро настолько хорошо будет знать время, необходимое для выполнения каждого элемента работы, что сможет производить калькуляцию по памяти. О той части работы, которая выполняется машиной, он справляется по таблицам, «которые составлены для каждой из них и где дано время для всех комбинаций операций стружки по ширине, глубине и длине»⁶. Конечно, и этот метод несовершенен, ведь до сих пор неизвестно, какой интервал следует устанавливать между выполнением элементарных операций⁷. Тем не менее он все-таки дает возможность определить, какая же ставка заработной платы справедлива при выполнении целого ряда работ, что было бы без него невозможным.

§ 7. В-третьих, должна быть сделана поправка на помощь, которую различные рабочие получают в своей работе со стороны управляющих. При плохой организации работ на предприятии рабочим приходится ждать подачи материалов и пр., за это время рабочий, обладающий данной производительностью труда, выработает продукции меньше (а потому ему необходимо будет заплатить по повышенной ставке сдельной заработной платы), чем при хорошей организации. О том, что это очень важно, свидетельствует следующее высказывание одного из опытных обозревателей: «Методы и распределение работ удивительно разнятся на различных предприятиях, и на реальную заработную плату оказывают большое воздействие организационные и административные способности, которыми обладает управляющий. Обычно бывает, что группы рабочих трудятся в разных помещениях одного и того же предприятия, делают совершенно одинаковую работу в одних и тех же условиях и при одних и тех же ставках сдельной заработной платы, но еженедельная средняя заработная плата одной из групп постоянно оказывается выше, чем другой»⁸. Ясно, что огромные трудности (немало их возникает в результате того, что качество управления фирмами время от времени изменяется) встретятся при любой попытке точно определить, какие из поправок, рассмотренных выше, необходимы. И эти трудности

⁶ Engineering Magazine, 1901, p. 624.

⁷ См.: Hoxie. Scientific Management and Labour, p. 51.

⁸ Black. Makers of our Clothes, p. 145.

нельзя обойти совершенно. Однако, когда они бывают чересчур серьезными, их в какой-то степени можно преодолеть благодаря введению (в дополнение к сдельной оплате труда) минимальной повременной заработной платы, которая при любых обстоятельствах не позволила бы доходам рабочих опускаться ниже определенного уровня. Сильные профсоюзы обычно стараются обеспечить введение подобной системы⁹; в юридическом плане она закреплена законом о минимальной заработной плате (для шахтеров). Подобные меры на самом деле служат введению поправок при крайне плохом управлении. Они помогают вносить необходимые поправки и при случающейся смене управляющих. На любом предприятии или на шахте, где управление поставлено на среднем уровне, возникает необходимость время от времени изменять условия, в которых работает рабочий. «Предположим, что бригада разгружает вагонетки с углем по такой-то ставке с тонны, а подсобная бригада запаздывает с откатыванием опорожненных вагонеток и подкатыванием груженных, поэтому те, кто их разгружает, долго простаивают. Или предположим, что при подкатке новых вагонеток бригада устанавливает их недостаточно точно, поэтому те, кто их разгружает, тратят на это много времени, работая тем самым в невыгодных условиях; в результате рабочий не по своей вине не может получить справедливую заработную плату. Предположим также, что бригада составлена мастером таким образом, что в ней оказались совсем молодые рабочие и рабочие опытные, первые при этом, будучи неопытными, снижают выработку всей бригады. И опять, если бригада работает на сдельной ставке, доходы опытных рабочих снижаются не по их вине»¹⁰. В среднем на протяжении длительного периода подобные случаи, безусловно, будут распределяться довольно равномерно; и таким образом, все занятые рабочие получают заработную плату, приблизительно совпадающую со справедливой. Значительных случайных отклонений еженедельной заработной платы рабочих от обычного уровня следует все-таки избегать. Введение дополнительной разумно построенной системы минимальной повременной оплаты как раз и помогло бы в этом. Чтобы с помощью такой системы можно было пре-

⁹ См.: Cole. The Payment of Wages, p. 4.

¹⁰ Loing. Principles of Industrial Engineering, p. 123.

дотворить крайне плохое управление и случайные колебания в недельной заработной плате (а также, чтобы ее введение не вызвало нежелательных последствий), она должна иметь следующие характеристики. Во-первых, когда вводится система повременной минимальной оплаты, общий уровень существующей сдельной заработной платы должен быть несколько понижен; если этого не сделать, то средняя ставка сдельной заработной платы в данной отрасли повысится, а это уже нежелательное последствие. Вывод состоит в том, что минимальная ставка повременной оплаты должна меняться, когда меняется общая средняя сдельная ставка в данном районе. Во-вторых, минимальная ставка повременной заработной платы должна быть такой, чтобы ежедневная заработная плата рабочего со средней производительностью труда была несколько занижена по сравнению с ожидаемой в благоприятных условиях сдельной заработной платой. В противном случае стимулирование производительности труда, для которого и предназначена сдельная оплата труда, будет в значительной степени недейственным, в результате чего может упасть объем производимой продукции, а это нежелательно. В-третьих, необходимо каким-то образом предусмотреть, чтобы полностью минимальная повременная заработная плата выплачивалась только рабочим со средней производительностью труда. Если же такая заработная плата будет у всех, то уровень сдельной заработной платы рабочих с низкой производительностью труда поднимется выше среднего, а это также нежелательно. Поэтому необходимо введение соответствующего правила, например такого, какое включено в английский закон о минимальной заработной плате (шахтеров). Это правило гласит, что рабочие, которые часто не выполняют норму выработки за неделю (если они не пострадали от несчастных случаев, не больны или на их участке работы не сложились ненормальные условия), должны исключаться из числа получающих минимальную повременную заработную плату.

§ 8. Чтобы выяснить, какая же заработная плата различных групп рабочих справедлива в отрасли с повременной оплатой труда, нам, как и раньше, следует знать, какова сравнительная производительность труда различных рабочих. И если для отраслей промышленности, где выплачивается сдельная заработная плата, мы получали эти

данные косвенным путем, сравнивая по трудности задания различных рабочих, то для отраслей с повременной оплатой мы можем получить их только при непосредственном наблюдении за производительностью труда и усердием рабочего во время работы. Эти прямые оценки можно так или иначе дополнить записями о количестве произведенной каждым работником продукции; получить же еще какую-либо помощь в этом зачастую невозможно. Однако люди, обладающие техническими знаниями и опытом, могут с достаточной точностью дать сравнительную оценку труда различных рабочих, которых они наблюдают во время знакомой им работы в той или иной отрасли. Наши знания, следовательно, не должны ограничиваться только общими рассуждениями о том, что производительность труда сельскохозяйственных рабочих на севере Англии выше, чем производительность труда таких же рабочих на юге, поэтому они должны получать более высокую реальную заработную плату. Используя прямые наблюдения специалистов, мы нередко не можем сказать, что справедливая заработная плата данной группы рабочих должна быть снижена на величину, которую можно определить; мы можем утверждать, что ее снижение должно иметь пределы, которые можно определить и которые не слишком широки. Таким образом, хотя с помощью статистических методов не всегда можно так же точно определить, какая заработная плата будет справедливой для каждого отдельного рабочего или группы рабочих в отрасли с повременной заработной платой, как для рабочих в отрасли со сдельной оплатой труда, такое определение с приемлемой точностью все-таки возможно.

§ 9. Определить сравнительную производительность труда рабочих, занятых в различных отраслях промышленности, и таким образом установить, какая заработная плата в одной из них была справедливой по отношению к заработной плате в других отраслях, намного сложнее. Корнем проблемы здесь является соответствующее соотношение между заработной платой среднего рабочего в различных отраслях. Ведь если известно, какова справедливая заработная плата *среднего* рабочего, то определить поправки для тех, чья квалификация выше или ниже его квалификации, дело сравнительно простое. Но как установить, какова относительная производительность труда (а вместе с тем какова справедливая заработная плата).

среднего рабочего в одной отрасли и среднего рабочего в другой отрасли? Суждения технических экспертов при этом использовать трудно, поскольку на деле никто не может быть техническим экспертом более чем в одной отрасли промышленности; однако представляется, что, кроме этих суждений, нет прямого решения проблемы. Любая попытка использовать, например, стоимость продукта как критерий оценки приводит к путанице в причинах и следствиях, так как стоимость любой вещи сама по себе частично определяется величиной заработной платы людей, ее изготавливающих. Однако в таких случаях нередко можно применять метод косвенного сравнения. Можно выбрать какой-либо «образцовый», или базовый, год, когда между предпринимателями и рабочими отрасли существовало генеральное соглашение, согласно которому соотношение заработной платы и производительности труда в этой отрасли такое же, как и то, что преобладает в других отраслях, следовательно, заработная плата справедлива. Ставка такой заработной платы и будет нашей отправной точкой. Установив это, мы попытаемся с помощью статистических методов определить, в каком отношении изменились ставки заработной платы в других отраслях промышленности начиная с базового года. Предположим, что они поднялись на 20%. Затем, если сравнительная средняя квалификация рабочих в нашей отрасли промышленности и других отраслях существенно явно не изменилась, мы можем сделать заключение, что справедливая заработная плата для нашей отрасли — это заработная плата, преобладавшая в базовом году и *увеличенная* на 20%. Этот метод, длительное время использовавшийся согласительными комиссиями в угольной промышленности, часто позволяет достаточно точно установить размер справедливой заработной платы.

Глава XVI

ВМЕШАТЕЛЬСТВО, НАПРАВЛЕННОЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ТЕХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ДЛЯ РАБОТНИКОВ ТЕХ ПРОФЕССИЙ, ГДЕ ОНА УЖЕ СПРАВЕДЛИВА

§ 1. До сих пор наше внимание было сосредоточено на последствиях вмешательства, направленного на принудительное повышение заработной платы на тех предприятиях и для работников тех профессий, где она несправедливо низка по отношению к оплате аналогичного труда в каких-либо других местах. Иногда утверждают, что заработная плата, которая низка и справедлива, а также заработная плата, которая низка и несправедлива, могут быть принудительно повышены, причем национальный дивиденд возрастет. Сейчас перед нами стоит задача выяснить, насколько и при каких обстоятельствах это утверждение верно.

§ 2. Во-первых, как мы уже говорили в § 2, гл. IV, справедливая заработная плата на определенных предприятиях может быть установлена в результате противоречия и разрешения противоречия между двумя или более элементами, вызывающими несправедливость. Так, на некоторых предприятиях или для некоторых профессий стоимость предельного чистого продукта труда может быть неоправданно высокой, потому что численность занятых поддерживается на низком уровне по традиции или из-за больших расходов на получение места. Если учитывать только это обстоятельство, то заработную плату следует считать несправедливо высокой. Но может случиться и так, что предприниматели «переиграли» рабочих во время переговоров и вынудили их согласиться на заработную плату меньшую, чем стоимость предельного чистого продукта их труда. Если учитывать только это обстоятельство, то заработную плату *следует считать* несправедливо низкой. Возможны такие условия, при которых действие этих противоположных сил в точности уравнивается; в результате заработная плата будет полностью соответствовать справедливой. Но эта справедливость включает в себе два элемента несправедливости, причем вмешатель-

ство, направленное на устранение одного из них, не приведет к увеличению национального дивиденда, в то время как вмешательство с целью устранения другого вызовет такое увеличение. Интересы возрастания дивиденда требуют, чтобы ставка заработной платы не была справедливой, а соответствовала бы уровню, при котором действие факторов, вызывающих несправедливость, нейтрализуется. Поэтому вмешательство желательно, хотя заработная плата справедлива. Однако очевидно, что полная нейтрализация действия вызывающих несправедливость факторов, которая направлена, по существу, прямо противоположно, — дело в наивысшей степени маловероятное. Следовательно, трудно сделать достаточно обоснованное предположение, что заработная плата, которая в целом справедлива, предполагает действие каких-либо факторов несправедливости (за исключением особых случаев). Таким образом, соображения, высказанные в данном параграфе, хотя и учитывают сложность при рассмотрении отдельных видов несправедливой заработной платы, в отношении справедливой заработной платы представляют чисто академический интерес.

§ 3. Во-вторых, чтобы на каком-либо предприятии или у работников какой-либо профессии заработная плата, несправедливая по сравнению с заработной платой на других предприятиях или у работников других профессий, могла быть правильной с точки зрения величины национального дивиденда, должно быть выполнено одно вполне определенное условие. Это условие состоит в том, что вообще на предприятиях работники всяких профессий получают заработную плату, равную по стоимости предельному чистому продукту их труда. Если они получают меньше, у них нет естественного стимула выполнять такой объем работы, который необходим в общих интересах. Увеличение заработной платы этих работников до уровня, при котором цена спроса и цена предложения становятся равными, привело бы к такому увеличению размеров дивиденда, которое более чем достаточно, чтобы компенсировать работникам то, что они дополнительно поступаются своим свободным временем. Когда же условия труда более или менее устанавливаются, экономические силы действуют таким образом, что во всех отраслях промышленности заработная плата соответствует стоимости предельного чистого продукта труда. Но условия могут измениться в ре-

зультате, например, технических нововведений, накопления капитала, расширения внешней торговли или увеличения предложения денег. Любое из этих изменений непременно приведет к росту стоимости (в денежном выражении) предельного чистого продукта труда для работников всех профессий. Прежняя же заработная плата, хотя и останется справедливой, будет тем не менее слишком низкой. И тогда увеличение всех ставок заработной платы приведет к увеличению национального дивиденда. Если же справедливость каждой ставки заработной платы считается основной причиной того, чтобы оставлять ее без изменений, то национальный дивиденд остается на прежнем уровне. Предположим, например, что уровень заработной платы в целом по промышленности был установлен согласительными и арбитражными советами (совершенно добровольно или под частичным контролем со стороны властей) и что принцип, которым руководствовались при этом каждый совет, состоял в том, чтобы сделать «свою» заработную плату равной той, которая выплачивается за аналогичную работу работникам других профессий. Результатом при изменении этих условий был бы полный *impasse*. Точно так же можно себе представить, что рабочие в состоянии (даже при неизменности условий) «эксплуатировать» свою заработную плату на всех предприятиях в совершенно одинаковой степени и по этой причине получать заработную плату меньшую по стоимости, чем создаваемый ими предельный чистый продукт. И опять строгое правило, препятствующее вмешательству, направленному на изменение справедливой заработной платы, сделало бы невозможной борьбу с любыми злоупотреблениями. Из сказанного следует, что справедливость заработной платы не следует принимать за основное препятствие вмешательству, направленному на повышение этой заработной платы.

§ 4. Случись так, что рабочие во всех отраслях подвергались бы эксплуатации или что заработная плата по всем отраслям промышленности устанавливалась бы объединенными советами, руководствовавшимися единственным принципом — установить справедливость, то результаты, полученные в предшествующем разделе, были бы чрезвычайно важными. Открылась бы широкая возможность для вмешательства, направленного на повышение уже справедливой заработной платы, что привело бы к возрастанию

национального дивиденда. Однако на самом деле промышленность не контролируется объединенными советами, единственным руководящим принципом деятельности которых служит установление справедливости; есть, кроме того, все основания полагать, что предприятия и профессии, предполагающие эксплуатацию рабочих, составляют лишь небольшую часть промышленного организма. Таким образом, особые причины для вмешательства, направленного на увеличение в некоторых случаях заработной платы (хотя она и справедлива), не находят еще широкого признания. Следует учитывать все-таки, что при значительных и внезапных изменениях (например, вызванных выпуском большого количества бумажных денег), затрагивающих стоимость жизни в денежном выражении, денежная заработная плата изменяется не тотчас же, поэтому какое-то время реальная заработная плата будет повсеместно слишком низкой. В результате политика, целью которой является вмешательство, направленное только на повышение несправедливой заработной платы, не достигает поставленной цели в смысле быстрого изменения заработной платы. Если бы вмешательство органов государственной власти могло способствовать повышению заработной платы в любой отрасли промышленности или группе отраслей от прежнего уровня (который остается еще справедливым) до нового уровня (который скоро станет справедливым), то национальный дивиденд увеличился бы. Когда стоимость жизни в денежном выражении изменяется значительно и внезапно, реакция на это денежной заработной платы (ускорять эту реакцию — обязанность органов власти) бывает неодинаковой при различных обстоятельствах. Если рост стоимости жизни в денежном выражении служит отражением эквивалентного роста цен, обусловленного изменениями в банковских и валютных сферах, то нормальной реакцией на это со стороны заработной платы было бы ее повышение, достаточное, чтобы реальная заработная плата сравнялась с прежней. Если же рост стоимости жизни в денежном выражении есть составная часть эквивалентного роста цен вообще, обусловленного ухудшением условий производства (которое может наступить, например, при разрушении реального капитала во время войны), то обычной, нормальной реакцией на это со стороны денежной заработной платы бывает либо отсутствие ее роста, либо (при всех

обстоятельствах) рост меньший, чем тот, который достаточен для достижения реальной заработной платой прежнего уровня, поскольку реальный спрос на рабочую силу должен будет снизиться. Если рост стоимости жизни в денежном выражении служит результатом реального повышения издержек производства различных товаров (на покупку которых заработная плата в основном и расходуется), не сопровождаемого соответствующим ростом реальных издержек производства других товаров, то нормальной реакцией со стороны денежной заработной платы (по той же причине) является либо отсутствие ее роста, либо (при всех обстоятельствах) рост меньший, чем тот, который нужен для достижения реальной заработной платой прежнего уровня. Вот эти-то различия не всегда понимаются правильно. Существует сложность и иного рода. «Стоимость жизни» — это не одно четко определенное понятие, ее уровень совсем не обязательно изменяется в равной степени применимо ко всем группам населения. Можно с полным основанием утверждать, что поскольку люди, живущие в достатке и привыкшие делать более разнообразные покупки, имеют и больше возможностей заменить подорожавшие товары теми, цена которых поднялась меньше, чем люди не столь состоятельные, постольку изменение цен, наблюдавшееся во время войны, реально увеличило стоимость жизни для тех, кто имеет соответственно меньшие доходы. Эти рассуждения могут служить обоснованием принципа, по которому строится скользящая шкала стоимости жизни, введенная во время войны и сразу после нее; применение этой шкалы способствовало тому, что заработная плата колебалась меньше, чем показатель стоимости жизни, рассчитываемый министерством торговли (при этом не учитываются работники с низкой заработной платой). Можно утверждать, что если бы ставки были подняты одинаково для всех получающих заработную плату, то положение высокооплачиваемых рабочих по отношению к положению низкооплачиваемых и не осталось бы постоянным, а улучшилось бы.

§ 5. Теперь мы должны рассмотреть более широкую проблему. Она состоит в том, что для работников любой профессии, получающих низкую заработную плату, справедлива она или нет (по отношению к уровню производительности труда этих работников), эта заработная плата должна быть поднята настолько, чтобы обеспечить достой-

ное существование «среднему» работнику. Достойное существование «среднего» работника, как и «средней» работницы, следует рассматривать с той точки зрения, что первый должен обеспечивать свою семью, а вторая не должна. Кое-что в смысле признания этого соображения было сделано благодаря изменению британского закона о комиссиях по заработной плате 1918 г. (по сравнению с его первоначальным вариантом 1909 г.). Если по первоначальному варианту закона условием для создания в той или иной отрасли промышленности комиссии по заработной плате служил *исключительно* низкий уровень заработной платы, то по новому варианту закона достаточно, чтобы работники отрасли не были организованы в профсоюз и, следовательно, могли получать *необоснованно* низкую заработную плату. В других странах это изменение закона было признано безоговорочно. Так, согласно южноавстралийскому закону о промышленном арбитраже 1912 г., «суд не имеет права предписать или приказать предпринимателю выплачивать заработную плату, не обеспечивающую работнику прожиточного минимума (*living wage*)». «Прожиточный минимум» — это сумма денег, достаточная для удовлетворения нормальных и обоснованных нужд «среднего» работника, живущего в той же местности, где им выполнена или выполняется подлежащая рассмотрению работа»¹. В западноавстралийском законе указывается, что «не разрешается выплата заработной платы (или иного вознаграждения) по минимальной ставке, если она недостаточна, чтобы обеспечить получающему ее «среднему» рабочему жизнь с разумными удобствами, позволяющими ему выполнять его любые домашние обязанности». Закон Нового Южного Уэльса, принятый в 1918 г., подкрепляет эти общие правила статистическими данными. Он предписывает, чтобы комиссия по заработной плате, проводя опрос общественности относительно уровня жизни, периодически объявляла, каков должен быть прожиточный минимум взрослых работников, как мужчин, так и женщин (кроме работников с необычно низкой производительностью труда); кроме того, ни одно промышленное соглашение не может быть заключено и ни одно решение не может быть вынесено, если они предполагают, что зара-

¹ *Bulletin of the US Bureau of Labour Statistics*, № 167, p. 165—166.

ботная плата ниже прожиточного минимума. Судья арбитражного суда Австралийского содружества наций г-н Хиггинс исходил из тех же принципов, когда речь шла о неквалифицированных рабочих, стремясь к установлению базовой ставки заработной платы в зависимости от прожиточного минимума обычного мужчины при предположении, что он является главой семьи из пяти человек, и обычной женщины при предположении, что она должна содержать только себя². В большинстве штатов Америки, где приняты законы о минимальной заработной плате женщин, эта заработная плата определяется как достаточная для обеспечения необходимого жизненного уровня и поддержания здоровья работницы³.

§ 6. Широкое обсуждение вопросов, связанных с приведенными соображениями, может вызвать к жизни сомнительную идею, будто прожиточный минимум означает для рабочих с нормальной производительностью труда в той или иной отрасли «прожиточный доход». Это, безусловно, не так. Прожиточный минимум (в обычном понимании) — это заработная плата, которая дает возможность работнику, при условии что у него средняя по размерам семья, что судьба подарила ему хорошее здоровье, получать доход, достаточный для хорошей жизни. Но заработная плата, позволяющая работнику хорошо жить в подобных условиях, окажется недостаточной, если его семья многочисленней, чем в среднем, или если он необычайно много болеет⁴. Прожиточный минимум не учитывает и

² См.: G. Higgins. A New Province for Law and Order. Для квалифицированных рабочих он намеревался установить дополнительно к основной заработной плате «вторичную заработную плату», при определении которой доминирующую роль должны были играть соображения о том, что могла бы выдержать отрасль. Мы отметим также, что Дж. Хиггинс придерживался того принципа, что заработная плата неквалифицированных рабочих должна оставаться неизменной.

³ См. *Bulletin of the US Bureau of Labour Statistic*, № 285. Эти законы в той части, где они касаются условий труда шахтеров, не содержат положения о том, что заработная плата работника должна обеспечивать его существование; здесь есть лишь положения о том, что заработная плата должна быть «подходящей» и «не слишком низкой».

⁴ Г-н Раунтри показал: если для рабочих Нью-Йорка будет установлен минимум заработной платы на базе семьи с пятью детьми, то окажется, что не менее 20% детей останутся без достаточного обеспечения (*The Human Needs of Labour*, p. 41).

того, что некоторые работники должны помогать уже неработающим родителям, а также своим собственным детям, того, далее, что жены одних работников не вносят вклада в бюджет семьи, тогда как жены других работников вносят значительный вклад. Более того, заработная плата кормильца, обеспечивающая прожиточный минимум семьи на одном этапе ее роста, может быть совершенно недостаточной на другом этапе. Это соображение весьма важно. Д-р Баули, например, проведя исследование условий жизни бедняков в Рединге (1912 г.) установил, что минимальные средства, необходимые им для приемлемого образа жизни, «при вступлении в брак составляют 16 шиллингов в неделю, через пять лет постепенно возрастают до 25 шиллингов, а через десять лет — до 28 шиллингов при условии, что в семье появляются четыре ребенка и все они выживают. Потребность семьи в 28 шиллингах сохраняется в течение следующих пяти лет, а затем она вновь снижается до 16 шиллингов, по мере того как дети становятся самостоятельными»⁵. Для работающих женщин связь между прожиточным минимумом и прожиточным доходом еще слабее, поскольку положение женщин, находящихся в основном на иждивении своих мужей, одиноких женщин, которые обеспечивают себя самостоятельно, и женщин, которые сами — главные кормильцы семьи, совершенно неодинаково. Эти различные соображения в целом свидетельствуют о том, что установление в любой отрасли прожиточного минимума (в любом приемлемом смысле этого термина) мало что дало бы для обеспечения прожиточного дохода даже тех рабочих, которые регулярно имеют соответствующие доходы. Наше естественное желание обеспечить работникам всех отраслей промышленности прожиточный доход, таким образом, не равносильно желанию обеспечить им прожиточный минимум. Поэтому политику принудительного повышения заработной платы в тех отраслях, где заняты рабочие настолько низкой квалификации, что справедливая заработная плата (по определению, приведенному в гл. XIV) здесь ниже заработной платы, соответствующей прожиточному минимуму (как бы мы ни определяли ее), следует рассматривать отдельно.

§ 7. Такая политика пользуется широкой поддержкой по следующей причине: «отрасль промышленности, где

⁵ The Measurement of Social Phenomena, p. 179—180.

человеческий капитал расходуется без его возмещения, не оправдывает себя и наносит обществу определенный вред. Поэтому если работающая женщина получает часть расходовемых ею средств из «постороннего» источника (например, от отца, мужа и т. п.), то отрасль, в которой она работает, субсидируется этими источниками в той мере, в какой заработной платы не хватает работнице для нормального существования»⁶. Другими словами, допустить выплату низкой заработной платы (что делает подобное субсидирование необходимым) — значит допустить, чтобы развивался процесс, приводящий к несомненному «проеданию» производительной силы, а следовательно, и будущего национального дивиденда. Но такой аргумент несостоятелен. Дело в том, что понятие «расходование человеческого капитала» расплывчато. Если условия труда людей в той или иной отрасли промышленности таковы, что их производительная сила подвергается износу и гибели (не будь они заняты в этой отрасли, использование их производительной силы могло бы способствовать росту национального дивиденда), то разрушение этой производительной силы следует отнести на убытки данной отрасли. Создаваемый в ней общественный чистый продукт соответственно меньше частного чистого продукта. Но никто и не предполагает, что в отрасли, где заняты малоквалифицированные рабочие, заработная плата которых равна такой заработной плате, какую они могли бы получить где-то в другом месте, человеческий капитал расходуется именно так. Ведь если бы в данной отрасли не использовались эти рабочие, они были бы заняты в другой отрасли при той же заработной плате или не были бы заняты совсем; в любом случае нет оснований полагать, что «производительная сила» рабочих в этой отрасли была бы истощена сколько-нибудь раньше. Тем самым отрасль расходует производительную силу рабочих только в том смысле, что их используют или нанимают, а не в том смысле, что их истощают. Получается, что нет никакого различия между (предельным) общественным и (предельным) частным чистыми продуктами труда, приложенного в данной отрасли, и при этом никакого ущерба не наносится национальному дивиденду. Подобные заключения не изменяются и в том случае (если это действительно так), когда рабочие, за-

⁶ *Women's Supplement to New Statesman*, February 21, 1914.

нятые в данной отрасли, «получают субсидии» из прочих источников; ведь, не будь они заняты в этой отрасли, им все-таки нужно было бы «предоставлять» по меньшей мере такие же «субсидии». Верно и то (об этом говорилось в гл. XIV), что если какая-то отрасль поддерживает свое существование благодаря тому, что в ней возможна выплата рабочим с определенной производительностью труда заработной платы меньшей, чем они *могли бы* получать (при условии существования данной отрасли) и *получали бы* в каком-либо другом месте, то существование подобной отрасли означает растрату ресурсов общества. Это уже настоящий паразитизм. Существо его заключается в том, что рабочим платят меньше, чем они могли бы получить и получали бы где-то в другой отрасли. Если ничего подобного не происходит, то нет и паразитизма, хотя при этом рабочим платят намного меньше, чем это требуется для обеспечения их независимого существования. Тезис, заключающийся в том, что следует запретить выплату заработной платы меньшей, чем «справедливая» (даже если это запрещение означает ликвидацию данной отрасли), существенно отличается от утверждения, состоящего в том, что на те отрасли, где заработная плата ниже прожиточного минимума рабочих, которые и на самом деле стоят ниже этого минимума, должно распространяться аналогичное запрещение. Итак, это распространенное суждение не выдерживает критики, и поставленную нами проблему следует рассматривать без его упоминания.

§ 8. Предположим, что в некоторой отрасли используются малоквалифицированные рабочие и что эти рабочие получают заработную плату, которая (при условии учета сравнительной производительности их труда) справедлива по отношению к заработной плате в других отраслях; предположим, далее, что при равенстве сдельной заработной платы рабочих в этой отрасли и в какой-либо другой отрасли наблюдается также равенство стоимостей предельных чистых продуктов, создаваемых в данных отраслях, а также общее равенство заработной платы и этих стоимостей. Если в таких условиях заработная плата в нашей отрасли принудительно увеличивается, то у предпринимателей появляется большой соблазн «убрать» худших рабочих из числа тех, кому род их занятий доставляет особые привилегии, а затем заполнить эти места исключительно работниками, производительность труда которых

выше. Например, при установлении профсоюзом различных ставок (реальной) заработной платы в различных городах наиболее способные рабочие в большинстве случаев тяготеют к предприятиям, где реальная заработная плата выше, точно так же введение в 1889 г. «шестипенсовика докеров» привело к тому, что слабые, пожилые докеры оказались заменены сильными работниками, прибывшими из провинции. Если такое и случается, то совсем не обязательно, что заработная плата рабочих, на которых данные мероприятия рассчитаны, в значительной мере повышается. Все, чего в таких случаях можно добиться, — это перераспределения рабочих различной квалификации между различными профессиями. Следовательно, никакого существенного воздействия (благоприятного или неблагоприятного) на национальный дивиденд это не окажет. Попытка же вмешательства в пользу определенных рабочих на деле будет нейтрализована с помощью различного рода уловок. Предположим, однако, что по какой-то причине подобная перестановка рабочих неосуществима. Тогда, конечно (если только спрос на рабочую силу не будет совершенно неэластичным), может случиться, что некоторое количество рабочих окажется вытеснено из этой отрасли, где заработная плата повысилась. В результате (в зависимости от обстоятельств) они или не будут заняты совсем, или будут заняты где-либо в другом месте на условиях, при которых стоимость чистого продукта, создаваемого большинством рабочих, будет меньше, чем была прежде. О том, что так и должно быть, непосредственно свидетельствует анализ, проведенный в гл. XIV. Неизбежный вывод состоит в том, что вмешательство, направленное на принудительное повышение заработной платы до уровня прожиточного минимума в отрасли, где справедливая заработная плата ниже этого уровня, должно (не считая изменения производительности труда) нанести ущерб национальному дивиденду.

§ 9. На первый взгляд естественным было бы предположение, что нанесенный ущерб приблизительно пропорционален числу отраслей, затронутых данным вмешательством, что, иными словами, дивиденд уменьшится в три раза больше, если равная прожиточному минимуму заработная плата будет введена в трех отраслях, где справедливая заработная плата ниже прожиточного минимума, чем в случае, когда подобным мероприятием будет затро-

нута лишь одна отрасль. Это, однако, неверно. Труд (а следовательно, и капитал), «изымаясь» из одной отрасли, обычным порядком поступает в другие; и хотя труд производит теперь меньше, чем прежде, он производит все же достаточно много. Если лишь незначительный контингент рабочей силы и капитал вынуждены искать себе новое поле деятельности и если возможности их применения обширны, то новый вклад того и другого будет примерно таким же, каким был прежде. Но если поле их деятельности ограничено, а контингент рабочей силы и капитал, вынужденные искать нового применения, велики, то они будут использоваться с меньшей выгодой, и новый «вклад» в увеличение национального дивиденда каждого из них также окажется меньшим. Таким образом, усиление вмешательства в два или в три раза и, следовательно, соответствующее высвобождение труда и капитала приведут к тому, что национальный дивиденд понесет более чем двойной или утроенный ущерб. Это соображение следует иметь в виду при попытке сделать из австралийского опыта выводы о возможных последствиях принудительного увеличения заработной платы работников низкооплачиваемых отраслей в нашей стране. Ведь в австралийских колониях индустриализм относительно прост по своей форме и ограничен по своим масштабам. «Сельское хозяйство — основное занятие населения, и, не затронутое законодательством об арбитраже, оно дает прибежище любому количеству труда и капитала, высвобождаемому из промышленности»⁷. У нас доля сельского хозяйства в экономике неизмеримо меньше, и поэтому при проведении широкомасштабной политики, направленной на повышение заработной платы в промышленности, оно поглотит намного меньше высвобождающихся труда и капитала. Более того, в Великобритании подобная политика почти наверняка не смогла бы проводиться только в промышленности, не коснувшись сельского хозяйства. Поэтому ущерб для национального дохода был бы намного больше, чем в Австралии.

§ 10. До сих пор мы молча предполагали, что давно установившаяся практика игнорирования супружеского и

⁷ Ch a r m a n, *Work and Wages*, vol. II, p. 263. После принятия в 1918 г. закона о промышленном арбитраже (дополненного) можно говорить о том, что положение дел в сельском хозяйстве Нового Южного Уэльса также затронуто законами об арбитраже.

семейного имущества при установлении ставок заработной платы будет продолжаться и впредь. В последние годы, однако, значительное внимание стало уделяться предложениям о регулировании заработной платы на основе состава семьи рабочего. Эти предложения отодвигают достижение идеала справедливой заработной платы даже дальше, чем политика установления заработной платы, соответствующей прожиточному минимуму (об этом уже говорилось). В соответствии с ними требуют, чтобы заработная плата различных работников одинаковой квалификации соответствовала количеству их детей. Во время мировой войны заработная плата солдатам (денежное и вещевое довольствие) регулировалась с учетом этого принципа. Надбавки военного времени, связанные с ростом стоимости жизни, которые выплачивались служащим в полиции, также рассчитывались с учетом количественного состава их семей. Давно известно, что государственные власти (если они того захотят) могли бы установить систему оплаты труда своих служащих, основанную на том же принципе, но все понимают, что осуществление этих мер в основных отраслях промышленности невозможно, поскольку в условиях безработицы в первую очередь пострадали бы работники с многочисленными семьями. В последние годы во многих странах развернулось широкое движение за введение так называемой «системы семейной заработной платы». В Германии при значительном снижении реальной заработной платы имеющий семью мужчина не может прожить на обычную ставку. Следствием этого «служит широкое распространение системы дополнительных выплат на содержание семьи. С таких позиций германским министерством труда недавно был проведен анализ действующих коллективных договоров. Он показал, что практически нельзя найти отрасль промышленности, в которой эта система не применялась бы в том или ином виде, а в таких важных отраслях, как угледобыча, машиностроение, текстильная, бумажная и картонная промышленность, она признана повсеместно»⁸. Во Франции эта система начала приобретать важное значение в 1916 г., а затем развилась так, что к 1923 г. ею было охвачено уже 2,5 млн. рабочих. В некоторых отраслях учреждены «компенсационные фонды», в которые отдельные предприни-

⁸ *Labour Gazette*, March 1923, p. 86—87.

матели производят отчисления от заработка рабочих и из которых затем осуществляются выплаты всех надбавок на семью⁹. Располагая таким фондом, предприниматель производит одинаково полный расчет с каждым из своих рабочих, независимо от состава его семьи, поэтому при найме ни у кого не возникает желания предпочесть одинокого рабочего семейному. В Бельгии, Голландии и Австрии подобная система также пользуется определенной популярностью; в Новом Южном Уэльсе председатель недавно созданной королевской комиссии (1920 г.) предложил, чтобы каждый предприниматель в стране был обязан по закону выплачивать на каждого из нанятых им рабочих данной квалификации одинаковую определенную сумму в центральный фонд той отрасли, в которой он работает, а центральный фонд уже выплачивал бы работникам различную заработную плату в соответствии с размерами их семей¹⁰. Нетрудно видеть, что при осуществлении проектов подобного рода прямой доход рабочих в виде совокупных денежных выплат за счет общественных средств был бы выше, чем при обычной системе заработной платы, равной прожиточному минимуму. Но систему семейной заработной платы в той или иной ее форме можно серьезно критиковать с других позиций. Она предполагает обложение налогом холостяков, чтобы обеспечить средства существования работников, имеющих большие семьи, — своего рода выплаты последним за отцовство. Я не буду здесь затрагивать вопроса о том, плохо это в принципе или хорошо; что заслуживает в связи со сказанным внимания, так это то, что холостяки, которые в конце концов женятся, получают компенсацию за «ущерб», который они понесли в молодые годы. Ясно, однако, что если система семейной заработной платы принята, то холостяки, получающие одинаковый доход, должны одинаково облагаться налогом. Те холостяки, которым случилось работать в отраслях, где доля холостяков по сравнению с долей семейных мужчин невелика, пострадают намного больше, чем их *confrères* в отраслях, где доля холостяков больше, чем доля семейных. Если необходимо увеличить налогообложение, чтобы обеспечить выплату пособий главам больших семей, то думается, что было бы лучше увеличить его

⁹ Ibid, p. 86.

¹⁰ См.: Rathbone. — *Economic Journal*, 1920, p. 551.

посредством обычной системы налогообложения, а не таким скрытым и сложным путем. Это соображение в отношении системы семейной заработной платы будет действенным тогда, когда она будет установлена в законодательном порядке во всех отраслях промышленности. Если же эта система будет применяться лишь в отдельных отраслях, то они вскоре окажутся переполненными работниками с большими семьями и там не останется холостяков, с которых можно бы было брать налог в их же собственных интересах ¹¹.

¹¹ Heilmann. The Family-Wage Controversy in Germany. — *Economic Journal*, December 1923, p. 513. О системе семейной заработной платы во Франции см.: Douglas. Family Allowances and Clearing Funds in France. — *Quarterly Journal of Economics*, February 1924, а также: Miss Rathbone. The Disinherited Family, 1924.

Глава XVII

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

§ 1. При анализе в трех предшествующих главах не учитывалось то воздействие, которое может оказать вмешательство, предполагающее повышение заработной платы, на производительность труда рабочих. Но, как мы только что видели, в некоторых отраслях промышленности требуются рабочие невысокой квалификации или совсем неквалифицированные; производительность труда нормальных здоровых рабочих нередко может быть здесь крайне низка. В этих отраслях (к ним, например, относится простое шитье на дому) в любом случае чрезвычайно низка даже справедливая заработная плата и тем более несправедливая. Представляется, что для таких отраслей вмешательство, направленное на повышение заработной платы, *prima facie* оказало бы определенное воздействие на производительность труда рабочих, а следовательно, послужило бы косвенной причиной роста национального дивиденда. Несмотря на то что прямые последствия этого вмешательства, если их рассматривать изолированно, были бы нежелательными. Последствия такого вмешательства, как следует ожидать, коснутся в определенной степени физического состояния рабочих: лучшая пища и лучшие условия жизни приведут к повышению их работоспособности. Отчасти они затронут и психологию рабочих; у них появится сознание справедливого к себе отношения, чувство надежды на будущее, понимания того, что при условии повышения заработной платы плохая работа может привести к увольнению. Таким образом, для отраслей, где заняты исключительно рабочие с низкой производительностью труда (такие же рассуждения, хотя и не столь убедительные, можно вести по отношению и к тем отраслям, где заняты более квалифицированные рабочие), вмешательство с целью повышения заработной платы необходимо, по-видимому, в большей степени, чем об этом

можно судить по соображениям, высказанным в предыдущих главах. К этому вопросу мы сейчас и обратимся.

§ 2. Иногда думают, что пояснить дело можно путем сравнения производительности труда рабочих, занятых в тех отраслях или на тех фирмах, где их доходы соответственно высоки и низки. Известно, что производительность труда работников, заработная плата которых высока, намного больше, чем производительность труда тех, кто получает низкую заработную плату; отсюда делается вывод, будто производительность труда последних поднимется до производительности труда первых, если им платить столько же. Подобные суждения неверны. Тот факт, что рабочие в округах, где заработная плата высока, как правило, более производительны, чем рабочие в тех округах, где заработная плата низка, еще не доказывает, будто высокая заработная плата служит причиной высокой производительности труда, ведь есть и альтернативное объяснение, согласно которому высокая производительность труда служит причиной получения высокой заработной платы. Не доказываются подобные суждения и тем, что рабочие, переместившиеся из округов, где оплата труда низка, в округа, где она высока, вскоре начинают получать заработную плату наравне с другими рабочими этого округа; работники, согласившиеся на перемену места работы, — это, скорее всего, те, кто почувствовал, что может теперь работать производительнее и заслуживает большей оплаты, чем сосед. Ко всем выводам подобного рода, сделанным с помощью статистических приемов, следует относиться с большой осторожностью. Чтобы действительно выяснить, как увеличение доходов сказывается на производительности труда, следует проследить за изменением выработки одного и того же рабочего в одних и тех же условиях при высокой и при низкой оплате его труда. Только таким путем можно оценить влияние повышения заработной платы на производительность труда рабочих с разным уровнем доходов. К сожалению, исследования подобного рода еще не проводились. Внешний вид мужчин, набранных и обученных для новых армий во время мировой войны, улучшился очень быстро, а это дает основания полагать, что человеческие качества являются более подвижными и пластичными (по крайней мере в молодости), чем мы привыкли думать. Благотворное влияние на производительность (как утверждают те, кто занимался этим во-

просом) повышения заработной платы, решение о котором было принято комиссиями по заработной плате в швейной промышленности, а также в отрасли по изготовлению упаковки, свидетельствует о том же¹. Все это дает основание для надежд, но не для формулирования неких четких выводов. Таким образом, мы опять оказываемся отброшенными в область догадок, где рассуждения ведутся с точки зрения так называемого здравого смысла. А он говорит о том, что повышение заработной платы скажется наиболее заметно на положении самых бедных рабочих, которые могут в огромной степени улучшить свое физическое состояние, улучшив питание, качество одежды и домашние условия; о том, что повышение заработной платы по-разному скажется на рабочих в зависимости от их возраста и прежних условий существования; о том, что повышение заработной платы, вероятнее всего, произойдет там, где занятость более или менее устойчива (и могут сложиться определенные жизненные стандарты), а не там, где занятость носит «случайный» характер и непостоянна; о том, что, чем более длительное время будет выплачиваться повышенная заработная плата, тем больше вероятность того, что производительность труда повысится до требуемого уровня.

§ 3. Для тех предприятий и работников тех профессий, где заработная плата низка потому, что малоквалифицированные рабочие подвергаются эксплуатации предпринимателей и оплачиваются ниже того, что заслуживают, нет оснований ожидать, что принудительное повышение заработной платы до уровня справедливой приведет к потере этими рабочими своих мест на неопределенное время, поскольку предпринимателям невыгодно отказаться от таких работников. Следовательно, все, что следует рассмотреть, — это прямое воздействие повышения заработной платы на производительность труда работников, которые получают

¹ См.: Tawney. Minimum Wages in Tailoring Trade, p. 121—134; Buckley. Minimum Wages in the Box-making Trade, p. 51. В производстве по изготовлению упаковки повышению производительности труда рабочих обеспечивалось косвенным путем; введение здесь более высоких ставок заработной платы заставляло предпринимателей уделять больше внимания профессиональной подготовке рабочих. «Каждый рабочий должен иметь профессиональную подготовку для того, чтобы получать минимальную заработную плату; прежде ни для кого не имело значения, как мало они получают».

большую, чем другие, заработную плату. И мы можем с уверенностью утверждать, что это повышение обернется для национального дивиденда некоей чистой выгодой. Более того, есть основания полагать, что эта выгода будет со временем все возрастать. Если допускается эксплуатация рабочих, а плохие результаты в переговорах с предпринимателями приводят к снижению производительности их труда, и следовательно — к уменьшению стоимости создаваемого ими предельного чистого продукта, то рабочие начнут следующий раунд переговоров, с более низкого уровня заработной платы; если же они опять придут к невыгодному для себя соглашению (а при слабости позиций рабочих, вероятно, так и случится), то вновь, как и прежде, получат еще более низкую заработную плату. Таким образом, производительность их труда, а также их заработная плата кумулятивно и прогрессивно снижаются, а тем самым национальному дивиденду наносится значительный ущерб. Если на пути эксплуатации будут возведены преграды, а заработная плата принудительно увеличится до справедливого уровня, то появится возможность повысить производительность труда и она начнет расти точно так же, как перед этим снижалась. Высокие доходы рабочих приведут к значительному увеличению производительности их труда; повышение производительности обусловит возможность рабочих получать большие доходы как потому, что их услуги будут стоить больше, так и потому, что, получая более высокую заработную плату, рабочие укрепят свои позиции на переговорах с предпринимателями; повышение доходов обусловит еще больший рост производительности, и этот процесс начнет разворачиваться кумулятивно. Такая закономерность особенно важна для наиболее бедных рабочих, которых сама бедность (пока она существует) делает легкой добычей для предпринимателей, занимающих на переговорах более сильные позиции. Тем самым вывод, к которому мы пришли в гл. XIV, о том, что национальный дивиденд увеличится в результате принудительного повышения заработной платы (несправедливо низкой в условиях эксплуатации), подтверждается и усиливается, когда мы, кроме того, примем во внимание воздействие этого повышения на производительность труда.

§ 4. В гл. XIV и XVI было показано, что в определенных, в некоторой степени специфичных условиях прину-

дительное повышение заработной платы (которая справедлива или несправедлива независимо от того, подвергаются ли рабочие эксплуатации) привело бы к росту производительности труда, а кроме того, способствовало бы увеличению национального дивиденда. Изучение этих условий, как было сказано, подводит нас к выводу о том, что уже при соблюдении одного из них принудительное повышение заработной платы с легкостью может благоприятно отразиться на производительности труда всех рабочих; практически невероятно, что последствия этого повышения будут нежелательны. И в данном случае косвенное воздействие повышения заработной платы на дивиденд благодаря связи его с производительностью труда такое же, как и прямое воздействие. В случае же, когда, оказывая влияние на производительность труда, принудительное повышение заработной платы способствует сокращению национального дивиденда, установить, как это происходит в действительности, намного сложнее. Дело в том, что при этом отдельные рабочие потеряют место или не смогут работать по профессии, представителям которой заработная плата повышена; они или станут безработными, или (в лучшем случае) займутся трудом, производящим продукцию меньшей стоимости, чем прежде. Ведь, если ничего подобного не случится, дивиденд «не пострадает», а мы сейчас ведем рассуждения, предполагая, что повышение заработной платы, сказываясь на производительности труда, ведет также к уменьшению дивиденда. Если же какие-то рабочие стали жить хуже прежнего, то чистый эффект повышения заработной платы на производительность труда будет предполагать не только выгоды для рабочих, заработная плата которых реально увеличена, но и наносимый им ущерб. Представляется *prima facie* обоснованным предположить, что если после повышения заработной платы в некоторой отрасли промышленности совокупная заработная плата рабочих во всех отраслях в целом стала меньше прежней, то общая производительность труда всех рабочих не увеличилась. Условия, при которых увеличение заработной платы в той или иной отрасли промышленности может привести к росту реальных доходов всех получателей заработной платы (несмотря на сокращение национального дивиденда), мы подробнее рассмотрим в ч. IV. Очевидно, что наилучшие перспективы открываются тогда, когда спрос на труд работников тех про-

фессий, заработная плата которых увеличена, абсолютно эластичен. Если рассматривать воздействие повышения заработной платы на производительность в течение короткого отрезка времени (только это будет правомерно), то факторы, приводящие к неэластичности спроса при этом, как правило, оказываются намного более сильнодействующими, чем при рассмотрении данных взаимосвязей в ходе длительного периода. Так, при увеличении заработной платы группе рабочих в принудительном порядке предприниматели не уволят многих рабочих, поскольку необходимо завершить уже принятые к исполнению заказы. Если при этом «время воздействия» заработной платы на производительность труда достаточно коротко, то вероятность благотворного воздействия довольно велика во всяком случае, тогда когда основными потребителями товаров, производство которых затронуто повышением заработной платы, не являются сами рабочие. Такая вероятность особенно велика, если ставка заработной платы, установленная для той или иной группы рабочих, не поднимается внезапно и резко по сравнению с ее прежним уровнем (в этом случае возможно, что будут уволены многие рабочие), а растет постепенно и понемногу. Следовательно, вполне может случиться, что хотя принудительное повышение заработной платы (помимо своего влияния на производительность труда) будет также наносить ущерб национальному дивиденду, этот ущерб будет частично компенсироваться благодаря тому же самому влиянию. Если существует государственный орган, способный помочь людям, которые оказались выброшенными с работы, то содействие государства (которое выражает собой косвенный эффект принудительного повышения заработной платы) будет дополнительно способствовать подобной компенсации. Окажется ли компенсирующее влияние достаточным, чтобы перевесить прямой ущерб, нанесенный дивиденду, нельзя определить в общих чертах, это зависит от конкретных условий, которые определяют возникновение каждой отдельной тенденции.

§ 5. Следует также добавить, что в любом случае вмешательство, направленное на повышение заработной платы (как уже говорилось в предыдущем разделе), мера, в сущности, временная. На предприятиях, где работники получают почасную заработную плату, оно бывает временным как по форме, так и по существу. Хотя повышение

сдельной оплаты труда, обеспечивая рабочего более высоким доходом, может так повысить его производительность труда, что он окажется способен производить за день больше изделий, а потому получать и больший доход и при прежних нормах выработки. Однако оно само по себе еще не означает целесообразности установления новых повышенных расценок. Следовательно, нет причин сохранять данную ставку на одном уровне дольше, чем это необходимо для повышения производительности труда, во всяком случае с точки зрения увеличения национального дивиденда. Если ее сохранять более продолжительное время, то дальнейшего роста производительности труда не произойдет, а национальному дивиденду будет нанесен урон, поскольку будет сдерживаться наиболее целесообразное перераспределение рабочих по родам занятий. Когда же работники получают повременную заработную плату, то вмешательство, о котором идет речь, не является формально временным и не существует причин для снижения в какой-то момент однажды повышенной заработной платы. Это вмешательство временно по существу, поскольку через некоторое время после повышения заработной платы рабочие, производительность труда которых возросла, будут заслуживать повышенной оплаты, и эта заработная плата станет «естественной», не требующей какого-либо вмешательства для ее сохранения на прежнем уровне.

Глава XVIII

НАЦИОНАЛЬНЫЙ МИНИМУМ ПОВРЕМЕННОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. В гл. XVI мы рассматривали вмешательство, направленное на увеличение заработной платы, низкооплачиваемых работников в той или иной отрасли или подотрасли выше справедливого уровня. Главным вопросом было определение заработной платы «среднего» рабочего; предполагалось само собой разумеющимся, что заработная плата рабочих, получающих выше и ниже среднего уровня, будет корректироваться в соответствии со сравнительной производительностью труда этих рабочих. Теперь мы должны рассмотреть другой вид вмешательства: вмешательство, касающееся не столько отраслей, сколько отдельных работников. Если допустить, что «средние» рабочие всех отраслей (или большинство из них) получают должное вознаграждение, то рабочие с очень низкой производительностью труда в некоторых отраслях по этой самой причине получают (по той же шкале оплаты) настолько мало, что общественность будет шокирована. Широко распространено мнение, будто подобного положения дел допускать нельзя и следует установить в законодательном порядке национальный минимум почасной заработной платы, чтобы ни один рабочий не мог быть на законном основании нанят на ставку, которая ниже этого минимума. Подобная политика (и это надо ясно понимать) отличается по существу от установления национального минимума почасной оплаты труда (который не распространяется на малооплачиваемых рабочих, как об этом говорится в § 7, гл. XV) и идет намного дальше. Сказанное можно наглядно проиллюстрировать (хотя и далеко не полно, так как установленный минимум был бы намного ниже уровня, на который мог бы претендовать любой работающий, за исключением решительно неспособных учеников) путем рассмотрения некоторых законов о труде в странах Австралазии. Согласно решению парламентов

Виктории и Южной Австралии, ни один человек не может быть принят на работу на зарегистрированное предприятие с оплатой труда, меньшей установленного минимума — 2 шиллинга 6 пенсов в Виктории и 4 шиллинга — в Южной Австралии¹. Далее, закон о заработной плате (1908 г.) Нового Южного Уэльса «предусматривает, что ни один рабочий или продавец магазина не может быть принят на работу, если он не будет получать по крайней мере 4 шиллинга в неделю независимо от того, сколько он имеет за сверхурочную работу»². В фабричном законе Новой Зеландии оговорено, что каждый работник, принимаемый на фабрику в каком бы то ни было качестве, имеет право получать за свою работу от нанимателя заработную плату, размер которой согласован с обеими сторонами, но составляет ни в коем случае не меньше 5 шиллингов еженедельно в течение первого года работы в отрасли с последующим ежегодным увеличением как минимум на 3 шиллинга в неделю, пока общий размер заработной платы не достигнет 20 шиллингов в неделю³. Эта статья первоначально (ее вариант, упомянутый выше, в слегка модифицированной форме вошел в дополнение к закону, принятому в 1907 г.) была включена в закон, чтобы предотвратить наем предприятиями работников «без достаточного денежного вознаграждения их труда». Оплата труда никак не должна зависеть от времени, потраченного на сверхурочную работу, причем надбавки к заработной плате запрещены⁴. Ту же идею олицетворяет закон, принятый в штате Юта (1913 г.), который устанавливает ставку минимальной заработной платы для «квалифицированных» взрослых рабочих, равную 1,25 доллара в день (причем этот минимум без всяких исключений распространяется и на умственно отсталых рабочих)⁵, а также закон о единообразных ставках, принятый в штате Аризона в 1917 г.⁶

§ 2. Таким образом (как это было показано в § 8, гл. XVI), любая попытка поднять заработную плату мало-

¹ Aves. Report on Wages Boards, p. 88.

² См. *Labour Gazette*, March 1909, p. 103.

³ См.: Aves. Report on Wages Board, p. 88; Raynaud. Vers le salaire minimum, p. 335.

⁴ Aves. Report on Wages Boards, p. 88.

⁵ *The World's Labour Laws*, February 1914, p. 77.

⁶ Douglas. — *American Economic Review*, December 1919, p. 709; см. также *Bulletin of the US Bureau of Labour Statistics*, № 285, p. 22 et seq.

квалифицированных рабочих выше ее справедливого уровня (при условии, что такая попытка предпринята на многих предприятиях) может оказаться безрезультатной, поскольку возможен легальный обход закона, например путем перераспределения рабочих различной квалификации между предприятиями и профессиями. Как только, однако, государство осуществит вмешательство, направленное на установление национального минимума поврежденной заработной платы, территория, на которую распространится действие закона, не будет ограниченной. Напротив, это законодательство станет носить в большей или меньшей степени общенациональный характер, причем не останется мест, куда можно было бы «согнуть» мало-квалифицированных рабочих, чтобы платить им ничтожную заработную плату. Обход закона путем перераспределения работ между занятыми различной квалификации будет тем самым совершенно исключен. И то влияние, которое может оказать на величину национального дивиденда введение подобного законодательства, будет, возможно, серьезным и значительным.

§ 3. Возможно, введение национального минимума заработной платы позволит, помимо прочего, предотвратить выплату низкой заработной платы, которая несправедлива вследствие эксплуатации рабочих, вследствие того, что предприниматели платят рабочим меньше, чем их услуги стоят предпринимателям. Принудительное повышение низкой заработной платы в *таком* случае (как было рассмотрено в гл. XIV) благоприятно отразится на размере национального дивиденда, укрепляя позиции компетентных предпринимателей в их конкурентной борьбе со своими не столь компетентными противниками. Но благоприятное воздействие введения национального минимума можно будет наблюдать не только в этой области. Даже в случае, когда низкая заработная плата справедлива (так как соответствует уровню производительности труда рабочего), из этого не следует с необходимостью, что более высокая заработная плата также будет справедлива. Ведь как было показано в предыдущей главе, если малопродуктивному рабочему обеспечить повышение заработной платы только на короткое время, то он (или она) способен настолько увеличить производительность своего труда, что станет достойным более высокой заработной платы. А это (если случится) *pro tanto* послужит интересам уве-

личения национального дивиденда. Ясно, однако, что это случайные, побочные, а не основные последствия установления национального минимума заработной платы.

§ 4. Основным же последствием введения национального минимума служит увольнение с частных предприятий определенного числа малоквалифицированных рабочих, причем это число тем больше, чем выше уровень установленного минимума заработной платы. Как только в законодательном порядке можно будет установить, что малоквалифицированные рабочие в будущем не должны оплачиваться по столь же низким ставкам, как те, по которым их труд оплачивается, станет ясно — некоторых из них нельзя уже держать на работе. Конечно, это затронет не всех рабочих, в данный момент недостойных получать более высокую заработную плату, поскольку увольнение с частных предприятий некоторых рабочих приведет к укреплению позиций оставшихся. И все-таки отдельные рабочие, недостойные в данный момент повышения заработной платы, останутся недостойными получать ее и после того, как она будет установлена. Доля их в общем числе окажется больше или меньше в зависимости от того, будет ли спрос на труд эластичным или неэластичным. Иногда утверждают, будто спрос на труд крайне неэластичен, на том основании, что в некоторых особых отраслях (например, в сети «цепных» лавок), по данным статистики, спрос носит именно такой характер. Однако, поскольку разговор идет о всеобщем минимуме заработной платы, необходимо выяснять характер спроса на рабочую силу в целом по экономике, а не в отдельных ее отраслях; далее, при рассмотрении дела как в краткосрочном, так и в долгосрочном аспекте не следует сомневаться в том, что эластичность совокупного спроса на труд обычно намного выше эластичности спроса в сети «цепных» лавок⁷. Следовательно, число малоквалифицированных рабочих, ставших непригодными к работе на частных предприятиях в результате установления национального минимума заработной платы (который существенно выше их нынешней заработной платы), будет, скорее всего, значительным. Некоторые из этих работников, несомненно, еще какое-то время продолжатся за счет доброжелательности предпринимателей и участия в союзах. Но многие из них потеряют работу и

⁷ См. ниже, ч. IV, гл. III, § 8.

в конце концов не будут иметь возможности повысить производительность своего труда благодаря повышению заработной платы. И поскольку речь идет об этих рабочих, их увольнение не приведет косвенно к повышению национального дивиденда, а обернется прямой потерей из-за того, что их труд не будет вкладываться в деятельность частных предприятий. Безусловно, некоторые из них смогут найти работу в организациях, контролируемых государством. Но санкционированное увеличение численности вспомогательной рабочей силы в этих учреждениях не даст большого эффекта, а поэтому значительная часть возможностей таких работников окажется растроченной впустую.

§ 5. В условиях, когда государство относится к установлению национального минимума с совершенным равнодушием и пассивностью, это установление приведет к только что рассмотренным последствиям, и нет сомнений в том, что национальному дивиденду будет нанесен ущерб. Следует помнить, что в действительности при хорошо организованной системе помощи беднякам можно восстановить физическое состояние тех, кто оказался без работы и вынужден прибегнуть к помощи со стороны общества: в фермерских колониях или где-либо в другом месте они могут получить целесообразную подготовку, которая впоследствии окажется полезной. Из сказанного следует, что установление национального минимума заработной платы (хотя на какое-то время оно приведет к отрыву отдельных работников от участия в производстве) в длительной перспективе не нанесет ущерба национальному дивиденду при условии проведения хорошо продуманной государственной политики, строящейся на принципах, изложенных в ч. IV настоящей книги.

По некотором размышлении, однако, можно прийти к выводу, что выгода, которую мы пытаемся здесь обнаружить, скорее кажущаяся, чем реальная. Установление национального минимума повременной заработной платы дало бы не так уж много по сравнению с тем, что можно было бы сделать и без него. Если нет хорошо организованной системы помощи беднякам, то нет и причин надеяться, что работники, уволенные с частных предприятий из-за введения минимума, получают профессиональную подготовку и вновь вернутся в промышленность. Даже если такая система и возможна, то только те работники полу-

чат к ней доступ, которые не имеют семей, способных и желающих поддержать этих работников без помощи государства. Если же национальный минимум не будет установлен, то большинство из тех, кто в случае его установления оказался бы за воротами частных предприятий, станут получать настолько мало (ведь предположительно минимум означает низкую заработную плату и основан на том, что человеку необходимо обеспечить только средства для «выживания»), что почти наверняка в один прекрасный момент окажутся вынужденными обратиться к государственной организации, оказывающей помощь беднякам. Эта организация тем самым получит такую же возможность выбирать из работников частных предприятий, которые годны для прохождения профессиональной подготовки или нуждаются в лечении, какую она имела бы при условии отсутствия национального минимума заработной платы.

Но это еще не все. Следует помнить, далее, что все люди, которые не имеют возможности работать в промышленности из-за установления национального минимума повременной оплаты, смогут, во всяком случае с выгодой для себя, использовать систему государственной профессиональной подготовки. Такой надежды, однако, не будет у пожилых людей, которые прежде трудились немного, получая остальные необходимые им средства к существованию от членов своих семей или от друзей. Эти люди просто будут лишены возможности оказать промышленности частичные или разовые услуги, которые они могли бы и хотели бы оказать. Престарелые женщины-надомницы, а на предприятиях — молодые работницы, производительность труда которых низка и которые частично получают помощь от мужей и отцов, оказались бы в подобном же положении. То же произошло бы и с теми, кто получает пенсию от государства, а также с теми, кто хотел бы работать по мере возможности, если бы им дали эту пенсию. Невольное бездействие этих людей нанесет явный и непоправимый ущерб национальному дивиденду. Следовательно, чтобы этого ущерба не было, необходимо в любой закон, устанавливающий национальный минимум повременной заработной платы, ввести положение, исключющее распространение действия закона на лиц рассмотренного выше типа, которые вряд ли повысят производительность своего труда путем профессиональной

подготовки. Однако удовлетворительно провести этот закон в жизнь без одновременных нежелательных последствий крайне трудно. И пока это так, мы можем с полным основанием заключить, что установление эффективного национального минимума повременной заработной платы (эффективного в том смысле, что он должен быть существенно выше той заработной платы, которую сейчас получают значительное число работников) в целом скорее нанесет ущерб национальному дивиденду, чем принесет выгоду. Нет сомнений в том, что в отсутствие такого минимума отдельные малоквалифицированные рабочие (в частности, малоквалифицированные женщины-работницы, имеющие семьи) будут продолжать работать на частных предприятиях и получать доход, которого им недостаточно для нормальной жизни. Это зло (о котором мы особо поговорим в ч. IV) совершенно необходимо устранить. Но искоренить его можно не путем установления национального минимума повременной заработной платы на таком уровне, который обусловит увольнение малоквалифицированных работниц с частных предприятий, а путем прямых действий государства по обеспечению всем семьям его граждан (если необходимо) соответствующего минимального жизненного стандарта во всех областях.

Глава XIX

ФИКСИРОВАННЫЕ И КОЛЕБЛЮЩИЕСЯ СТАВКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. Когда принимается решение на практике вмешаться в установление ставок заработной платы где бы то ни было либо потому, что она «несправедлива», либо по иной причине, сразу возникает новая проблема. Эффективное вмешательство предполагает вынесение авторитетными органами соответствующего решения относительно заработной платы или поощрение предпринимателей и рабочих согласиться на новую заработную плату. Было бы несерьезно полагать, что условия установления новой заработной платы (оговоренные в принятом решении или соглашении) останутся навсегда неизменными. Положение дел во всей промышленности, как и в отдельных ее отраслях, постоянно меняется. Поэтому каждое решение или соглашение должно приниматься (явно или неявно) для непродолжительного периода. Насколько коротким должен быть период, предшествующий пересмотру ставок, зависит от того, с какими практическими трудностями приходится при этом сталкиваться. Кроме того, нам представляется, что, поскольку положение дел может в любой момент быстро и коренным образом измениться, должен происходить пересмотр ставок, если этого потребует какая-либо из сторон. Однако на практике (только из соображений удобства) следует оговаривать все-таки некий минимальный отрезок времени. На этот счет все-таки существуют иные соображения. При условии что между предпринимателями и рабочими не установились исключительно хорошие отношения, опасно возобновлять споры, касающиеся уровня заработной платы, если только их можно избежать. С этой точки зрения основные решения, принятые по таким вопросам, нередко действуют не меньше, скажем, двух лет с момента их принятия. В нашем исследовании предположим, что подобная практика при-

пята повсеместно. Однако из этого не следует, что если компетентными органами принято решение или заключено соглашение об установлении новой ставки заработной платы, то она должна просуществовать по крайней мере два года. Ведь вполне возможно, что принятое решение или заключенное соглашение предусматривало изменение заработной платы в зависимости от состояния спроса в период, на который она установлена (мы можем полагать условия предложения в этот период постоянными). Тем самым возможен выбор между установлением «жестких» или «гибких» ставок. Наше исследование нельзя считать законченным, покуда не будет рассмотрено, каковы последствия установления тех и других.

§ 2. Предположим, что в некоторой отрасли промышленности установилось общее равновесие; отрасль не испытывает ни спадов, ни подъемов, но спрос на труд в ней то понижается, то повышается по сравнению со средним уровнем. Рассуждения, приведенные в гл. XIV, XV и XVI, показывают, что в этой отрасли (с учетом поправок на преодоление некоторых препятствий и на возможное влияние заработной платы на производительность труда) уровень заработной платы, наиболее благоприятный с точки зрения величины национального дивиденда, будет таким (в период, на который распространяется принятое решение или соглашение), какой существует в любой другой отрасли. Какая заработная плата, единственная и неизменная или колеблющаяся вокруг некоторого среднего значения, будет наиболее благоприятна для национального дивиденда?

Во-первых, рассмотрим ситуацию, когда спрос на труд растет. Если принята система фиксирования заработной платы, то номинальная ставка останется неизменной. Таким образом, можно предположить, что количество рабочих также останется без изменения, а следовательно, совокупный объем выполненной ими работы будет меньше, чем в случае, когда уровень заработной платы колеблется. Однако следует помнить, что если заработная плата в расчете на одного человека остается неизменной, то заработная плата на единицу производительности труда для новых работников в действительности увеличивается. Соответствие между заработной платой и производительностью труда устанавливается предпринимателями, которые начинают платить малопродуктивным рабочим

заработную плату, прежде получаемую только рабочими¹ с высокой производительностью; приходится также прибегать к сверхурочной работе, оплачиваемой по особым ставкам. В любом случае дело складывается так, что новые работники получают больше, чем старые. Возможно (если спрос растет незначительно), что совокупное количество занятых соответственно увеличится, при условии что в равной пропорции возрастет общая заработная плата. Предприниматель, устанавливая заработную плату для новых рабочих (она почти в два раза выше заработной платы старых рабочих), оставляет себе сумму денег, которая при существовании общего уровня заработной платы добавлялась бы к вознаграждению старых работников. То, что получается в результате, лучше всего проиллюстрировать на примере со сверхурочными работами. Предположим, что продолжительность нормального рабочего дня составляет 6 часов с оплатой 6 пенсов за час (причем эта оплата считается эквивалентной компенсацией той неудовлетворенности, которую испытывает рабочий, работая только 6 часов). Предположим, далее, что неудовлетворенность, связанная с работой сверхурочные часы при той же производительности труда, для человека, уже отработавшего 6 часов и получившего за это 3 шиллинга, оценивается в 7 пенсов. Тогда предприниматель может заставить этого рабочего трудиться 7 часов, либо подняв почасовую ставку до 7 пенсов, либо выплачивая ту же ставку, что и прежде, за 6 часов работы и 7 пенсов — за один «сверхурочный» час. Объем выполненной работы в этих двух случаях приблизительно одинаков²; различие состо-

¹ Можно предположить, что подобные меры нельзя осуществить при условии сдельной оплаты труда, поскольку определенная оплата должна соответствовать определенной выработке, кем бы ни был данный работник. Но: 1) одинаковые изделия не всегда характеризуются одинаковым качеством и производство их не всегда наносит одинаковый ущерб для собственности предпринимателя (например, в угледобыче плохо проведенная вырубка тонны угля может нарушить нормальные условия добычи в соседних шахтах); 2) даже при условии, что два изделия одинаковы во всех отношениях, один из производящих эти изделия работников может занимать принадлежащее предпринимателю оборудование в течение более продолжительного времени, чем другой.

² При работе сверхурочное время рабочие получают меньше денег, и предельная полезность денег для них немного выше, поэтому и объем сверхурочной работы должен быть несколько выше, чем при других системах организации труда.

ит только в том, что, если принято первое решение, предприниматель заплатит рабочему лишние 6 пенсов, которые (при условии принятия второго решения) он мог бы оставить себе. Вот это и представляет для нас некоторый интерес. Как общее правило (особенно в условиях резкого роста спроса на труд), не всю дополнительную работу, которую хотели бы выполнить предприниматели, можно выполнить за счет сверхурочного времени или набора малоквалифицированных рабочих. Поэтому, хотя при условии фиксированной заработной платы и будет наблюдаться некоторое увеличение дивиденда, оно окажется не настолько большим, как при условии колеблющейся заработной платы.

Во-вторых, нам следует рассмотреть случай, когда спрос на труд снижается. Если заработная плата остается на прежнем уровне, то количество труда, которое предпринимателю будет выгодно применять, сократится. Оно сократится, хотя и не так заметно, если заработная плата уменьшится. Это хорошо видно из сравнения положения дел (сделанного перед самой войной в докладе министерства труда) у нас в стране и в Германии. «Установленные профсоюзом стандартные ставки заработной платы распространены в Германии не настолько широко, как в Великобритании. Поэтому рабочие получают свободу выбора соглашаться на более низкую, чем они получали прежде, заработную плату, особенно в трудные времена. В результате такой политики рабочие получают возможность быстрее найти место, и, следовательно, процент безработных членов профсоюза снижается»³. Поэтому и получается, что в трудные времена больше работы выполняется на основе гибкой, а не жесткой системы заработной платы.

Из всего сказанного следует, что, как в благоприятные, так и трудные для экономики времена система заработной платы, при которой она колеблется вокруг некоторого среднего уровня в соответствии с периодическим изменением спроса на труд, обеспечивает большую занятость, а потому и больший национальный дивиденд, чем система заработной платы, постоянно фиксированной на одном уровне. Это преимущество непосредственно связано с «лучшим» соотношением спроса и предложения. Оно обусловлено улучшением организации производства и сродни

³ Report on the Cost of Living in German Towns [Cd. 4032], p. 521.

тем выгодам, которые можно получить за счет обновления оборудования. Это преимущество не остается на долгое время в пределах одной первой, получившей его, отрасли, но распространяется на все общество в целом, в результате чего устанавливается новое общее равновесие, приносящее больше выгод, чем прежнее. Тем самым интересы увеличения национального дивиденда требуют, чтобы заработная плата не оставалась на среднем уровне в течение примерно двух лет, а испытывала бы кратковременные колебания вокруг этого уровня, что обусловит постоянное равенство спроса на труд и его предложения.

§ 3. Против этого вывода выдвигают возражение, обоснованность которого требует внимательного изучения. Как уже говорилось, колебания заработной платы отдельных рабочих могут косвенно привести к снижению их морального духа и производительности их труда. Так, проф. (сейчас — сэр) Сидней Чэмпен пишет: «Можно утверждать, что устойчивая заработная плата, подверженная незначительным и редким колебаниям, дает больше возможностей рабочим поддерживать подходящий образ жизни, чем заработная плата, изменяющаяся внезапно и значительно»⁴. Если это высказывание верно, выходит, что непосредственные выгоды от колебаний заработной платы вместе с колебаниями спроса могут оказаться с лихвой перекрытыми косвенным ущербом. Ведь хотя национальный дивиденд и увеличится на короткое время, он может в конце концов сократиться на еще большую величину, поскольку квалификация некоторых рабочих ухудшится.

При изучении этой точки зрения сразу бросается в глаза, что термин «заработная плата» следует заменить термином «доходы». Стабильность именно доходов, а не заработной платы позволяет работникам поддерживать подходящий образ жизни. Поэтому если на время отвлечься от вопросов, связанных с распределением доходов между отдельными индивидами, то можно не рассматривать все те профессии (этот вопрос не затронут в рассуждениях сэра Сиднея Чэпмена), доходы представителей которых не могут (при условии изменяющейся заработной платы) опуститься до столь низкого уровня, как при условии фиксированной заработной платы. К числу этих профессий

⁴ *Economic Journal*, 1903, p. 194.

можно отнести все те, для которых эластичность спроса на труд больше единицы. Можно, конечно, возразить: хотя рабочие этих профессий в трудные времена все вместе получают больше при системе колеблющейся заработной платы, все же отдельные работники (настолько высокой квалификации, что сами могут решать вопросы, связанные со своим трудоустройством), получают меньше при этой системе; и особенно важна стабильность доходов этих, а не других работников. Однако, поскольку более квалифицированные рабочие обеспечены, скорее всего, лучше, чем их менее квалифицированные коллеги, последнее утверждение вызывает немалые сомнения. Ясно, что колебания доходов беднейших рабочих приносят последним большие тяготы, а поэтому и большую потерю в производительности труда, чем более высокооплачиваемым рабочим с такими же данными. Итак, приведенное возражение несостоятельно, и, следовательно, при условии что эластичность соответствующего спроса на труд больше единицы, аргументация сэра Сиднея Чэпмена, направленная против колеблющейся заработной платы, теряет свою силу.

В отношении профессий, для которых спрос (рассматриваемый в краткосрочном аспекте) в высшей степени неэластичен, результат может быть другим. При этом общие доходы рабочих в трудные времена будут опускаться до крайне низкого уровня при условии, что используется система колеблющейся заработной платы. Если бы в благоприятные периоды что-то регулярно делалось в расчете на наступление тяжелых времен, то последствия снижения производительности труда и сокращения национального дивиденда) было бы не столь заметно. Общеизвестно, однако, что обычный рабочий не «созмеряет» свои расходы и сбережения со стандартным уровнем заработной платы и не считает излишек, получаемый сверх этого стандарта, страховым фондом, предназначенным для тех времен, когда его доходы опустятся ниже стандартного уровня»⁵. Поэтому вполне вероятно, что здесь присутствует значительный отрицательный эффект на производительность труда. Однако этим рассуждениям можно

⁵ Такой совет дает Смарт; см.: Smart. Sliding Scales, p. 13. Можно сказать, что ломбарды и возможность в период безработицы получить кредит на короткое время частично (хотя и весьма болезненным образом) заменяют человеку собственные сбережения.

противопоставить тот факт, что при условии фиксированной заработной платы (если только спрос не характеризуется совершенной неэластичностью) количество свободных рабочих мест в неблагоприятные периоды будет меньше, чем в хорошие времена, а потому больше рабочих полностью лишается работы. Полной уверенности в том, что это произойдет, конечно, нет. В одних отраслях промышленности (как было показано в гл. XI) снижение занятости компенсируется на всех предприятиях сокращением рабочего дня, а не сокращением численности персонала, в других — тем или иным распределением работ между занятыми путем чередования. В целом действительное количество безработных в плохие для экономики времена будет больше при системе твердой заработной платы; производительность труда полностью безработных пострадает, скорее всего, в весьма значительной степени. Итак, даже для профессий, где спрос на труд в высшей степени неэластичен (если только он все же не абсолютно неэластичен), неблагоприятное воздействие колеблющейся заработной платы на производительность труда аналогично воздействию фиксированной заработной платы. Это, конечно, не свидетельствует в пользу того, что никогда не возможны обстоятельства, при которых колеблющаяся заработная плата в большей степени, чем фиксированная (в целом), будет неблагоприятно сказываться на производительности труда, а тем самым на величине национального дивиденда. Те, кто придерживается подобной точки зрения, должны еще доказать на каком-либо конкретном примере, что такие обстоятельства возможны. Ведь различия в неблагоприятном воздействии двух видов заработной платы, упомянутые выше, настолько расплывчаты и неопределенны, что зачастую их просто невозможно сопоставить. Поскольку нет специальной подробной информации, мы должны исходить из того известного факта, что *прямое* воздействие на национальный дивиденд заработной платы, уровень которой колеблется вместе с колебаниями спроса на труд, более благоприятно. Поэтому в целом надо признать, что защита системы фиксированной заработной платы, рассмотрению которой мы посвятили данный раздел, потерпела неудачу.

§ 4. Если мы согласны в том, что желательны колебания заработной платы, соответствующие колебаниям спроса на труд, то необходимо определить, насколько часто

следует вносить в уровень заработной платы поправки. С чисто теоретической точки зрения представляется, что эти поправки должны производиться непрерывно, изо дня в день или даже из минуты в минуту. Но подобное внесение поправок наталкивается на практически непреодолимые препятствия. Сбор и систематизация статистических данных, позволяющих осуществить соответствующие изменения, требуют времени. Необходимо также принять во внимание важность ведения бухгалтерских книг и соображения удобства обычной деловой практики, а также установить, какова наименьшая продолжительность периода между последовательными поправками. Конечно, этот период не всегда одинаков. Для небольших предприятий местной промышленности он, вероятно, будет меньше, чем для крупных национальных фирм. Но в каждой отрасли он должен быть значительно продолжительнее того бесконечно малого периода, который рекомендует чистая теория. Поскольку мы можем судить обо всем этом по опыту тех отраслей промышленности, где такой период установлен (т. е. отраслей, где применяется скользящая шкала заработной платы), представляется целесообразным (только из соображений удобства), чтобы этот интервал был не меньше двух-трех месяцев⁶.

§ 5. Установив, что интересы национального дивиденда требуют введения системы заработной платы, колеблющейся в пределах обычного периода действия, принятого по этому поводу соглашения или решения, и определив периоды между поправками, мы должны решить, как же практически пересматривать ставки. Понятно, что при прочих равных условиях, чем больше колебания спроса, тем больше должны быть соответствующие изменения в заработной плате. Теперь мы должны выработать конкретный принцип процесса пересмотра ставок, а также описать основные факторы, от которых зависят колебания спроса. Их мы можем разделить на две группы: 1) факторы, связанные с изменениями потребности предпринимателей в товаре, который производится с помощью интересующей нас рабочей силы, и 2) факторы, связанные с изменениями в предложении других составных элементов, которые участвуют в процессе производства вместе с трудом. Рассмотрим эти две группы факторов.

⁶ См.: L. L. Price. Industrial Peace, p. 80.

§ 6. Изменения предпринимательского спроса на товар, в создании которого участвует труд, непосредственно обусловлены движением покупательского спроса на этот товар. Подверженность же покупательского спроса колебаниям, конечно же, различна для товаров различных видов. Особенно это касается предметов, предназначенных для непосредственного личного их использования «ради них же самих», и предметов, покупаемых из престижных соображений. Спрос на предметы первого вида будет, скорее всего, сравнительно более устойчивым, поскольку (как считает Джевонс) потребность людей в таких товарах обычно постоянна в течение довольно длительного времени. Например, мы можем отметить устойчивость производства товаров для детей: «Ни одна из отраслей швейной промышленности (в Бирмингеме) не испытывает столь ничтожной потребности в сокращении рабочего дня»⁷. В то же время спрос на товары, приобретенные в основном «напоказ», подвержены колебаниям, по мере того как меняются предпочтения в отношении этих товаров. Итак, по всей видимости, спрос на обычные товары широкого потребления колеблется меньше, чем спрос на предметы роскоши. К этим частным рассуждениям следует добавить более общие: спрос на продукцию отрасли, которая производит товары для поставки на широкий рынок, разделенный на различные, независимые один от другого сектора, имеет, вероятно, более устойчивый характер, чем спрос на продукцию отрасли, производящую товары для узкого рынка. Это попросту особое выражение широкой теоремы, знакомой статистикам, о том, что «точность средней пропорциональна квадратному корню из количества членов, содержащихся в ней»⁸. Хорошей иллюстрацией могут послужить в данном случае результаты исследования, проведенного М. Лазаром в «*Le Chômage et la profession*». Используя данные французской переписи населения 1901 г., он берет численность безработных в ряде отраслей промышленности, сравнивает ее со средним количеством работников (*moyen effectif*), приходящихся на одно предприятие (по нескольким отраслям), и в результате обнаруживает, пользуясь собственным методом, обратную связь между этими величинами. Связывая высокий уро-

⁷ C adbury. *Women's Work and Wages*, p. 93.

⁸ B owley. *Element of Statistics*, p. 305.

вень безработицы с изменчивостью спроса, он объясняет такой результат зависимостью, которая, как он полагает, существует между большим *moyen effectif* и *l'extension des débouchés commerciaux*. «Связь между последним явлением и численностью персонала очевидна. Крупные предприятия существуют только при условии, что есть значительный рынок для их продукции. Большие же рынки должны быть также относительно устойчивыми, поскольку они позволяют в известной мере компенсировать значительное снижение потребления одними покупателями увеличением потребления другими. Эта устойчивость означает, кроме того, устойчивость производства и в то же время отсутствие или (во всяком случае) сокращение безработицы»⁹. Рассуждая подобным образом, он продолжает: «По мере продвижения «вверх» от добывающих отраслей к обрабатывающим число безработных увеличивается; это обстоятельство объясняется тем, что отрасли, размещенные «сверху», будучи более специализированными, имеют сравнительно узкие рынки. В то же время отрасли, связанные с производством сырьевых продуктов, поставляют их огромному количеству других отраслей, а потому пользуются теми преимуществами, которые предоставляют им многообразные возможности сбыта». Таким же образом можно объяснить и относительно устойчивый спрос на железнодорожные перевозки по сравнению со спросом даже на такие товары, как уголь, сахар или чугун. Точно так же спрос на продукцию, поставляемую в большом количестве на иностранные рынки, а также на внутренний рынок (при прочих равных условиях), будет, вероятно, носить более устойчивый характер, чем спрос на изделия, поставляемые только на внутренний рынок; исключение, однако, составляют те случаи, когда наблюдается снижение спроса в результате изменения размера пошлины, налагаемой на продукцию для крупных зарубежных покупателей.

§ 7. Когда известно, что общественный спрос (*public demand*) на тот или иной товар неустойчив, вполне естественно предположить, что неустойчивым будет и предпринимательский спрос на него. Однако на практике изменения предпринимательского спроса обычно носят иной характер. Причина состоит в том, что общепринятой прак-

⁹ М. Lazard. *Le Chômage et la profession*, p. 336—337.

тикой является производство товаров «про запас». В трудные времена предприниматель рад получить и складировать товаров больше, чем он хотел бы продать немедленно; в благоприятные же периоды спрос со стороны предпринимателя (имеющего запас данного товара) на новые товары увеличивается в меньшей степени, чем спрос со стороны тех покупателей, которых он снабжает. Его спрос в этом случае выражается величиной, производной от ожидаемого общественного спроса на значительно более длительный период, а поэтому временно является до некоторой степени более постоянным. Естественно, что объем производства товаров «про запас» бывает различным в зависимости от характера отрасли. Оно тем меньше привлекает предпринимателей, чем выше расходы на содержание запасаемой единицы товара от одного момента времени до другого. Эти расходы зависят, конечно, отчасти от одного фактора, действующего в одинаковой степени на хранение всех товаров, а именно от величины процента за кредит, поскольку содержание запасов предполагает «потерю» процента из-за хранения непроданных товаров. Эти расходы зависят также от ряда обстоятельств, которые различны для разных товаров. Самое первое из них — это необходимость нести издержки на хранение запасов. Одним из важных факторов, объясняющих величину таких издержек, является свойство товара противостоять физическому износу и храниться определенное время или (понимая проблему шире) его стойкость по отношению к порче или случайным поломкам. В этом отношении наилучшими товарами являются драгоценные металлы или твердые материалы (например, лес). Как и следовало ожидать, продукты, извлеченные из земли, как правило, более долговечны, чем продукты, выращенные на ней. Интересно отметить, что в последнее время совершенствование холодильной техники и различных «сохраняющих» процессов сделало возможным удлинить сроки хранения некоторых товаров (главным образом продовольственных). В документах комиссии по хмелю (1908 г.) говорилось: «Во время обследования в 1856 г. внимание комиссии привлек тот факт, что «порча, которой хмель подвергается при хранении, не дает возможности покрывать неурожай одного года за счет изобилия другого. Изобретение холодильников позволило сгладить подобные несоответствия, что в результате сказалось на уровне

цен»¹⁰. Можно добавить, что такие явления, как прямые услуги, оказываемые миссионерами, врачами, учителями, водителями трамваев или такси, совершенно не подлежат (а газ и электричество в значительной степени не подлежат) хранению. Вторым обстоятельством, определяющим величину издержек на хранение запасов, является стойкость товара к *физическому* износу при его хранении или, другими словами, устойчивость (*steadiness*) его стоимости. Я имею в виду различие между основными товарами устойчивого спроса (Ч. Бут однажды назвал физические и оптические приборы разновидностями этого вида товаров)¹¹ и модными товарами неустойчивого спроса. Ясно, что выше издержки хранения того товара, который на следующей неделе никто не захочет покупать (да и желание хранить его меньше), чем того, который пользуется устойчивым спросом. Так, штампованные и изготовленные на токарном станке детали мотоцикла, которые почти одинаковы, какой бы ни была новая модная рама, изготавливаются в основном «про запас»; этого нельзя сказать однако, о готовых мотоциклах, форма которых может изменяться в зависимости от моды. Примером товара, который совершенно не подлежит изготовлению «про запас», служат бальные платья — их каждая покупательница желает сделать по своему собственному заказу, и они не привлекают ее, если предлагаются в готовом виде. Может быть и так, что товары, изготавливавшиеся одно время на заказ, впоследствии распространились широко и *vice versa*. Дома иногда строятся по заказу будущих частных владельцев, а иногда и в целях спекуляции. Обувная промышленность начала свое развитие с той стадии, когда ботинки изготавливались преимущественно по индивидуальным заказам, а теперь большинство из них производится для массового покупателя. В отношении же многих текстильных товаров сейчас наблюдается противоположная тенденция. В недавно опубликованном докладе о безработице (Филадельфия) говорится: «Двадцать лет назад производитель делал ковер, чулки или ткань, а затем шел на рынок и продавал *этот* ковер, *эти* чулки или *эту* ткань. Сейчас же поступают заказы на изделия определенного фасона, изготовленные из определенной хлопчатобумажной или

¹⁰ Report, p. X.

¹¹ Industry, p. 253.

шелковой ткани, с расходом определенного количества ниток на дюйм, и производитель выполняет именно такой заказ. Раньше производитель изготавливал вещи по своему собственному образцу, в межсезонье же просто держал их на складе... Сегодня производители изготавливают, как правило, очень мало товаров «про запас», но главным образом по заказам»¹². Вполне понятно, что распространение стандартизации продуктов делает их изготовление про запас более практичным, в то время как любой отход от стандартизации препятствует этому.

§ 8. В этой связи следует сделать еще одно замечание. Предположив, что производство «про запас» приводит к тому, что предпринимательский спрос на тот или иной товар колеблется меньше, чем соответствующий общественный спрос, торопливый читатель может подумать, что зависимость между этими колебаниями можно выразить дробной константой, разной для различных отраслей промышленности, по одной для отдельной отрасли независимо от размаха колебаний. Это ошибка. Если в ответ на увеличение или снижение общественного спроса (в процентном выражении) спрос предпринимателей увеличивается или сокращается на $\frac{5}{6}$ этого процента, то не следует ожидать, что такое соотношение останется неизменным при большем изменении общественного спроса. Как правило, предприниматели производят «про запас» с известной охотой лишь до определенного момента, а затем — с большим нежеланием. Следовательно, спрос покупателей может незначительно колебаться, что не окажет сколько-нибудь заметного воздействия на спрос предпринимателей. Но после того момента, когда производство «про запас» будет осуществляться неохотно, усиление колебаний общественного спроса начнет сопровождаться еще большим усилением колебаний предпринимательского спроса, вплоть до выравнивания интенсивности двух колебаний. Соображениями подобного рода обусловлено в большинстве случаев построение скользящей шкалы заработной платы, поскольку цена на товар должна изменяться до определенной степени, прежде чем производятся те или иные изменения в уровне заработной платы¹³. Соображения эти позволяют также выдвинуть правило (общепри-

¹² Steadying Employment. — *Annals of American Academy of Political Science*, May 1916, p. 6—7.

¹³ См.: Price. Industrial Peace, p. 97.

нятое в существующей практике), согласно которому при приведении заработной платы в соответствие с ценами по скользящей шкале, изменения в уровне заработной платы (в процентах) должны быть меньше, чем изменения соответствующей цены¹⁴.

§ 9. Давайте теперь вернемся ко второму фактору, определяющему колебания спроса на труд работников той или иной профессии, о котором шла речь в § 5. К числу совместно участвующих в производстве факторов, предложение которых подвержено изменениям, относятся в первую очередь сырьевые материалы, используемые работниками данной профессии. В добывающих отраслях (таких, как угольная) они не играют сколько-нибудь важной роли, но в большинстве отраслей промышленности их роль велика. Из сказанного в § 6 следует, что, когда эти материалы получают из многих не связанных один с другим источников, предложение будет колебаться, вероятно, в меньшей степени, чем в случае, когда предприниматели полагаются на один источник. Поэтому обложение высокими протекционистскими пошлинами любых видов сырья с целью вытеснения с рынка зарубежных продавцов может привести к усилению колебаний предложения. Кроме сырьевых материалов, к факторам, участвующим в производстве, относятся услуги вспомогательной рабочей силы и услуги машин. Технические улучшения, например, отражаются в том, что кривая предложения услуг капитала, инвестированного в отрасли, где осуществлены эти улучшения, смещается вниз. Далее, в некоторых отраслях сама Природа, представленная светом и теплом солнца, является очень важным фактором, участвующим в производстве. Значительный размах сезонных колебаний спроса на труд в строительных отраслях обусловлен тем, что наступление зимних холодов серьезно затрудняет кладку кирпича и камня, а также производство отделочных работ; в то же время сокращение светового дня приводит к необходимости пользоваться искусственным освещением, что увеличивает издержки и еще больше задерживает такие работы. Нет сомнения, что последние нововведения (например, замена цемента известковым раствором) как-то препятствуют влиянию климатических

¹⁴ См.: A. Marshall. Economics of Industry, p. 381.

перемен на деятельность этой отрасли¹⁵, но оно все еще довольно велико. Похожим примером служат и погрузочно-разгрузочные работы в лондонских доках, которым мешают морозы и туманы. В то же время отрасли, где производство ведется в закрытых помещениях, а также отрасли, мало зависящие от погодных условий, такие, как машиностроение или судостроение (швейная промышленность, конечно, к ним не относится), подвержены сравнительно незначительным сезонным колебаниям. Так, согласно исследованию, проведенному сэром Х. Люэллином, в течение нескольких лет в строительной промышленности число безработных в самые «благоприятные» месяцы отличалось от их числа в самые «неблагоприятные» месяцы в среднем на 3,25%, а в машиностроительной и судостроительной — только на 1,3%¹⁶.

§ 10. Если спрос на труд в той или иной отрасли промышленности колеблется в определенных пределах, то связанные с этим соответствующие колебания размера заработной платы, безусловно, зависят не только от колебаний спроса. Они зависят также от эластичности спроса на труд в данной отрасли и от эластичности его предложения. Чем эластичнее спрос, тем в большей степени изменится уровень заработной платы; чем эластичнее предложение (предполагается рассмотрение в краткосрочном аспекте), тем меньше он изменится. Первое из этих предположений не требует особых комментариев. Но о втором следует кое-что сказать. Предложение рабочей силы обладает эластичностью в отношении работников таких профессий и тех отраслей, для которых небольшое изменение уровня заработной платы бывает достаточным, чтобы вызвать значительный перелив рабочей силы между ними и другими отраслями и профессиями. В результате происходит следующее. Во-первых, в небольшой отрасли, предприятия которой расположены поблизости от предприятий родственной отрасли, весьма значительной по размерам (как это имеет место в промышленности по добыче горючих сланцев и угля в Шотландии)¹⁷, изменение заработной платы, соответствующее колебаниям спроса, должно быть меньше, чем изменение

¹⁵ См.: Dearle. — *Economic Journal*, 1908, p. 103.

¹⁶ См. Committee on Distress from Want of Employment, Q. 4580.

¹⁷ См. *Economic Journal*, 1904, p. 309.

заработной платы в какой-то изолированной отрасли. Во-вторых, ряд обстоятельств, способных вызвать данное изменение заработной платы рабочих, специализирующихся на работе в определенной отрасли (или в той или иной местности), могли бы обусловить и незначительность изменений в заработной плате тех рабочих (и управляющих), которых отсутствие профессиональных навыков (или владение профессией весьма широкого профиля) делают более мобильными¹⁸. В-третьих, колебания заработной платы рабочих (имеющих профессиональную подготовку в определенной области), соответствующие данным изменениям спроса на труд в той отрасли, где они заняты, должны отличаться меньшим размахом, если услуги этих рабочих требуются в других отраслях. Так, при подъеме или спаде в угольной промышленности заработная плата занятых в шахтах механиков должна колебаться меньше, чем заработная плата проходчиков. В-четвертых, сдельная заработная плата колеблется (в процентном выражении) при данных колебаниях спроса меньше, чем повременная заработная плата. Это происходит по той причине, что при повременной системе оплаты труда увеличение заработной платы не стимулирует рабочего (в той мере, как при сдельной оплате) к приложению больших трудовых усилий в час, поэтому и эластичность предложения единицы производительности (*efficiency unit*) оказывается ниже. В-пятых, такие заметные перемены, как распространение информации, развитие средств коммуникации и рост же-

¹⁸ Когда специализация работников (отраслевая или по месту работы) очень велика, предложение труда при условии значительных колебаний в заработной плате все же будет оставаться практически постоянным. Рабочий может понимать, что его навыки бесполезны в других округах или на других предприятиях, поэтому он может согласиться на значительное снижение заработной платы еще до того, как покинет свое прежнее место. Но производительность его труда (в расчет не принимаются рыбаки и другие подобные работники, характер «мускульной» работы которых зависит от питания) не обязательно снизится. Таким образом, предложение труда может быть совершенно неэластичным. Оно может быть неэластичным также из-за консервативных взглядов самих рабочих. Например, д-р Чэпмен пишет о ткачах, работающих на ручных станках: «Независимость и профессиональная гордость старого поколения ткачей заставляли их презирать мысль о работе на фабрике и оставаться дома, чего бы это ни стоило, что в итоге наносило им вред» (*Bradford Textile Society*, June 1905, p. 43).

лания со стороны некоторых рабочих трудиться на значительном удалении от дома, приведут к тому, что эластичность предложения труда увеличится, а тем самым уменьшится и размах колебаний заработной платы, соответствующих данным колебаниям спроса. И наконец, многие рабочие отраслей, подверженных регулярным сезонным колебаниям, будут готовить себя к периодам межсезонья, получая разного рода профессиональную подготовку в тех областях, где ожидается возрастание спроса на труд. В результате при условии обычных сезонных колебаний производства предложение труда будет достаточно эластичным, и сезонные изменения спроса не должны заметно сказаться на уровне заработной платы. Так, несмотря на значительные колебания спроса на труд истопников котельных в период между зимой и летом, их заработная плата не должна подвергаться (и это на самом деле так) значительным колебаниям, поскольку эти рабочие часто бывают заняты также производством кирпича, спрос на который летом значительно увеличивается.

§ 11. До сих пор наши рассуждения касались общих вопросов взаимосвязи изменений спроса на труд и изменений в уровне заработной платы. Остается еще выяснить, будет ли заработная плата (изменения которой соответствуют данным изменениям спроса на труд) колебаться в такой же пропорции и в таком же направлении, что и спрос на труд. Ответ на этот вопрос окажется отрицательным, поскольку эластичность предложения труда не сохранится неизменной при изменении в различных пропорциях и направлениях спроса на труд. Мы можем, конечно, предположить, что эластичность предложения не будет значительно меняться при небольших изменениях спроса. Попасть на работу в большинстве отраслей и уйти с нее можно одинаково свободно. Например, в угледобывающих районах Северной Англии «среди меняющих работу шахтеров нередко можно встретить квалифицированных механиков, которые то работают на шахтах, то заняты ручным трудом в отраслях, в зависимости от того, где больше платят»¹⁹. Поэтому, незначительное расширение спроса на труд должно, как правило, сопровождаться примерно таким же в количественном отношении изменением заработной платы, как и в случае небольшого сокращения

¹⁹ *Statistical Journal*, December 1904, p. 635.

спроса. Однако, если спрос на труд изменяется в ту или иную сторону значительно, то «симметричности» уже не наблюдается. При условии резкого падения спроса на труд существует предел, ниже которого заработная плата не может опуститься без сокращения имеющегося контингента рабочей силы до нуля. Этот предел в отношении заработной платы неквалифицированных рабочих определяется уровнем их жизни, при условии что они совсем не имеют работы и существуют на пособие по безработице; в отношении же квалифицированных рабочих этот предел в конечном счете определяется величиной заработной платы, которую они могут заработать, занимаясь неквалифицированным трудом. Так, если спрос на труд сократился больше обычного, то дальнейшее его падение будет сопровождаться снижением заработной платы в меньшей степени (либо ее снижения уже не будет наблюдаться совсем)²⁰. В то же время, когда спрос на труд резко повышается, заработная плата неквалифицированных рабочих изменяется в пропорциональном отношении точно так же, как и в том случае, когда спрос на труд повышается незначительно. Заработная плата квалифицированных рабочих возрастает в процентном выражении даже больше. Дело в том, что, в то время как возможность работать сверхурочное время для уже занятых в данной отрасли, а также наличие безработной рабочей силы позволяют довольно просто обеспечить незначительное расширение предложения труда, этого будет недостаточно, если потребность в дополнительной рабочей силе значительна²¹.

§ 12. В свете этого общего анализа нам сейчас необходимо выяснить, каким должен быть механизм автоматического приведения заработной платы в соответствие с изменением условий в ходе периода, предусмотренного принятым решением или заключенным соглашением.

²⁰ Такие соображения оправдывают установление (в связи с наличием скользящей шкалы как для квалифицированных, так и для неквалифицированных рабочих) минимальной заработной платы, «нескомпенсированной» соответствующим максимумом.

²¹ Эти рассуждения свидетельствуют в пользу системы «двойного прыжка», применяемой после того, как достигается определенный уровень заработной платы, что уже показали примеры использования шкалы заработной платы в угольной промышленности Южного Уэльса и шкалы в некоторых других отраслях английской промышленности.

Лучшим в данном случае был бы тот способ, который одно время широко использовался в угольной промышленности и который сейчас еще популярен в черной металлургии²², а именно скользящая шкала заработной платы, связывающая ставку заработной платы в отрасли с ценой производимой здесь готовой продукции. Изменения в цене этой продукции принимаются за свидетельство изменения спроса на труд, производящий ее; на этой основе и разрабатывается определенная схема, соотносящая масштабы изменения в цене и заработной плате. Эта схема, безусловно, для разных отраслей неодинакова, поскольку каждая отрасль действует в собственных конкретных условиях; схема учитывает (или должна учитывать) положения, выдвинутые нами в предшествующих разделах данной главы. Мы надеемся, что при умело подготовленной схеме заработная плата будет изменяться именно тем образом, как это предполагается приведенными выше рассуждениями.

§ 13. Всем, кто критически взглянет на этот механизм, естественно, покажется, что если благодаря ему заработная плата зависит не от сегодняшнего, а от предшествующего изменения цен (т. е. изменения цен в предшествующем квартале), то поправки заработной платы, сделанные с помощью такого механизма, в любом случае будут неверными. Но это не так. Ведь связь между спросом предпринимателей и общественным спросом на тот или иной товар обычно реализуется через ощутимый промежуток времени. Колебания предпринимательского спроса наблюдаются позднее первичных колебаний, которым они соответствуют. Предприниматели начинают думать о расширении дела, как правило, лишь после того, как цены хотя бы недолгое время держатся выше обычного; точно так же они не торопятся сократить производство, когда наступает депрессия. Их спрос на труд в любой момент определяется, таким образом, общественным спросом на данный товар, — спросом, который существовал прежде. Следовательно, то, что считалось недостатком скользящей шкалы — ее использование для установления будущих ставок на базе прошлых цен²³, — на самом деле является ее пре-

²² См. *Industrial Negotiations and Agreements*, published for the Trade Union Congress, 1922, p. 46 et seq.

²³ См.: *Ashley. Adjustment of Wages*, p. 56—57.

имуществом. Иногда, однако, возражают, утверждая, будто научное предвидение событий все больше определяет ведение дел в промышленности и будто (поскольку такая тенденция преобладает) использование цен прошлых периодов в качестве индекса будущего спроса с необходимостью уменьшается. «Почему же тогда цены должны автоматически падать, если руководители промышленности пристально всмотревшись в будущее, провозгласили необходимость увеличить выпуск продукции и набрать новых рабочих? Или почему заработная плата должна расти, если предприниматели видят, что лучшие времена прошли и они готовятся к бездействию?»²⁴ Ответ на эти вопросы можно найти при более внимательном изучении понятия «общественный спрос». В рассматриваемом контексте оно означает не спрос конечных потребителей, а спрос тех промежуточных посредников, которые покупают товар у производителей и действия которых служат непосредственной причиной изменения оптовых цен. Там, где такие люди есть, цены, вероятнее всего, будут падать, когда предприниматели имеют хорошие виды на будущее, или расти, когда их виды на будущее плохие. Ведь подобные ожидания окажутся разделенными и посредниками, а потому найдут отражение в их сегодняшнем спросе, а следовательно, и в ценах. Таким образом, приведенное выше возражение относится только к тем случаям, когда прогнозы предпринимателей и посредников расходятся. Но поскольку прогнозы первых базируются прежде всего на прогнозах вторых, случаи расхождения будут крайне редки.

§ 14. Однако против применения скользящей шкалы можно выдвинуть гораздо более серьезное возражение. Изменения в ценах готовых изделий в лучшем случае наглядно свидетельствуют об изменении спроса на труд, который производит их (при прочих равных условиях). Но в действительности прочие условия часто не одинаковы. Дело в том, что они включают условия предложения сырья, услуг вспомогательного персонала и услуг машин, все эти условия предложения подвержены колебаниям. Очевидно, что при данном направлении изменений в условиях предложения любой из этих услуг спрос предприни-

²⁴ Chapman. Some Theoretical Abjections to Sliding Scales. — *Economic Journal*, 1903, p. 188.

мателей на труд (оплату которого мы рассматриваем) меняется точно так же как и при противоположном изменении спроса на готовую продукцию. Следовательно, чтобы судить об изменении спроса на труд по изменениям предпринимательского спроса на данную продукцию, необходимо учесть влияние на последний условий предложения прочих факторов производства. Верно, внесение поправок не обязательно, когда: 1) условия предложения этих прочих факторов определенно не изменяются; 2) когда влияние этих факторов на издержки производства товаров настолько мало, что их колебаниями можно пренебречь, не опасаясь существенных неточностей в расчетах. Нелегко вообразить отрасль, для которой первое из этих условий можно было бы постулировать; второе же условие соблюдается в отношении таких отраслей, как угледобывающая, где издержки производства почти целиком состоят из расходов на рабочую силу. Но для этих отраслей промышленности показатель, выводимый из изменения цен, весьма неточен. Цены снижаются в результате сокращения спроса на товар, а также в результате удешевления предлагаемого сырья. Таким образом, изменения цен и изменения спроса на труд связаны двояко. Движение цен в результате действия одного фактора приводит к сокращению спроса, другого — к его расширению. Если, например, цена на чугун растет вследствие увеличения в нем общественной потребности, то растет и спрос на услуги металлургов; если же она растет из-за того, что в результате забастовки шахтеров вздорожала одна из составляющих издержек производства, то наблюдается сокращение спроса. Очевидно, что в последнем случае заработная плата не будет расти вместе с ценами, а, наоборот, понижаться.

§ 15. Стремясь избежать подобных трудностей, иногда предлагают принимать за показатель не цену готовой продукции, а разницу между этой ценой и ценой сырья, пошедшего на ее изготовление. Это «различие» (*margin*) с успехом используется руководителями профсоюза работников хлопкопрядильной промышленности, которые получают его, «вычитая цену хлопка-сырца (по его 5 основным сортам) из цены пряжи (11 основных видов) или миткала (23 видов)»²⁵, и уже на этой основе ведут пере-

²⁵ Schultze-Gaevernitz. Social Peace, p. 160.

говоры о заработной плате. Подобный показатель отличается тем преимуществом, что он движется в одинаковом направлении как при сокращении спроса на товар, так и при увеличении расходов на сырье. Однако его применение не решает проблему наилучшим образом. Сырье представляет собой лишь один из факторов производства готовой продукции. Условия предложения вспомогательной рабочей силы и услуг, оказываемых машинами, также могут меняться, но это не находит отражения в величине «различий». Так, технические нововведения приводят к удешевлению помощи, получаемой от машин. Если не учесть результатов внедрения технических новшеств, то при условии данных «различий» можно прийти к неверным (правда в меньшей степени) выводам, как и в том случае, когда используются «неочищенные» цены. Далее, использование «различий» между ценой готовой продукции и ценой сырья (ведь речь идет о пенах) может вызвать значительные практические трудности. Вряд ли такой показатель хорош для отраслей, характеризующихся переменчивостью уровня сложности производимых изделий. В действительности явные изменения уровня цен по отношению к этим отраслям могут свидетельствовать только об изменениях типов производимой продукции. С подобной трудностью особенно часто приходится сталкиваться, когда цены исчисляются на базе данных об объеме и стоимости экспорта, так как в этих случаях, есть основания полагать, что в ассортименте внешней торговли дешевые изделия постепенно уступят место товарам более высокого качества и более высокой стоимости.

§ 16. И все же есть еще один вариант решения проблемы, позволяющий избежать некоторые из упомянутых трудностей: скользящую шкалу заработной платы строят на базе не уровня или разности цен, а на базе размера «прибылей». В отчете о ходе переговоров о заработной плате в хлопкопрядильной промышленности (1900 г.) прямо сказано, что очень трудно (а в этой отрасли особенно) дать удовлетворительную оценку тому, что является «репрезентативными» или совокупными прибылями²⁶.

²⁶ Г-н Л. Л. Прайс при обсуждении хода этих переговоров говорил о построении шкалы «прибылей» в хлопкопрядильной промышленности как о подходе, который «ближе других к концепции распределения прибылей, чем использование обычной скользящей

Встает, например, вопрос о том, как быть с теми фирмами, которые совершенно прогорели и прекратили свое существование. Интересно при этом отметить, что соглашение, послужившее причиной прекращения грандиозной забастовки угольщиков в 1921 г., включало положение о построении скользящей шкалы заработной платы на базе прибыли. Для каждого округа была установлена стандартная заработная плата и стандартная прибыль (составляющая в целом 17 % величины расходов на стандартную заработную плату); причем ежемесячно остаток средств после покрытия всех расходов (исключая расходы на заработную плату) должен был делиться на прибыль и заработную плату в пропорции 17:83. Угольная промышленность, вероятно, более других отраслей приспособлена к применению подобного рода мер.

§ 17. Остается привлечь внимание читателя еще к одной сложности, возникающей при использовании скользящей шкалы заработной платы независимо от того, построена ли она на основе цены, различия между ценой готовой продукции и сырья, или на основе «прибылей». Данное повышение или снижение цены на тот или иной товар, а также увеличение или уменьшение прибыли в отрасли, где применяется эта шкала заработной платы, может быть связано с изменением реального спроса на товар либо с расширением или сужением предложения денег или кредита; оно влияет на общий уровень цен в денежном выражении, но, по существу, почти не сказывается на действительных условиях производства. Понятно, что если цена угля (или прибыль владельца шахты) возрастает, скажем, на 50 %, выражая всеобщее 50 %-ное повышение цен, часто вызванное денежными причинами, то соответствующим изменением уровня заработной платы шахтеров должно быть также возрастание на 50 %. Если же цена угля (или прибыль владельца шахты) повышается на 50 % в результате роста реального спроса на уголь, то соответствующей реакцией на это (как сказано в § 8) было бы увеличение заработной платы шахтеров значительно меньше, чем на

шкалы» (*Economic Journal*, 1901, p. 244). Данная точка зрения представляется ошибочной, поскольку за индекс принимаются «прибыли» репрезентативной фирмы. Конечно, введение системы, при которой заработная плата, выдаваемая отдельной фирмой, колебалась бы вместе с ее собственными «прибылями» было бы совершенно иным делом.

50%. Следовательно, всякая шкала заработной платы, обеспечивающая правильную ее корректировку в случае изменения цен угля или объема прибыли шахтовладельцев, не годится, при условии что эти изменения служат следствием определенной денежно-кредитной политики. Кое-что можно бы сделать для устранения этого недостатка, если изменять уровень заработной платы в зависимости от колебаний *как* цен угля (или доходов шахтовладельцев), *так и* от общего уровня цен или (если это предпочтительнее) «стоимости жизни»²⁷. Так, можно было бы попробовать шкалу, описанную нами в предыдущем разделе; она строится не на основе абсолютного изменения цен угля, а на основе использования различия между динамикой цен угля и динамикой общего уровня цен; при этом одновременно могла бы применяться и другая шкала заработной платы, в соответствии с которой заработная плата изменяется пропорционально уровню цен или стоимости жизни. Так, если цена угля поднялась на 50%, тогда как общий уровень цен вырос только на 20%, заработная плата должна увеличиться на 20% *плюс* некая доля от 30%, предусмотренная специальной шкалой заработной платы для работников угольной промышленности. Подобные меры (вполне применимые, когда изменение общего уровня цен вызвано изменением денежно-кредитной политики) не дадут (как сказано в § 4, гл. XVI) желаемых результатов, если эти изменения цен целиком или частично связаны с действием таких причин, как разрушение капитала во время войны, плохой урожай, улучшение способов транспортировки продукции и т. п.

§ 18. Приведенный анализ позволяет утверждать, что использование скользящей шкалы заработной платы дает возможность лучше ее регулировать, чем пересмотр твердых ставок заработной платы через равные промежутки времени; еще лучше ее можно регулировать при условии, что отношения между предпринимателями и рабочими

²⁷ Шкала заработной платы, основанная (как бывало в послевоенное время) исключительно на индексе «стоимости жизни», не состоятельна, поскольку при ее построении не принимаются в расчет изменения спроса. Такого рода шкалы принимались в 1922 г. в шерстяной, трикотажной, кабельной, бумажной и некоторых других отраслях промышленности. (Industrial Negotiations and Agreements, Trade Union Congress, 1922, p. 22).

настолько хороши, что корректировка заработной платы осуществлялась каждые два или три месяца (в соответствии с действием трудового соглашения) не только «механически» по индексам цен или прибыли, но и с учетом других имеющих отношение к делу факторов. Существует несколько примеров решения проблемы таким путем. В соглашении, заключенном профсоюзом шахтеров Шотландии в 1902 г. (соответствующий раздел которого оставался неизменным до 1907 г.), говорилось, что «чистая средняя реализованная стоимость угля в забое шахты на определенный момент (с учетом состояния рынка и прогнозами его развития) должна учитываться при установлении заработной платы шахтеров между ее минимальным и максимальным уровнями в данный период» и что в обычных обстоятельствах увеличение или снижение заработной платы от базового уровня — 1888 г. — на 6,25% при каждом увеличении или снижении стоимости угля на 4,5 шиллинга за тонну является нормальным»²⁸. Точно так же в соглашении, вступившем в силу в объединенных на федеративных началах округах (1906 г.), говорилось: «Изменения в продажной цене угля будут служить не единственным фактором при принятии советом решения, а только одним из таких факторов; каждая из сторон имеет право ставить на обсуждение причины, согласно которым (несмотря на изменения продажной цены) соответствующих изменений уровня заработной платы не производится»²⁹. При таком порядке вещей обдуманные и согласованные (а не автоматические) действия должны предприниматься каждые два-три месяца. Успех же этих действий может быть обеспечен только в тех отраслях, где между предпринимателями и рабочими преобладают сердечные отношения.

²⁸ Report on Collective Agreements (Cd. 5366), 1910, p. 32.

²⁹ Ibid., p. 27.

Часть IV

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

Глава I

ОБЩАЯ ПРОБЛЕМА НЕСООТВЕТСТВИЯ (DISHARMY)

В двух предыдущих частях работы мы рассмотрели способы воздействия на величину национального дивиденда некоторых основных групп факторов. Естественно, что проведенный анализ не претендует на исчерпывающий охват всех связанных с этим факторов. Напротив, многие из сравнительно «отдаленных» *causae causarum* * и факторы из числа тех, что влияют на отношение людей к труду и сбережениям (как и многие другие, более непосредственно воздействующие на развитие техники и совершенствование методов управления производством), были сознательно оставлены за рамками исследования. Я не собираюсь восполнять этот недостаток. Однако есть иная трудность, которую невозможно так же легко обойти. Из выводов, сформулированных в гл. VI и VII, ч. I, следует, что если в целом (кроме особых исключений) все способствующее росту дивиденда без ущемления доли неимущих слоев или же повышающее эту долю без изменения дивиденда¹, должно одновременно увеличивать экономическое благосостояние, то результат влияния на экономическое благосостояние всего того, что увеличивает одну из этих двух величин (дивиденд или долю неимущих слоев), но уменьшает другую, является неопределенным. Короче говоря, когда возникает подобное несоответствие, совокупное влияние на экономическое благосостояние некоторых факторов может быть определено только в результате детального сопоставления ущерба (выгоды), наносимого всему дивиденду, с выгодой (ущербом), отражаемой в величине реальных доходов беднейших классов. Невозможно никакое общее решение проблем подобного рода. И тем не

* *Causa causalis* (лат.) — причина причин. — *Прим. ред.*

¹ Имеется в виду, что национальный дивиденд не уменьшается как до данного его изменения, так и после.

менее важно определить, насколько такие проблемы распространены; другими словами, важно выявить, как часто или как редко действуют причины, обуславливающие уменьшение дивиденда в целом и уменьшение абсолютной доли в нем, принадлежащей слоям неимущих. Как только подобные несоответствия будут выявлены, можно исследовать соответствующие практические проблемы.

Глава II

ЗАКОН ПАРЕТО

Простое изложение данной проблемы непосредственно наводит нас на интересный тезис, который (если он верен) позволяет немедленно разрешить ее. Этот тезис состоит в следующем. Вероятно, не существует причин, вызывающих сокращение совокупной величины дивиденда и абсолютной доли в нем неимущих слоев населения. Это можно доказать методом индукции. Данные для доказательства этим методом содержатся в известном исследовании, осуществленном проф. Парето; они опубликованы им в *Cours d'économie politique*. В этом труде собраны воедино данные статистики доходов по различным странам, относящиеся в основном к XIX в. При этом показано, что если через x обозначить данную величину дохода, а через N число человек с доходом, превышающим x , а затем построить кривую, ордината которой есть логарифм от N , а абсцисса — логарифм от x , то для всех обследованных стран эта кривая будет приблизительно представлять собой прямую линию и, более того, иметь наклон к оси X под углом 56° , отклоняясь от указанного значения для различных стран не более чем на $3-4^\circ$. Это значит (поскольку $\operatorname{tg} 56^\circ = 1,5$), что если численность получающих большие чем x доходы равна N , то численность получающих доходы, большие mx , равняется $\frac{1}{m^{1,5}} N$ независимо от величины m . Следовательно, график распределения доходов для всех случаев остается одинаковым. «Мы как будто сталкиваемся с большим количеством кристаллов одного и того же химического строения. Существуют большие, средние и малые кристаллы, но все они имеют одну и ту же форму»¹. Именно в этом состоят факты, обнаруженные проф. Парето. Из них он сумел в *Cours d'économie*

¹ Cours d'économie politique, p. 306—307.

politique вывести заключение, подразумевающее два момента. Уменьшение неравенства доходов Парето определяет таким образом: «Можно стремиться к равной величине доходов двумя совершенно разными способами, а именно посредством снижения уровня сравнительно высоких доходов или же посредством увеличения уровня сравнительно низких доходов. Будем подразумевать, что последнее выражает уменьшение неравенства в доходах, и тем самым оно будет наблюдаться, когда число индивидов с уровнем дохода ниже x станет меньше числа индивидов с доходом, превышающим x »². Отсюда он заключает: во-первых, «как правило, мы можем утверждать, что увеличение богатства по отношению к численности населения с необходимостью вызывает возрастание минимального дохода, или уменьшение неравенства доходов, или же то и другое вместе»³. Во-вторых, «чтобы поднять уровень минимального дохода или уменьшить разрыв в доходах, необходимо обеспечить более быстрое увеличение богатства по сравнению с численностью населения. Таким образом, мы видим, что проблема улучшения условий жизни беднейших слоев населения является прежде всего проблемой создания богатства». Итак, согласно определению проф. Парето, требование «увеличить минимальный доход, или же сократить неравенство доходов, или осуществить и то и другое», по существу, эквивалентно требованию увеличить долю национального дивиденда (в абсолютном выражении), достающуюся беднейшим слоям». Следовательно, данный тезис сводится в действительности к следующему: с одной стороны, все, что увеличивает национальный дивиденд, как правило, должно увеличивать и абсолютную долю в нем беднейших слоев; с другой стороны (и именно об этом здесь идет речь), невозможно увеличить долю в национальном дивиденде беднейших слоев, не увеличивая одновременно весь национальный дивиденд. Тем самым несоответствие того типа, о котором говорилось в предыдущей главе, невозможно: мы не можем столкнуться с таким положением, когда дивиденд увеличивается, а абсолютная доля беднейших слоев в нем уменьшается или *vice versa*.

² Pareto. Manuale di economia politica, p. 371.

³ Ibid., p. 408.

§ 2. Становится совершенно очевидным, что подобные огульные утверждения, основанные на использовании индуктивного метода, требуют крайне тщательного исследования. Поэтому с самого начала необходимо обратить внимание на определенные ошибки в использовании статистики. Суть того, что необходимо сказать, состоит в следующем: хотя различные рассматриваемые кривые распределения доходов одинаковы по форме, их сходство далеко не полное. В самом деле, для них логарифмическая кривая доходов (по крайней мере доходов среднего уровня) лишь приближенно представляет собой прямую линию, наклон которой хотя и не столь значительно, но все же явно разнится для различных групп рассмотренных данных. У проф. Парето самое низкое значение соответствующих данных для тангенса угла, образованного с осью X, равняется, например, 1,24 (Бали, 1887), а самое высокое — 1,89 (Пруссия, 1852). Но это еще не все. Как указывал д-р Баули, наклон самых важных кривых, построенных с помощью данных, охватывавших продолжительный период (для Пруссии), уменьшался. Графики, которые построил д-р Баули, незначительно отличались от построенных проф. Парето, но, по существу, и те и другие свидетельствовали об одном и том же. Однако, согласно Парето, меньший наклон кривой означает большее равенство доходов в том смысле, в каком его понимал он сам (а его точка зрения, о чем следует помнить, спорна)⁴. Поэтому д-р Баули, естественно, предлагает такое истолкование данных для Пруссии: «Распределение доходов в Пруссии становится все более единообразным; эти данные показывают, что распределение доходов в Пруссии становится все ближе к единообразному распределению доходов в Англии»⁵. Таким образом, попытка вслед за сравнениями проф. Парето вывести из подобных сопоставлений некий точный количественный закон распределения доходов совершенно безадежна.

§ 3. Все-таки хорошо, когда взгляд на совершенно ясное положение дел может быть поставлен под сомнение. Давайте предположим, что статистическая основа выводов проф. Парето свободна от недостатков в том смысле,

⁴ См. предыдущую сноску.

⁵ Select Committee on the Income Tax, 1906; Evidence, p. 81.

в каком об этом говорилось выше. Но даже в таком случае остается возможность критики. Ибо давайте рассмотрим, насколько точен указанный график, или форма распределения доходов, при условии правильности которого должна быть, по-видимому, открыта некая таинственная закономерность. Если бы нам пришлось изобразить распределение доходов не так, как Парето, а в форме более простой кривой, построенной таким образом, что на абсциссе отмечается уровень дохода, а на ординате — численность владельцев этого дохода, то кривая круто поднялась бы до своей наивысшей точки, а затем уже не столь круто устремилась бы вниз. Подобным способом можно было бы подтвердить тот общеизвестный факт, что есть много людей, чей доход гораздо ниже среднего уровня, и что соответственно гораздо меньше людей с доходами выше среднего уровня. Короче говоря, распределение текущих доходов характеризуется главным образом тем, что основная масса доходов «концентрируется» у нижнего края шкалы доходов. Этот факт важен по следующей причине: есть очевидные доказательства того, что особенности физического развития человеческих существ (есть также и веские свидетельства тому, что и умственные способности людей) распределяются совершенно по-иному. Когда, например, вычерчивают кривую распределения большой группы людей по росту; эта кривая не будет, как в случае с доходами, горбатой и кривобокой — напротив, она окажется симметричной, как треуголка. Короче говоря, она будет, если воспользоваться специальным термином, характерной Гауссовой кривой, или кривой отклонений, симметричной относительно среднего значения в том смысле, что ни у одного из ее концов нет преимущественной концентрации данных, но равное количество людей соответствующего роста расположены по обе стороны от среднего значения, по мере удаления от которого в обе стороны количество людей с соответствующим ростом убывает. Итак, при условии что все это справедливо, имеются веские основания предполагать, будто способности людей распределяются таким же образом, как и их доход. Почему же такое предположение не оправдывается? Частично ответ на этот вопрос можно, вероятно, дать, проведя более тщательное рассмотрение понятия «способности» («*sarasties*»). С нашей точки зрения, речь должна идти о способностях человека зарабатывать доход. Однако люди добы-

вают доходы, пользуясь разнообразными способностями, которые, по существу, можно разделить на способности умственные и физические. С точки зрения получения людьми дохода, следовательно, невозможно корректное допущение о том, что мы имеем дело с однородной группой. Если бы мы обследовали рост студентов университета вместе с младшими школьниками, то таблица распределения ростов, построенная для этих двух групп совместно, не соответствовала бы кривой нормального распределения. Будь число студентов университета гораздо меньше числа школьников младших классов, численность людей, рост которых значительно превышает средний уровень, была бы чрезвычайно мала. Вполне может быть, что работники как умственного, так и физического труда образуют однородную группу, но с точки зрения заработанного дохода они не составляют такой единой группы; закон нормального распределения справедлив для тех и других в отдельности, однако (как и в случае со студентами университета и школьниками) не распространяется на объединение групп. При таком подходе можно в некоторой степени объяснить специфическую форму кривой, характеризующей распределение доходов. Однако существует объяснение более убедительное и более точное. Доход человека зависит не только от его способностей, будь то умственных или физических, но и от сочетания этих способностей, а также от величины наследуемой собственности. Наследуемая собственность не распределена пропорционально способностям людей, она сосредоточена у узкого круга лиц. Даже отвлекаясь от того, что обладание значительным имуществом дает возможность его собственнику совершенствовать свои способности путем обучения (к этому мы вернемся несколько позднее), можно утверждать, что благодаря данному обстоятельству кривая распределения доходов отклоняется от своего «нормального» вида. Важность сказанного с точки зрения рассматриваемой нами проблемы очевидна. В то время как вид кривой, характеризующей распределение доходов, определяется в известной мере факторами, связанными с составлением завещательных распоряжений и наследованием, ее частный вид, типичный для современных условий, не мог бы рассматриваться в качестве закономерного, если не принять во внимание то, что широко распространенный современный институт наследования повсеместно защищается. При этом доказы-

ваемый закон, который должен говорить о любой форме необходимости в некотором абсолютном смысле, вступает в противоречие с этим явно неопровержимым возражением⁶.

§ 4. Статистика, приводимая проф. Парето, не обеспечивает основы для каких-либо возражений. Если рассуждать логично, то становится вполне очевидно, что, поскольку все различные группы работников, к которым относится эта статистика, обладают неким общим свойством (кроме того, что все они являются получателями дохода), ни один общий вывод о распределении доходов, базирующийся на данной статистике, не может быть распространен на те группы, которые подобным свойством не обладают. На деле же все эти группы представляют собой сообщества, где принят закон о наследовании того вида, который обычен для современной Европы⁷. Из этого немедленно следует, что нельзя вывести какое-либо заключение о том, как на форму распределения доходов влияет отмена или фундаментальное изменение таких законов. В работе *Manuale di economia politica*, опубликованной спустя несколько лет после *Cours...*, проф. Парето явно признавал это. Он писал: «Мы не способны доказать, что форма кривой не изменится при условии радикального изменения общественного устройства, если бы, скажем, коллективизм занял место системы частной собственности»⁸.

§ 5. Не нужно, далее, воображать, что необходима такая значительная реформа, как отмена законов наследования, чтобы форма кривой доходов существенным образом изменилась. Есть основания полагать, что такого результата можно было бы добиться, воздействуя каким-либо способом на пропорцию между заработанным доходом и доходом, производным от инвестиций. Причина

⁶ Benini. *Principii di statistica metodologica*, с. 310.

⁷ Разумеется, не имеется в виду, что законы о наследовании во всех современных европейских странах в точности совпадают. Они сильно различаются в деталях. Французские законы, например, принуждают к более равномерному распределению имущества между детьми, чем английские, и отрицают особые привилегии старшего сына. Интересно сопоставить этот факт с наблюдением Бенини (См.: Benini. *Principii di statistica metodologica*, с. 191) о том, что распределение богатства во Франции равномернее, чем в Англии (см.: также Ely. *Property and Contract*, vol. 1. p. 89).

⁸ Pareto. *Manuale di economia politica*, p. 370—371.

этого двойка. Во-первых, опыт показывает, что доходы от собственности распределяются гораздо более неравномерно, чем доходы от умственного или физического труда. Г-н Уоткинс в *Growth of Large Fortunes*, публикуя интересную таблицу, дает следующий комментарий: «При сравнениях, возможных с помощью данной таблицы, выбранный критерий должен быть относительным, а не абсолютным. Удобным относительным показателем служит отношение верхних децилей (или верхних процентилей) к медиане. При этом можно будет заметить, рассматривая данные о заработной плате, что верхний дециль всегда немного меньше, чем удвоенная медиана, а в одном случае из девяти — более чем на $\frac{1}{4}$ выше. Когда речь идет о распределении жалованья (доходов от умственного труда. — *Ред.*), верхний дециль приблизительно равен двум медианам, и, таким образом, неравенство в доходах в данном случае здесь не существенно отличается от неравенства, типичного для занятых физическим трудом. Огромны различия между этим распределением доходов и обычным распределением доходов от собственности. Согласно официальным данным по доходам в штате Массачусетс, верхний дециль в 8—9 раз превосходит медианное значение; ошибка наблюдения способствует занижению этих данных — цифры не характеризуют чистую величину доходов (поскольку необходимо огромное число вычетов из мелких состояний на покрытие долгов), да к тому же много мелкой собственности не «проходит» через суды. Во Франции статистика доходов от собственности показывает, что верхний дециль в 13 раз превосходит медиану»⁹. Во-вторых, само распределение заработанных доходов, по-видимому, тем более неравномерно, чем неравномернее доходы от инвестиций. Такой результат можно наблюдать, потому что различия в доходах от инвестиций обеспечивают неодинаковый уровень образовательной подготовки работников и обуславливают их разные возможности в приобретении выгодной профессии. Взаимосвязь между доходами двух видов Бенини иллюстрирует таблицей, в которой данные о соответствующих доходах в Италии разделены на две части. «Одна — доходы, получаемые от собственности, при предположении, что все ее разнообразные категории могут быть инвестированы исходя из одной и той же

⁹ The Growth of Large Fortunes, p. 18.

(например, 5%-ной) ставки. Другая — непосредственно личные доходы, получаемые за работу и используемые самими работниками. Например, общий доход в 2000 лир соответствует собственности стоимостью 9016 лир, приносящей 451 лиру в год в результате инвестирования и 1549 лир, получаемых за профессиональную деятельность. Проводя подобные расчеты, мы получим следующие результаты:

Общий доход, лир		Доход от собственности, лир		Доход от профессиональной деятельности, лир
1 000	=	143	+	857
2 000	=	451	+	1549
4 000	=	1458	+	2542
8 000	=	4285	+	3715
16 000	=	11665	+	4335
20 000	=	15885	+	4115
32 000	=	28640	+	3360
40 000	=	37500	+	2500

Можно заметить, конечно, что, как только общий доход начинает превышать 16 тыс. лир, доля дохода, получаемого в результате личных усилий, уменьшается; это, однако, не означает, что соответственно падает вознаграждение за труд, это показывает только, что многие люди могут, таким образом, жить исключительно за счет дохода от собственности, не работая по какой-либо «прибыльной» специальности и уменьшая таким поведением величину среднего дохода, выплачиваемого за труд представителям того слоя, к которому эти люди принадлежат»¹⁰. Более того, есть еще возможность изменить форму кривой доходов. Распределение обучения и т. п., иными словами, распределение инвестиций в человека, может измениться независимо от колебаний дохода от инвестиций. При этом изменения, должно быть, направлены непосредственно на вмешательство в распределение заработанного дохода, даже если прирожденные способности человека распределяются в соответствии с неким (тем же самым) законом отклонений. Вероятно, именно подобные изменения нашли отражение в выводах, сделанных проф. Муром на основании изучения американской статистики заработной платы; из

¹⁰ Principi di statistica metodologica, p. 336—337.

его выводов следует, что заработная плата (различных людей за один и тот же период) колебалась в 1900 г. меньше, чем в 1890 г.

§ 6. Как только признаются соображения такого рода, всеобщая защита закона Парето как закона ограниченной однообразной неизбежности быстро разрушается. Данные Парето не подтверждают вывода о влиянии на распределение доходов ни одной из рассмотренных причин (которые уже не действуют даже в малейшей степени ни в одной из стран и наблюдения за которыми служат источником данных). К тому же эти причины весьма ограничены по значению. Рассуждения подобного рода выглядят как приговор, и проф. Парето фактически вынужден отказаться от своих притязаний, которые он, похоже, выдвигал, работая первоначальный вариант своей формулы. В «*Manuale di economia politica*» он утверждает, что это чисто эмпирическая формула. Кое-кто вывел бы из этой формулы общий закон о единственности пути, посредством которого можно было бы сгладить неравенство в доходах. Но такое заключение стоит далеко от того, что возможно вывести из имеющихся предпосылок. Эмпирические законы вроде тех, которые мы здесь исследуем, «имеют мало смысла или совершенно бессмысленны за пределами той области, для которой они были выявлены экспериментальным путём»¹¹. Это означает, что, будь даже статистические основания закона гораздо надежнее, чем в данном случае, с его помощью едва ли можно было бы доказать, что наблюдаемые изменения *непрерывно* оставят форму распределения доходов прежней. Несоответствие между движением национального дивиденда в целом и движением его абсолютной доли, достигающей неимущим, не может быть доказано на основании статистических данных, не будучи невозможным; тем самым необходимо детальное исследование существа проблемы.

¹¹ Pareto. *Manuale di economia politica*, p. 371—372.

Глава III

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ТРУДА И КАПИТАЛА

Предпринимая данное исследование, мы вынуждены прибегнуть к использованию нечто вроде грубого метода приближения. Поставленная нами проблема связана с определением сравнительных результатов воздействия некоторых факторов на размеры национального дивиденда, на его распределение между богатыми и неимущими. Не существует инструментария, с помощью которого может быть непосредственно выявлено воздействие на распределение в указанном смысле. Но экономисты провели и сделали общедоступным развернутый анализ тех факторов, которые воздействуют на распределение в ином смысле, а именно на распределение между различными «факторами производства». Эти два вида распределения не одинаковы. Они *были бы* таковыми, если бы действие каждого фактора зависело только от поведения ограниченного числа индивидов, не определяющих действия каких-либо других факторов. В действительности, однако, один и тот же человек оказывается, как правило, связанным с действием нескольких факторов, обеспечивая свой доход частично за счет одного и частично — за счет другого фактора. Землевладелец не просто распоряжается «изначальными и неразрушимыми свойствами земли». Напротив, он многократно вкладывает в принадлежащую ему землю значительный капитал, а временами проделывает немалую мыслительную работу по подбору арендаторов, по осуществлению определенного контроля за методами их работы, по принятию решений, касающихся, возможно, необходимости изъятия земли по суду. Лавочник запасает капитал или практикует определенное воздержание; кроме того, он также (особенно если торгует в кредит) прилагает большие интеллектуальные «усилия, чтобы составить суждение» о положении дел у своих покупателей и несет немалое бремя неопределенности из-за своих безнадежных долгов. В крупном капиталистическом предпринимателе

еще более явно переплетаются черты капиталиста, работника умственного труда и человека, несущего бремя неопределенности. В конечном счете простой рабочий, занятый ручным трудом, нередко в определенной мере тоже является капиталистом. Эти рассуждения ясно показывают, что доктрины о распределении дохода между факторами производства не могут прямо и безоговорочно использоваться применительно к анализу проблем, затрагивающих распределение доходов между людьми. Однако, как оказывается, подобная трудность не имеет на деле решающего значения. По большей части сравнительно бедные слои населения состоят из трудящихся, получающих заработную плату. Справедливо, конечно, что «как не существует четкой границы между получающими заработную плату и теми, кто непосредственно работает на покупателя, мелких работодателей или мелких фермеров... так и не существует сколько-нибудь ясного и единообразного различия между заработной платой и жалованьем»¹. Однако преобладание получающих заработную плату в общем числе бедняков иллюстрируется все-таки тем фактом, что перед войной их было приблизительно 15,5 млн. человек, а людей с другими источниками дохода (размер которого был меньше 160 фунтов год) — примерно 3,5 млн. человек². Более того, есть основания полагать, что состояние значительного числа лиц, получающих за свой труд на счет в банке небольшое жалованье или небольшой доход, подвержено влиянию основных экономических факторов почти в той же мере, как и состояние лиц, получающих заработную плату. В целях настоящего обсуждения, а следовательно (почему бы и нет?), и во всех других целях мы не совершим какой-либо серьезной ошибки, если будем приблизительно считать занятых ручным трудом рабочих и бедняков одинаковыми слоями населения. К тому же данные свидетельствуют о том, что основным и важнейшим источником получения дохода, доступным в Соединенном Королевстве неимущим, является ручной труд. Число людей, получающих заработную плату, как я уже говорил, насчитывает около 15,5 млн. человек, а число людей, которые, по всей вероятности, зависят от заработной платы, составляет почти 30 млн. человек, или около

¹ Bowley. The Division of Product of Industry, p. 12.

² Ibid., p. 11.

$\frac{2}{3}$ всего населения. Собственность, накопленная этими людьми, до войны (а сейчас она значительно больше) оценивалась в 450 млн. ф. ст., а проценты от этой суммы могли, таким образом, составить почти 20 млн. ф. ст. в год. Это выражалось, по всей видимости, величиной, немного большей, чем $\frac{1}{35}$ общего дохода всех получателей заработной платы, остальное приходилось на оплату труда³. Следовательно, поскольку мы согласились на нестрогое отождествление неимущих с теми, кто получает за труд заработную плату, мы можем также условиться считать последнюю оплатой трудового фактора. Такое упрощение не грозит большой ошибкой. Коль скоро мы его допускаем, можно непосредственно приняться за общепринятый экономический анализ.

§ 2. Мы можем разделить факторы производства, от совместного действия которых зависит величина национального дивиденда, на две большие группы: труд и прочие факторы. Конечно, ни труд, ни остальные факторы не образуют однородной группы, состоящей из одинаковых элементов. Трудом может быть как работа, выполняемая совершенно неквалифицированными людьми, так и многочисленные виды работ искусных мастеров. Отличные от труда факторы производства действуют, когда мы наблюдаем работу сил природы, многообразные разновидности умственной деятельности и функционирование различных видов производственного оборудования. Однако эти подробности не имеют отношения к интересующей нас проблеме. Проблема, которую необходимо решить, заключается в следующем: какие экономические причины, оказывающие, с одной стороны, влияние на национальный дивиденд в целом, и в какой мере воздействуют, с другой стороны, на динамику трудового фактора? В данной главе внимание будет сосредоточено на двух группах достаточно общих причин, а именно на тех, которые воздействуют в целом на предложение капитала и в целом на предложение труда. Наше рассмотрение удобнее начать с капитала.

§ 3. Сам по себе капитал, или, выражаясь более конкретно, производственное оборудование, представляет собой воплощение труда; предполагается, что владелец идет на ожидание и несет бремя неопределенности. Поэтому, если не учитывать изобретений, роль которых будет рас-

³ Chiozza. Money, Rich and Poverty, p. 49.

смотрена ниже, увеличение предложения производственного оборудования может означать лишь большую склонность людей к ожиданию плодов своего труда и большому бремени неопределенности, существующему при этом. Другими словами, предложение ожидания или бремени неопределенности (или то и другое вместе) повышается. Очевидно, что подобного рода причина вызывает рост национального дивиденда в целом. Может ли она одновременно вызывать уменьшение реального дохода труда? Связанный с этим вопросом анализ был осуществлен д-ром Маршаллом. С учетом очевидных важных ограничений, которые не влияют на приводимое доказательство, этот анализ показывает, что, во-первых, каждый фактор производства, включая деятельность предпринимателя⁴, стремится к вознаграждению на уровне, соответствующем в целом величине создаваемого с его помощью предельного чистого продукта. Во-вторых, он свидетельствует о том, что при прочих равных условиях предельный чистый продукт каждого фактора (в указанном смысле) убывает, когда предложение фактора увеличивается. Это утверждение выражает то, что может быть названо *законом убывающей доходности индивидуальных факторов производства*, означающим следующее: производство, обусловленное постепенным приращением некоторого фактора производства, будет (при прочих равных условиях) тем меньше, чем больше величина уже используемого фактора. Этот закон нельзя смешивать с *законом убывающей доходности* (описанным в гл. X, ч. II) *ресурсов вообще, которые вкладываются в данную отрасль*. Последний закон применим только к некоторым благам и корреспондирует с законом возрастающей доходности, который, как обыкновенно полагали, применим к прочим благам. *Закон убывающей доходности индивидуальных факторов производства* коренным образом отличается от закона убывающей доходности ресурсов и справедлив не только при некоторых условиях, но (за рядом небольших исключений) всегда⁵.

⁴ Специальный случай предпринимательского дохода рассмотрен в деталях проф. Эджуортом в: *Quarterly Journal of Economics*, February 1904; эта тема затронута им также в статье "Mathematical Theory" в: *Economic Journal*, December 1870.

⁵ В связи с дискуссией на сходную тему см.: Carver, *The Distribution of Wealth*, p. 65—66; Wickst, *The Common Sense of Political Economy*, bk II ch. V.

Соответствующего закона растущей производительности индивидуальных факторов производства не существует. Это объясняется общим положением такого рода: по мере расширения предложения какого-либо фактора производства кривая на соответствующем графике, ограничивающая область возможных значений фактора, смещается вперед в силу многообразных причин⁶. Чем больше становится данного фактора, тем меньше остается других факторов, использование которых (и полезный эффект от этого использования) позволяет применять каждую добавочную единицу возросшего фактора. Следовательно, с увеличением количества произвольного фактора создаваемый им предельный чистый продукт, как правило, непрерывно уменьшается.

§ 4. Приведенный анализ позволяет вывести важное утверждение, непосредственно относящееся к интересующей нас проблеме. Оно включает в себя два момента и сводится к следующему. При условии что количество того или иного фактора производства увеличивается, вознаграждение всех факторов в расчете на каждую используемую единицу будет уменьшаться, если эти факторы суть абсолютные конкуренты данному фактору (в смысле существования между ними совершенной взаимозаменяемости); когда же все факторы производства абсолютно взаимодополняемы с данным фактором (в смысле полного отсутствия их взаимозаменяемости), то вознаграждение будет увеличиваться. Первая часть данного утверждения представляется вполне понятной. Вторжение китайских иммигрантов в мелкий торговый бизнес *должно* нанести ущерб британским розничным торговцам в Новой Зеландии, а устойчивый поток «второсортных» европейских иммигрантов *должен* задержать рост заработной платы неквалифицированной рабочей силы в Соединенных Штатах⁷. Вторую часть утверждения легко доказать следую-

⁶ Эта идея хорошо выражена Таргетом в построенном им графике (см.: Cassel. *Nature and Necessity of Interest*, p. 22). В качестве иллюстрации можно заметить, что с падением нормы процента должно создаваться более надежное производственное оборудование, а заменять и обновлять его нужно сразу по мере необходимости.

⁷ Проф. Тауссиг указывает, что в то время как денежные доходы в Соединенных Штатах в большинстве случаев увеличились, «положение дел с заработной платой за средней продолжительности рабочий день и за труд рабочих, которые, в сущности, не име-

щим образом. До тех пор пока каждая единица возрастающего фактора должна оплачиваться по прежней ставке (а ставка, по которой оплачиваются новые единицы, меньше прежней), часть продукции как старых, так и новых единиц передается взаимодополняемым факторам⁸. В качестве примера можно заметить, что в недавно появившихся странах уровень заработной платы обычно высок, поскольку, во-первых, много доступной земли, а во-вторых, сдавая землю в аренду иностранцам, коренные жители также могут получать значительный капитал⁹.

§ 5. Если различные факторы частично взаимодополняемы, а частично взаимозаменяемы (что обычно подтверждается практикой), то влияние количественного возрастания одного из них на вознаграждение других можно проанализировать следующим образом. Предположим, что количество фактора A увеличивается от A до $A+a$ и что z его новых единиц в употреблении замещаются единицами фактора B в количестве mx . Тогда вознаграждение единицы фактора B было бы таким, как если бы оба фактора — абсолютно взаимодополняемы, а количество фактора A возрастало от A до $(A+a-x)$, B — от B до $(B+mx)$. Очевидно, что подобный результат будет, возможно, соответ-

ют квалификации, по-видимому, осталось неизменным, а порой даже ухудшилось». (*Quarterly Journal of Economics*, 1906, p. 521). Был ли труд неквалифицированных иммигрантов преимущественно взаимозаменяемым или взаимодополняемым по отношению к труду квалифицированных американских рабочих — это другой, более сложный вопрос. Д-р Гурвич пишет по этому поводу: «Только потому, что новые иммигранты сформировали класс неквалифицированных работников, местные рабочие, а также сравнительно старые иммигранты поднялись до положения рабочей аристократии» (*Immigration and Labour*, p. 12). По этому же поводу проф. Парето (*Le Protectionism Ouvrier*, p. 72) утверждает, что в целом иммигранты с более низкой квалификацией занимают те рабочие места, которые местные рабочие желали бы оставить для себя; он считает это утверждение справедливым не только в отношении китайских и европейских иммигрантов в Соединенных Штатах, но также в отношении итальянских и бельгийских во Франции, Швейцарии и Германии.

⁸ Без всякой связи с приводимыми рассуждениями можно заметить в целях полноты изложения, что в ответ на расширение спроса наблюдается тенденция взаимодополняемых факторов к количественному росту, который тем не менее недостаточен, чтобы уменьшить их оплату до прежнего уровня: поэтому и кривая, характеризующая их предложение, имеет положительный наклон.

⁹ См.: Marshall. Royal Commission on Labour, Q. 4237—4238.

ствовать увеличению или уменьшению вознаграждения единицы B , скорее же всего, это будет, однако, такое увеличение вознаграждения, при котором $\frac{A+a-X}{A} > \frac{B+mx}{B}$.

Невозможно, не зная, каков вид функциональной зависимости, характеризующей связь между факторами и их продуктами, сделать утверждение более точное, чем приведено выше. Грубо истолкованное условие, при котором (с учетом принятых гипотез) количественное увеличение фактора A повлекло бы за собой рост вознаграждения единицы фактора B , состоит в том, что преобладающую часть добавочных единиц A можно выгодно использовать в отличие от единиц, представлявших прежде фактор B . Таким образом, в общем случае, когда два фактора частично взаимодополняемы и частично взаимозаменяемы, увеличение количества одного из них содействует приращению вознаграждения единицы (а следовательно, и увеличению абсолютной доли в части дивиденда) другого, если отношение взаимодополняемости между обоими факторами преобладает над отношением взаимозаменяемости.

§ 6. Вопрос о том, является ли в действительности отношение между воздержанием и риском вообще и трудом вообще преимущественно отношением взаимодополняемости или взаимозаменяемости, не единственный, на который *a priori* дать ответ невозможно. Если бы единственной разновидностью производственного оборудования, которое научилось создавать человечество, было «чудовище Франкенштейна», способное в точности воспроизводить ручной труд работников и не способное к чему-либо другому, это оказалось бы как раз одним из отношений взаимозаменяемости факторов. Однако то, чем это отношение является, на самом деле зависит главным образом от свойств тех вещей, которые люди, сочетая труд с ожиданием и бременем неопределенности, способны создать. Если рассуждать здраво относительно основных свойств этих факторов (разумеется, при условии, что предметом обсуждения является всеобщее увеличение предложения ожидания и бремени неопределенности), когда мы обязаны предположить, что новые ассигнования повсеместно должно употреблять на увеличение существующего производственного оборудования, то становится ясно, что их функционирование является главным образом взаимодополняю-

щим. Железные дороги, корабли, заводские сооружения, машины, автомобили и здания независимо от того, принадлежат они частным лицам или бизнесменам, сдающим их внаем, являются с широкой точки зрения орудиями труда, а не конкурентами людей. С их помощью любой n -й рабочий имеет возможность производить больше продукции или услуг, чем он произвел бы без них; они не позволяют (заменяя рабочего) производить меньше. Таков общий урок, который можно извлечь из опыта. В исключительных случаях рассматриваемое отношение выступает как преимущественно отношение взаимозаменяемости. Однако относительно подобные случаи несущественны. Об этом хорошо пишет д-р Маршалл: «Между трудом в целом и ожиданием, к которому необходимо присовокупить бремя неопределенности, в целом имеется действительная и эффективная конкуренция. Но она охватывает малую часть всей области явлений и имеет небольшое значение по сравнению с той выгодой, которую труд извлекает из дешевой помощи, получаемой от капитала, а следовательно, из тех эффективных методов по производству благ, в которых он нуждается»¹⁰. Другими словами, связь между капиталом в целом и трудом в целом касается главным образом отношений взаимодополняемости. Отсюда следует, что на вопрос, поставленный на обсуждение в § 2, необходимо ответить отрицательно. В современных условиях практически невозможно, чтобы некая причина (речь не идет об изобретениях и улучшениях, которые будут рассмотрены в следующей главе), способствующая увеличению национального дивиденда посредством расширения предложения капитала, одновременно вызвала бы уменьшение реального дохода труда. Разумеется, точно так же может быть показано, что некая причина, вызывающая уменьшение национального дивиденда путем сокращения предложения капитала, обычно не может увеличивать одновременно реальный доход труда. Короче говоря, в данной области несоответствий быть не может.

§ 7. Сделанный вывод подводит к сложной проблеме, связанной с вложениями капитала за границей. Отвлекаясь от частного случая (в ч. II, гл. VIII, § 9), можно предположить, что поскольку никто не станет делать ин-

¹⁰ Marshall. Principles of Economics, p. 540.

вестиций за границей охотнее, чем внутри своей страны, без уверенности в получении большей прибыли, то свобода инвестирования за границей увеличит национальный дивиденд. Вопреки сказанному на первый взгляд кажется, что это приведет к уменьшению реального дохода труда. Средства для инвестирования необходимо получать или путем экспорта товаров, или за счет отказа от импорта товаров, в которых мы нуждаемся. Не имеет большого значения, обусловлено ли субсидирование займа размером дохода от использования средств, выделенных на покупку материалов для железнодорожного строительства или других благ, которые должны быть оплачены в получающей ссуду стране. Если это так, то вид товаров, которые мы экспортируем, может быть другим, однако объем экспорта существенно не изменится. В любом случае количество товаров в указанной стране на определенный момент времени уменьшится. На практике это, несомненно, повлечет за собой прямой ущерб рабочим — путем повышения цен на приобретаемые трудящимися товары или путем сокращения выпуска инструментов и машин, которые помогают им в процессе производства. Справедливо, что, после того как часть капитала будет изъята из использования внутри страны, процентная ставка повысится и это поощрит сбережения, обеспечивающие создание дополнительного капитала. Однако в подобных условиях первоначальный ущерб, наносимый рабочим, окажется только смягченным, но не устраненным. Следовательно, рабочие станут менее зажиточными в смысле общей обеспеченности благами, чем они могли бы быть при условии, что перекрыт канал для инвестирования капитала за границей.

Этот вывод, однако, не является окончательным. В некоторых случаях, даже если осуществляется экспорт капитала, рабочие все-таки в состоянии улучшить свое положение с точки зрения возможности приобретения необходимых им благ. Так, например, побочным эффектом наших заграничных инвестиций может стать значительное удешевление указанных благ. Нечто подобное произошло в действительности. Сэр Джордж Пейш в 1914 г. утверждал: «За последние семь лет Великобритания за пределами своего острова вложила (в совокупности) по всему миру на строительство железных дорог около 600 млн. ф. ст. (из общей суммы ее вложений, равной 11 млрд. ф. ст.), и все эти деньги были размещены в странах, от которых зави-

сит наше обеспечение сырьем и продовольствием»¹¹. Когда наши зарубежные вложения носят подобный характер, реальный доход труда (в единственном принятом здесь смысле), несомненно, должен увеличиться, так что каких-либо несоответствий не возникнет. Без сомнения, если бы имелись особые основания надеяться, что в случае запрета на экспорт капитала высвободившиеся внутри страны средства можно было бы специально использовать в интересах рабочих (например, для возведения для рабочих многочисленных оздоровительных загородных дач), то сделанный нами вывод не выглядел бы столь убедительно. Однако, как правило, особых оснований для подобных надежд не возникает.

Кроме всего прочего, необходимо принимать в расчет и определенные, сравнительно далекие последствия зарубежных вложений капитала. При условии что экспорт капитала свободен от ограничений, возможность вкладывать его за рубежом более прибыльно вызывает создание британского капитала по двум причинам: за счет потребления (в противном случае рост капитала был бы меньше), а также благодаря возможности частично вкладывать капитал в зарубежные предприятия, приносящие более высокий доход, чем это осуществимо внутри страны. Таким образом, свобода экспорта капитала со временем оказывает двойное влияние на увеличение совокупного реального дохода страны. Отсюда следует, что при прочих равных условиях объем нового капитала, который может быть создан за истечение определенного времени, увеличится. Такой результат будет повторяться кумулятивно из года в год. Поэтому (если мы полагаем объем экспортируемого капитала постоянным) дополнительный капитал, созданный за счет предыдущего экспорта, в конечном счете должен, видимо, превзойти по объему капитал, «изъятый» для экспорта прежде. Это означает, что рабочие в целом не ущемляются, а выигрывают. Следовательно, несоответствия, которых может быть немало при рассмотрении дела в краткосрочном аспекте, успешно, видимо, устраняется в рамках долгосрочного периода. Практический же вывод состоит в том, что все предложения по ограничению экспорта в интересах рабочих (за исключени-

¹¹ G. Paish. The Export of Capital and the Cost of Living. *Manchester Statistical Society*, February 1914, p. 78.

ем оговоренных в ч. II, гл. VIII, § 9 особых соображений) должны быть подвергнуты доскональной критической проверке.

§ 8. Обратимся теперь ко второй основной группе факторов, о которой шла речь в § 2, а именно к тем, действие которых опосредовано предложением труда. Очевидно, что если предложение труда увеличивается (за счет ли добавочного расширения численности рабочих, или за счет прироста средней производительности их труда), то национальный дивиденд должен возрасти. Наша задача тем самым — установить, каким в результате окажется совокупный реальный доход рабочих. Проведенный в предыдущем параграфе анализ показывает, что предельный чистый продукт труда, представляющий собой блага вообще (и следовательно, его реальное *удельное* вознаграждение) должен будет уменьшиться. Увеличится ли в связи с этим *совокупное* вознаграждение труда, зависит от того, будет ли эластичность спроса на труд в общем случае больше или меньше 1. Если величина эластичности больше 1, то абсолютная величина дивиденда, полученного рабочими в совокупности, будет больше, чем прежде; в противном случае (когда эластичность меньше 1) абсолютная величина получаемого рабочими дивиденда уменьшится¹².

¹² Общая проблема, изложение которой в тексте представляет собой особый случай, состоит в том, что при прочих равных условиях количественное возрастание одного из факторов производства будет сопровождаться увеличением *абсолютной доли* продукта, достигающей данному фактору (при условии, что эластичность спроса на данный фактор превышает 1). Условия, при которых этот процесс будет сопровождаться увеличением *относительной доли* продукта, достигающей указанному фактору, отличны от вышеописанных и могут быть определены следующим образом. При заданных функциях предложения прочих факторов совокупное производство P зависит от величины переменного фактора таким образом, что если его обозначить через x , то $P = f(x)$. *Абсолютная доля*, достигающая переменному фактору, будет таким образом представлена величиной xf' , а *относительная доля* — величиной $\frac{xf'}{f}$. Условие увеличения последней при возрастании x выглядит так:

$$\frac{1}{f} \left\{ f' + x f'' \right\} + x f' \left\{ \frac{-f'}{f^2} \right\} > 0.$$

Итак, необходимо выяснить, какова в действительности величина эластичности спроса — больше или меньше 1.

Прежде всего мы отвлечемся от того факта, что увеличение предложения наличного труда в промышленности,

Пусть e обозначает эластичность спроса на рассматриваемый фактор. Тогда

$$e = - \frac{f'}{xf''}.$$

После очевидной подстановки данное условие может быть выражено так

$$e > \frac{1}{1 - \frac{xf''}{f}}, \text{ или } e > 1 + \frac{\frac{xf''}{f}}{1 - \frac{xf''}{f}}$$

Следовательно, e тем больше 1, чем значительнее относительная доля продукта, приходящаяся на переменный фактор до начала изменения его величины. Условие, сформулированное выше символически, может быть выражено в словесной форме. По утверждению д-ра Далтона, «эластичность спроса превышает величину, обратную сумме относительных долей всех факторов» (The Inequality of Income, p. 187).

Приведенная выше формула, кроме своего обычного использования, имеет еще одно (хотя не самое главное) применение — она указывает, при каких условиях совершенствование методов обработки земли увеличивает относительную величину чистой ренты в валовом продукте земледелия. Когда дополнительные «порции» труда и капитала вызывают лишь слабое уменьшение доходности, т. е. когда эластичность спроса на них (с точки зрения создания продукта) весьма велика, нововведение (соответствующее увеличению количества применяемого труда и капитала) обычно вызывает увеличение долей труда и капитала в доходе и поэтому — уменьшение доли чистой ренты по сравнению с прежним положением дел. Напротив, когда влияние убывающей доходности сильно, доля чистой ренты в доходе в результате нововведений обычно возрастает. Если рассматривать изменения в составе продукта, достигающегося различными факторам производства, в историческом аспекте, то важно, разумеется, заметить, что увеличение доли земли, площадь которой неизбежно остается постоянной, может означать нечто совершенно отличное от аналогичного увеличения доли капитала, количество которого могло существенно возрасти.

Необходимо подчеркнуть, что вышеприведенная формула безусловно верна лишь в том случае, когда количественные изменения ничтожно малы. Если же эти изменения значительны, мы обязаны предположить, что e имеет одинаковое значение для всех величин, означающих предложение факторов и лежащих между величиной исходного предложения и его величиной после данного изменения.

по-видимому, сказывается на предложении других факторов, взаимодополняемых по отношению к труду. По этому поводу следует заметить, что существует некая область частного обслуживания, где приложение труда практически не сопровождается участием прочих факторов, где, таким образом, удельная производительность труда существенно не уменьшается при увеличении его количества, где может быть поглощено значительное количество труда без существенного снижения стоимости создаваемого им продукта, выраженного в прочих благах. Это обстоятельство *pro tanto* указывает на весьма низкую степень уменьшения (реального) спроса на труд вообще в том случае, когда количество его увеличивается; хотя сказать точно, насколько быстро уменьшался бы этот спрос (или, другими словами, насколько эластичен был бы спрос по труду), совершенно невозможно. В действительности, однако, было бы нелогично игнорировать обратное влияние, которое косвенно оказывает увеличение предложения труда на предложение других факторов производства. В частности, известно, что предложение капитала носит далеко не постоянный характер. Когда количество труда увеличивается, что, следовательно, косвенно способствует возрастанию удельной доходности капитала (хотя очевидно, что люди, решившие оставить в наследство своим потомкам некоторую определенную сумму денег, не будут добровольно сберегать столько же, сколько прежде), люди, как правило, будут стремиться сберегать больше, чем прежде, и тем самым создавать большее количество капитала¹³. Более того, благодаря большей величине национального дивиденда их способность сберегать усилится. Вызванное этим возросшее предложение капитала будет способствовать увеличению предельной производительности любого данного количества труда. Следовательно, в целом спрос на труд даже при рассмотрении с широкой точки зрения, видимо, довольно эластичен¹⁴. Особенно это справедливо при рассмотрении спроса на труд в какой-либо отдельно взятой стране. Ведь капитал настолько мобилен, что небольшое увеличение его удельной доходности в одной стране неминуемо должно вызвать значительный приток в нее капи-

¹³ См.: Marshall. Principles of Economics, p. 235.

¹⁴ Edgeworth. On the Use of Differential Calculus in Economics. — *Rivista di Scienza*, V. VII. p. 90—91.

тала из других стран (за исключением трудных случаев удвоения подоходного налога, которое, как можно надеяться, вскоре будет урегулировано на международном уровне) или соответственно существенное уменьшение прежнего оттока капитала в другие страны. Следовательно, в Великобритании эластичность совокупного спроса по труду больше эластичности по труду той части спроса, которая обеспечивается только британским капиталом (при разумном предположении о величине этой эластичности); и в самом деле, она настолько больше, что эластичность совокупного спроса (с точки зрения единственно рассматриваемого здесь долгосрочного периода), как правило, всегда значительно больше 1.

Итак, можно сделать вывод о том, что расширение предложения труда (за счет ли увеличения единиц прилагаемого труда определенной эффективности, приходящихся на среднего рабочего, или за счет возрастания числа рабочих рук, обеспечивающих в среднем данное количество единиц затрачиваемого труда) должно увеличить абсолютную долю дивиденда, которую получает труд в совокупности. Без сомнения, верно, что повышение эффективности труда большой группы трудящихся, затрагивающее лишь некоторые их подгруппы, предполагает ущерб для тех категорий трудящихся, эффективность труда которых не повысилась. И даже этой опасности можно, вероятно, избежать при условии, что различные подгруппы трудящихся являются не строго однородными, а находятся в отношениях взаимодополняемости и что (как при обучении некоторым профессиям неквалифицированных рабочих) категория работников, эффективность труда которых не повышается, численно уменьшается под косвенным влиянием происходящих перемен. Подобные случаи в рамках исследования широких групп трудящихся представляют все же в любом случае второстепенный интерес. Как было показано, абсолютная доля труда обладает в целом свойством (как и совокупный дивиденд) увеличиваться вместе с увеличением предложения труда; становится очевидным единственный вывод, непосредственно вытекающий из приводимых рассуждений.

§ 9. В тех случаях, когда предложение труда увеличивается за счет роста эффективности труда работающих, становится очевидно, что вызванное этим возрастание абсолютной доли дивиденда, получаемой ими, влечет за

собой (согласно аргументам, приведенным в предыдущей главе) повышение экономического благосостояния этих работников. Однако в случаях, когда предложение труда увеличивается за счет роста количества работающих, абсолютная доля дивиденда, *приходящаяся на одного человека*, уменьшается, несмотря на то что абсолютная доля дивиденда, *приходящаяся на всех трудящихся*, возрастает. Если бы были основания полагать, будто ущерб, наносимый тем самым одному отдельно взятому человеку, значителен, нам было бы трудно не колеблясь сделать вывод о том, что подобный способ расширения предложения труда вызывает повышение экономического благосостояния этого человека. На самом деле может быть показано, что в современных условиях ущерб, наносимый отдельно человеку, очень мал. То, что он очень мал (в смысле ограничения набора благ вообще), следует из уже установленного факта, что эластичность спроса по труду в Англии велика. Будь условия таковы, что увеличение количества работающих привело бы к существенному росту реальных издержек на производство продуктов питания или других видов товаров, потребляемых прежде всего рабочими, речь шла бы на самом деле о значительном ущербе в смысле ограничения тех благ, которые существенны для рабочих. В современных условиях, однако, при наличии богатого предложения доступного импортного продовольствия невозможно, чтобы рост населения в небольшой стране, вроде нашей, в той или иной мере привел в действие закон убывающей доходности, если речь идет о производстве продовольствия. Таким образом, в любом случае реальная заработная плата на одного представителя рабочих уменьшилась бы весьма незначительно¹⁵. Следовательно, можно обоснованно полагать, что увеличение в дивиденде абсолютной доли труда (даже когда оно вызвано ростом населения) приведет к повышению экономического благосостояния трудящихся. Поэтому нет необходимости ограничивать наш вывод (ведь причины, вызывающие изменение предложения труда, сказываются одинаково на совокупном размере дивиденда и на совокупном реальном заработке рабочих) одними призывами к осторожности, при условии что благосостояние трудящихся понижается порой из-за действия причин, увеличивающих их богатство.

¹⁵ См.: Marshall. Principles of Economics, p. 672.

§ 10. Выводы, сделанные в данной главе, помогают опровержению двух широко распространенных взглядов. Первое замечание необходимо сделать по поводу определенной продолжительности рабочего дня и связанного с ней результата общего сокращения рабочего дня. Ведь последнее ведет к сокращению предложения труда, позволяет работающим в целом все лучше сберегать свое время, что должно увеличить их совокупный реальный доход. На самом же деле, коль скоро сокращение рабочего дня сопровождается соответствующим ростом его производительности, и национальный дивиденд, и абсолютная доля труда в нем от этого только возрастут. Но если сокращение рабочего дня не сопровождается соответствующим ростом производительности (так что в результате национальный дивиденд уменьшается), то при условии эластичности спроса на труд реальный доход труда неизбежно уменьшится. Вторая широко распространенная точка зрения состоит в том, что принудительное увольнение с работы получающих государственную помощь лиц увеличило бы совокупный реальный доход бедных; поэтому с точки зрения интересов трудящихся такую меру следует поддерживать. На рассмотрение королевской комиссии по положению престарелых бедняков было представлено два проекта, один из которых содержал в качестве условия получения пенсии «увольнение со всех работ пенсионеров, как мужчин, так и женщин»; в то же время, согласно другому проекту, пенсия «выплачивалась бы каждому по достижении 60-летнего возраста и с условием запрещения работать после этого возраста»¹⁶. Аргументы, выдвигаемые в защиту данных проектов, заключались в том, что если пенсионеров с работы не увольнять, то заработок самостоятельных работников окажется урезанным. При рассмотрении вопроса в долгосрочном аспекте, однако, получается, что интересы бедняков совпадают с интересами не только самостоятельных работников, но и с интересами всех трудящихся, так как все они в определенный момент своей жизни нуждаются во вспомоществовании. Но из сказанного в предыдущем параграфе непосредственно следует, что, если предложение труда сокращается, совокупный заработок самостоятельных работников и работников, находящихся на иждивении, уменьшается. Таким образом, если

¹⁶ Report of the Royal Commission on the Aged Poor, p. 72.

признаются приводимые аргументы, то принимать политику, воплощенную в двух приведенных проектах о пенсиях, целесообразно. Тем не менее необходимо заметить, что прекращение работы пенсионерами может быть оправданным с другой, особой точки зрения. В качестве основания для пенсии желательно считать не возраст, а степень физической немощи. Это нельзя определить непосредственно, но если увольнение работника является основанием для получения им пенсии, например, в 10 шиллингов, то аналогичным условием, обеспечивающим ее получение, была бы также фактическая невозможность для работника зарабатывать регулярно больше, чем 10 шиллингов. В итоге подобная мера (хотя она и оставила бы без работы часть людей с доходом меньше 10 шиллингов) была бы желательной как средство не допустить получение многими работниками пенсий, а также как средство облегчить получение пенсий некоторыми работниками. Политика в области пенсионного обеспечения, осуществляемая некими определенными организациями взаимопомощи, должна, по-видимому, базироваться на соображениях, подобных приведенным¹⁷. Понятно, однако, что подобный довод не проходит там, где условием для получения пенсии служит не состояние здоровья, а достижение некоторого определенного возраста.

¹⁷ Royal Commission on Aged Poor, Minutes of Evidence (Q. 10.880).

Глава IV

ИЗОБРЕТЕНИЯ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

§ 1. Итак, мы увидели, что в существующих условиях действие определенных факторов, проявляющееся посредством предложения капитала вообще и посредством труда вообще, не порождает несоответствия. Они или увеличивают национальный дивиденд и реальный доход труда, или уменьшают как дивиденд, так и доход. С более сложной проблемой приходится сталкиваться, когда первопричиной выступает изобретение или усовершенствование производственных методов и процессов. Все подобные нововведения, давая возможность производить то, что было совершенно невозможно прежде, или облегчая производство того, что производилось и раньше, должны увеличивать национальный дивиденд. Пока при этом такие нововведения не изменяют распределение доходов в ущерб трудящимся, они должны увеличивать достающийся реальный доход трудящихся. Следовательно, при отвлеченном рассмотрении всякого изобретения первоначально предполагают, что его применение не обнаружит несоответствия в том смысле, что польза от него для трудящихся будет соответствовать увеличению национального дивиденда. Однако *возможно*, что какое-либо данное изобретение может изменить роли, исполняемые в процессе производства капиталом и трудом, таким образом, что ценность труда по сравнению с ценностью капитала делается меньше, чем раньше; если это произойдет, абсолютная доля дохода, достающаяся труду, *может* уменьшиться. Стоящая перед нами проблема состоит в том, чтобы определить, при каких условиях (если они существуют) результат окажется таким. Интересно заметить, что такое же в точности исследование необходимо в тех случаях, когда побуждающим началом выступает не изобретение в обычном смысле слова, а нововведение, дающее той или иной стране возможность получать какое-то благо по более низкой цене, чем прежде, за счет определенной деятельности, позволяющей

это благо купить где-то, а не производить в самой стране. Подобным же образом обеспечивается много из того, в чем люди нуждаются, при этом также могут изменяться относительные доли труда и капитала в доходе.

§ 2. Известное решение поставленной нами задачи очень просто. Существует мнение, что трудящиеся будут ущемлены, если применяемое в какой-нибудь отрасли промышленности изобретение повлечет за собой использование меньшего количества труда; и напротив, они выиграют, если количество применяемого в отрасли труда возрастет. Такая точка зрения сразу настраивает на оптимистический лад. Мистер Хобсон действительно показал, что изобретения не всегда влекут за собой рост занятости в тех отраслях, где они вводятся: «Введение ткацких и прядильных машин в Ланкашире и Йоркшире способствовало значительному увеличению занятости; многочисленные успешные изобретения и нововведения в течение второй и третьей четвертей прошлого века сопровождались таким же результатом, чего нельзя сказать об увеличении количества машин в более позднее время, когда, напротив, число занятых в некоторых основных отраслях текстильной промышленности уменьшилось. Внедрение линотипов в печатное дело вызвало значительное увеличение занятости, тогда как введение кликинговых машин в производство обуви повлекло чистое сокращение занятости»¹. Более полный пример сокращения занятости в некоторой сфере деятельности вследствие применения изобретения может дать сельское хозяйство — хорошо известно, что сельскохозяйственные машины вытеснили значительное число сельскохозяйственных рабочих. Отдельные отрицательные последствия применения машин подобного рода признаются всеми. Тем не менее на изобретения уповают в основном те, кто занимался проблемой увеличения, а не уменьшения занятости в области, где эти изобретения осуществляются. Так, М. Левассэр пишет: «По общему мнению, машина вытесняет рабочего и отнимает работу у части рабочего класса. Совершенно очевидно, что предприятие, оборудованное мощными машинами, дает за определенное время больше продукции при помощи гораздо меньшего числа рабочих, чем предприятие, где те же самые товары делаются вручную. Это то, что сразу становится

¹ H o b s o n. The Industrial Sistem, p. 281.

очевидным. Однако затем, при подробном рассмотрении выясняется, что товары, произведенные с помощью машин с меньшими издержками и реализуемые, как правило, по более низким ценам, нередко находят такое количество новых покупателей, которое соответствует обеспечению работой гораздо большего числа рабочих, чем их было занято до использования этих машин в связи с неизбежным увеличением производства»². В то же время члены комиссии по подготовке закона о бедных с удовлетворением обнаружили замечательное единодушие предпринимателей в деле о последствиях совершенствования машин. Они полагают, что подобные усовершенствования «вызывают временное сокращение спроса на труд в рамках той отрасли, где такие изменения происходят; что вытеснение рабочих, как правило, не уменьшает затрат труда на каждую единицу продукции, хотя рабочие лишаются возможности быть немедленно использованными в рамках данной сферы деятельности (особенно это касается кораблестроения, где подобные перемены происходят медленно, и касается одновременно лишь небольшого числа людей); в конечном же счете, однако, вместо сокращения происходит расширение спроса на труд»³. Я не намерен отрицать здесь эмпирическую сторону этого вывода. Я не оспариваю утверждение членов королевской комиссии по подготовке закона о бедных в том, что условия, которые необходимы для того, чтобы обеспечить увеличение занятости в любой отрасли, и которые в конечном счете определяются влиянием процесса нововведений в этой отрасли, обычно складываются и в действительности. Я, однако, оспариваю весьма распространенное мнение о непосредственной связи этих факторов с вопросом о том, являются ли изобретения и усовершенствования выгодными союзниками или злыми врагами благосостояния рабочих и всех неимущих слоев. Чтобы пролить свет на этот спорный вопрос, необходим дополнительный и более полный анализ.

§ 3. Каждое изобретение или нововведение либо облегчает производство некоторых товаров и услуг (которые уже выпускаются), либо создает возможность для производства тех или иных новых продуктов и услуг. При этом соответствующее благо обязательно становится дешевле, а

² M. L e v a s s e u r. *Salariat et salaires*, p. 421.

³ Report, p. 344.

потребление его расширяется. Производство и увеличение выпуска разнородной продукции потребует различного количества рабочих рук, а также различного объема капитала (или воздержание будет неодинаковым) в основных и вспомогательных отраслях, занятых изготовлением соответствующего оборудования. Предположим, что рабочие совершенно не приобретают товаров, которые благодаря данному изобретению стали дешевле. Тогда влияние того изобретения на реальные доходы рабочих зависит от его воздействия на величину предельного чистого продукта, состоящего из тех благ, которые создаются работниками других отраслей. Поэтому, когда устанавливается равновесие, реальная заработная плата в отрасли, где было применено изобретение, будет точно такой же, как и в прочих отраслях. В интересах настоящего исследования мы можем вполне обоснованно отвлечься от всех факторов производства, кроме труда и капитала. Тогда можно будет сделать вывод, состоящий в том, что если в результате примененного в данной отрасли изобретения количество труда в прочих отраслях (а также в связанных с ними вспомогательных отраслях) уменьшилось в большей степени (или увеличилось в меньшей степени), чем количество капитала, то величина предельного чистого продукта труда в смысле количества благ, приобретаемых трудящимися (а следовательно, их совокупный реальный доход), должна возрасти. В противном случае этот совокупный реальный доход должен уменьшиться. Если же в результате использования изобретения факторы изменяются в одинаковой степени, совокупный реальный доход должен остаться неизменным. Изобретения, вызывающие подобного рода следствия, я буду называть соответственно капиталосберегающими, трудосберегающими и нейтральными. Очевидно, как можно заметить, данная терминология отличается от общепринятой, согласно которой любое изобретение, обеспечивающее выпуск заданного объема продукции путем меньших затрат труда, называется трудосберегающим.

§ 4. Этот анализ легко применим на практике в том случае, когда мы имеем дело с отраслью (либо с ее подотраслями), для которой доля используемого совокупного труда по стране равна доле совокупного капитала в этой отрасли. В отношении подобного рода отраслей все то, что изменяет определенным образом соотношение между используемыми трудом и капиталом, должно изменять в об-

ратном направлении указанное соотношение за пределами данной отрасли. Следовательно, согласно моему определению, изобретение или нововведение, уменьшающее отношение капитала к труду в той отрасли, где они внедряются, будет капиталосберегающим, изобретение или нововведение, увеличивающее это отношение, — трудосберегающим, а изобретение или нововведение, оставляющее его неизменным, — нейтральным. Таким образом, в этих условиях мы можем с полной уверенностью на практике различать несколько видов изобретений. Например, если названные выше условия выполняются, то введение двух- или трехсменной работы, создающей возможность для сравнительно более продолжительного действия оборудования, должно быть нововведением капиталосберегающим. Иными словами, если вместо того, чтобы работать лишь 12 ч в сутки, отрабатываются все 24 ч, то персоналу численностью в 100 человек (50 работают днем и столько же — ночью) потребуется только половина того оборудования для производства заданного объема продукции, которое понадобилось бы при условии, что 100 человек работают днем. Разумеется, оборудование будет изнашиваться быстрее, если продолжительность его работы в течение суток возрастает. Однако для многих видов машинного оборудования продолжительность рабочего использования (за счет устаревания) гораздо короче физических сроков эксплуатации. В результате, хотя замена односменного рабочего дня продолжительностью 12 ч двухсменным рабочим днем (по 12 ч каждый) и не уменьшит необходимого для производства того же объема продукции капитала в два раза, все-таки капитала потребуется значительно меньше. Поэтому абсолютный объем выпускаемой продукции в любом случае изменится, а отношение используемого капитала к труду уменьшится. Этот вывод свидетельствует о пользе усовершенствований, которые дают возможность предпринимателям, оптовым торговцам или лавочникам, имеющим дело с тем или иным товаром, вести свое дело равно эффективно при меньшем объеме капитала, воплощенного в запасах. И опять, в данном случае, как бы ни изменились абсолютные объемы, отношение капитала к используемому труду должно уменьшиться. Эти рассуждения представляют определенный интерес с точки зрения экономии на товарно-материальных запасах, которая, как будет показано в Приложении I, стала практически осуществимой.

связи с современным развитием системы коммуникаций. Мы можем считать капиталосберегающими нововведения, называемые обычно изобретениями (при предположении, что в отрасли, где они внедряются, соотношение между используемыми трудом и капиталом было нормальным), подобные беспроводному телеграфу Маркони, благодаря которому отпала нужда в кабелях. Вероятно, однако, что в большинстве случаев изобретения (в узком смысле слова) должно рассматривать как изобретения трудосберегающие, поскольку, как заметил д-р Кассель, «практически все усилия изобретателей направлены на поиск надежных инструментов для выполнения такой работы, которую в противном случае приходилось бы производить вручную»⁴. Необходимо подчеркнуть, что этот вывод не во всех случаях верен в отношении отраслей (и соответствующих подотраслей), в которых до внедрения данного изобретения соотношение между используемыми трудом и капиталом находилось не на обычном, среднем для всех отраслей уровне. Если соотношение между используемыми трудом и капиталом существенно отличалось от обычного, то изобретение, изменившее данную пропорцию в том или ином направлении, должно изменить эту же пропорцию в других отраслях в том же самом (и ни в каком другом) направлении. Предположим, например, что в некоторой отрасли промышленности используется 3000 единиц труда и 1000 единиц капитала, а в других отраслях — по 1 млн. единиц того и другого. В результате изобретения в нашей отрасли стало требоваться только 2000 единиц труда и 500 единиц капитала. Таким образом, отношение труда к капиталу возросло с 3 : 1 до 4 : 1. В то же время за пределами отрасли это соотношение увеличилось от 1 : 1 до 1 001 000 : 1 000 500. Тем самым становится ясно, что характер влияния изобретения на величину пропорции между трудом и капиталом в той отрасли, где это изобретение внедряется, не позволяет сам по себе судить о том, является ли оно капиталосберегающим, трудосберегающим или нейтральным. Ясно также и то, что у нас нет оснований полагать, будто трудосберегающие изобретения (в моем понимании) невозможны. Если такие изобретения появляются в условиях, которые мы предполагали в нашем анализе, то несоответствия неизбежны. Национальный дивизи-

⁴ Cassell. Nature and Necessity of Interest, p. 112.

денд увеличится, тогда как реальные заработки рабочих уменьшатся.

§ 5. Предполагаемые до сих пор условия не находятся, однако, в согласии с фактами. Так, подразумевалось, что рабочие совершенно не покупают тех благ или услуг, которые подешевели в результате изобретения или усовершенствования. Очевидно, что подобное допущение в высшей степени не соответствует надеждам рабочих на получение более высоких реальных доходов. Когда условия таковы, что даже при данном предположении наблюдается рост доходов трудящихся, этот рост был бы еще больше, если бы они покупали данные товары. А когда же условия, согласно предположению, таковы, что доходы рабочих снижаются, то, покупая товары, они тем не менее в действительности могут извлекать выгоду. Короче говоря, чем более важную роль в потреблении нищих слоев населения играет благо, связанное с данным изобретением, тем вероятнее, что в конечном счете это изобретение будет для них полезным.

В свете полученного вывода представляется важным, что вещи, приобретаемые главным образом трудящимися, являются сравнительно простыми товарами, которые могут быть изготовлены машинами в больших количествах, в то время как вещи, покупаемые в основном зажиточными людьми, обладают более высоким качеством и поэтому требуют большего использования человеческого труда. Д-р Маршалл пишет: «По-видимому, каждый фунт затрат на производство товаров для нищих требует почти в два раза больше лошадиных сил, чем такое же количество затрат на производство товаров для людей состоятельных». Но это как раз обстоятельства такого рода, когда складываются готовые благоприятные условия для технических изобретений и усовершенствований, — условия, в которых на деле они наиболее часто появляются. Без сомнения, доля затрат на жилье и питание в потреблении нищих значительно выше, чем в потреблении зажиточных, но как в строительстве, так и в сельском хозяйстве труд сравнительно мало механизирован теми средствами, по отношению к которым технический прогресс и организационные усовершенствования нашли широкое применение. Сказанное особенно применимо к самым бедным. «Снижение цен не позволяет различным группам получающих заработную плату рабочих выгадывать прямо пропорционально вели-

чине их заработной платы. Рентные платежи, другие необходимые элементы расходов (вроде затрат на топливо), стоимость которых для подавляющего большинства рабочих выросла, играют относительно большую роль в бюджете низших слоев, снижая соответственно их выигрыш от общего понижения цен. Представители беднейших классов, делающие покупки в очень малых количествах, также выигрывают меньше всех от понижения цен на другие товары, к которым не относятся жилье и топливо»⁵. Однако сказанное не затрагивает главного вывода. В целом бедняки тратят большую, по сравнению с другими классами, часть своего дохода на товары, само производство которых особенно стимулирует появление изобретений. Так, Лерой-Больё замечает: «Светский человек, одежду которому шьет портной, ничего не выигрывает от существенного понижения цен на товары, продающиеся в магазинах готового платья, поскольку эти магазины обслуживают менее зажиточные группы населения»⁶. И он противопоставляет таким благам «все те предметы, без которых большинство людей до сего времени обходилось, но которые вошли теперь в широкое употребление и содействуют повышению уровня, а также распространению понятий приличия и достоинства в домах трудящихся. Чулки, носовые платки, более разнообразная и более удобная одежда, занавески на окнах, ковры на полу, не столь скудные, как прежде, мебельные гарнитуры — все эти блага составляют демократические предметы роскоши и служат плодами увеличения власти человека над производством»⁷. Но это не все. Необходимо добавить (и на этом уверенно настаивает д-р Маршалл), что основные продукты питания, преимущественно потребляемые малоимущими в нашей стране, в значительной мере ввозятся из-за границы и что одна из самых примечательных черт современности — прогресс транспортной техники, приведший к существенному снижению транспортных расходов. К этому можно присовокупить значительные усовершенствования в технике розничной торговли предметами для бедных, достигнутые благодаря распространению универмагов с разнообразным ассортиментом товаров и вызванному этим значительному снижению стоимости услуг розничной торговли.

⁵ Report of Royal Commission on the Poor Laws, p. 309.

⁶ La Répartition des richesses, p. 37.

⁷ Ibid., p. 440.

Разумеется, действительные факты о широком воздействии, оказанном современными изобретениями на товары, которые прямо или косвенно вошли в потребление трудящихся классов, не доказывают, что в последующем изобретения будут в основном носить тот же характер. Мы однако, имеем право настаивать на том, что подобные исторические факты соотносятся с априорными ожиданиями, и дело не только в том, что в области производства массовых товаров широкого потребления существуют возможности извлечения прибыли, а могут быть исключительно сильны, дело также в том, что, как указывает д-р Маршалл (и как об этом свидетельствует история создания автомобиля, завершившаяся появлением грузовика с бензиновым двигателем и моторного омнибуса), даже те изобретения, которые первоначально появились исключительно для того, чтобы обеспечивать роскошь богатых, способны вскоре сделать удобной и жизнь представителей других классов общества⁸. Эти соображения позволяют вывести заключение: маловероятно, что приведенные в предыдущем параграфе рассуждения сами по себе дают возможность утверждать, что всякое изобретение вызовет сокращение реального дохода труда.

§ 6. В дополнение к анализу, проведенному в § 3—4, можно высказать еще одно соображение. Этот анализ явно предполагает, что изобретение, последствия применения которого изучены, не влияет на количество нового капитала (или ожидания), который люди готовы ежегодно создавать. Такое допущение, однако, необоснованно. Определенные виды изобретений, обеспечивая новые возможности для расходования денег, могут вынудить состоятельных людей сберегать меньше, а поэтому готовить меньше нового капитала для оказания помощи рабочим в процессе производства. Изобретение роскошных автомобилей для путешествий отдельных лиц, побуждая людей тратить больше своих доходов на бензин, оплату труда водителя и т. п., привело, скорее всего, к подобным же результатам⁹; в то же время близящееся создание комфор-

⁸ См. Principles of Economics, p. 541.

⁹ Ресурсы, непосредственно предназначенные для производства автомобиля, пригодны и для «капитального» использования. Существование частных автомобилей определенной стоимости может обусловить такой рост заработной платы (люди для обслуживания машин будут привлекаться из других сфер), какой возможен при определенном количестве машин в промышленности.

табельных частных воздушных автомобилей (*air car*) также будет иметь подобные последствия. Эффект такого рода порождается не только изобретением, которое обеспечивает возможности для новых форм потребления. Он может быть следствием изобретений, удешевляющих уже известные потребительские блага, при условии что спрос на них высокоэластичен. Люди, способные сберегать и создавшие капитал, могут быть введены в искушение и потратить свои деньги. В то же время изобретения, удешевляющие те блага, спрос на которые совершенно не эластичен (предоставляя людям возможность приобретать необходимое по невысоким ценам), увеличат их конечный остаток для сбережений и, таким образом, косвенно увеличат объем ежегодно создаваемого капитала. Итак, независимо от того, увеличивается или уменьшается объем (благодаря установившейся тенденции в области изобретательства) ежегодно создаваемого дополнительно капитала, этот процесс является кумулятивным в том смысле, что каждый год соответствующее этому году ограничение потока нового капитала соотносится с ограничением всего капитала. По этой причине сказанное гораздо важнее, чем это может показаться на первый взгляд. Если косвенный эффект от изобретения неизбежно уменьшает сбережения, то такое изобретение может нанести ущерб трудящимся даже при том условии, что оно капиталосберегающее; если же косвенным результатом изобретения служит неизбежное увеличение сбережений, оно может принести трудящимся выгоду несмотря на то, что такое изобретение одновременно является трудосберегающим и имеет отношение к такой продукции, которую трудящиеся вообще не потребляют.

§ 7. Из различных приведенных выше соображений ясно, что получить какой-либо строгий и определенный вывод нельзя. Общее впечатление, сформировавшееся в ходе нашего исследования, заключается в том, что, хотя и возможны изобретения и нововведения, вызывающие сокращение реальных доходов трудящихся, они будут появляться редко. Подавляющее большинство изобретений и нововведений будет увеличивать реальный доход труда, равно как и совокупный национальный дивиденд. Несответствия как следствие изобретения возможны, но, бесспорно, они маловероятны и непредсказуемы. Никто не стал бы всерьез докучать изобретениями или препятствовать им, чтобы оградиться от них.

Глава V

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. В конце ч. III я подробно исследовал условия, при которых принудительное повышение заработной платы, выплачиваемой рабочим отдельных профессий или занятым на отдельных предприятиях, уменьшало бы национальный дивиденд. Теперь мы должны рассмотреть соответствующее влияние на реальный доход рабочих, а также в целом на доход немущих. Для удобства мы можем рассмотреть ситуацию, обсуждавшуюся в § 8—9, гл. XVI, ч. III (по существу рассуждения останутся прежними). Там предполагалось, что заработная плата будет принудительно повышаться при условии, что прежде она была «справедливой» по отношению к оплате труда в других отраслях и равнялась по стоимости предельному чистому продукту труда, за который выплачивалась. Предполагалось, что в производительности труда работников, которым выплачивалась эта заработная плата, различий не было; а при таком допущении доказывалось, что национальный дивиденд *должен* уменьшиться. В каких же обстоятельствах, однако (если они вообще существуют), реальный доход труда в целом будет все-таки увеличиваться?

§ 2. В качестве первого шага для ответа на этот вопрос необходимо определить, при каких обстоятельствах принудительное установление экономически не оправданной высокой заработной платы (это удобное обозначение заработной платы, которая вызывает сокращение дивиденда) увеличит реальные доходы той особой группы рабочих, в пользу которых это делается. По ходу дела необходимо заметить, что экономически необоснованное повышение заработной платы в любом случае может принять форму специального повышения оплаты единицы труда, получаемой рабочим низшей квалификации (иными словами, рабочие низшей квалификации могут получать такую же повременную плату, как и квалифицированные рабочие), или же форму всеобщего повышения ставки за едини-

ду производительности, относящегося ко всем рабочим. Очевидно, что в первом случае экономически неоправданное повышение заработной платы должно либо вызвать увольнение совершенно всех рабочих низкой квалификации, либо привести к сокращению совокупного количества используемого труда как раз в той мере, в какой повысилась заработная плата, выплачиваемая за единицу производительности *всем* занятым рабочим. Следовательно, во втором случае повышение заработной платы оказывает более благоприятный эффект на совокупный заработок целой группы затрагиваемых этим положением трудящихся. Из сказанного следует, что достаточно рассмотреть такую высокую экономически не оправданную заработную плату, которая сказывается соответствующим образом на заработной плате, выплачиваемой за единицу производительности *всем* занятым работникам данной профессии. Очень просто теоретически определить условия, при которых установление высокой экономически не оправданной заработной платы такого рода увеличит реальные заработки данной группы работников. Они увеличатся, если эластичность спроса на труд этих работников меньше единицы, и уменьшатся, если она больше единицы. Полученный результат, очевидно, представляет собой арифметический трюизм, непосредственно вытекающий из определения эластичности (разумеется, при предположении, что занятые работники не являются в сколько-нибудь заметной степени покупателями производимой ими же продукции). Распространение этой истины на практику или выявление условий, определяющих, высока или низка эластичность спроса на услуги некоторой определенной группы работников, составляет отдельную задачу, к решению которой мы и должны приступить.

§ 3. В § 5, гл. XIII, ч. II, был проведен анализ факторов, определяющих эластичность спроса на товары различных групп. Такой анализ применим также к эластичности спроса на различные виды труда. При этом может быть выявлено следующее.

Во-первых, широко известно, что эластичность спроса на какое-либо благо, по-видимому, тем выше, чем проще можно получить субституты этого блага. Подобное явление важно с точки зрения взаимосвязи между трудом и машинами: ведь в некоторых отраслях даже очень небольшие издержки в ходе производственного процесса, выпол-

няемого вручную, побудили бы нанимателей к внедрению механических приспособлений. Г-н Эйвис, например, цитирует бывшего инспектора, утверждавшего, что в городе Виктория при изготовлении одежды, когда установление минимальной заработной платы невольно вызвало дискриминацию работы на дому, производство переводилось на фабрики, использующие машины и «практически все работы за их пределами были прекращены»¹. Точно так же дубильщики из Виктории по поводу мер совета по заработной плате в их отрасли утверждают: «Принудительное использование трудосберегающего оборудования привело к тому, что кожевенное производство практически совершенно изменилось после того, как в нем начали применять систему оплаты труда, принятую советом по заработной плате»². В подобных обстоятельствах высокая эластичность спроса на труд обусловлена, по существу, тем, что имеется легкодоступный и почти равноценный субститут услуг труда со стороны конкурирующего фактора — капитала, — или, выражаясь более строго, труд, который сочетается с большим воздержанием. Поскольку применить этот субститут легче не немедленно, а через определенный промежуток времени, эластичность спроса

¹ Report on Wages Boards, p. 197. Установление минимальной заработной платы закрепляло как почасовую, так и сдельную ставку заработной платы, заставляя выплачивать последнюю надомникам. По идее обе они должны были быть равными по величине, однако в действительности предприниматели находят, что, с их точки зрения, почасовая ставка значительно выгоднее. Бывший инспектор добавил: «Когда ставки повременной и сдельной заработной платы примерно совпадают (как, например, при изготовлении сорочек или нижнего белья), подобных затруднений не возникает, и после того, как десять лет назад была установлена минимальная заработная плата, производством этих товаров заняты сегодня множество рабочих-надомников». Выбор между надомниками и работающими на фабрике определяется тем, что в первом случае предприниматель освобождается от забот, связанных с подготовкой рабочего места, освещением, отоплением и т. д. «Экономия на заводских расходах, ремонте и труде по наблюдению за работниками представляется более важным аргументом в пользу домашнего труда, чем низкая заработная плата» (Black. *Makes of our Clothes*, p. 44; Maggioncini, *L'industria domestica sabariata*, p. 432—433). Разумеется, с другой стороны, экономия на труде по наблюдению за работниками, а порой и экономия энергии могут быть обеспечены и в условиях фабрики.

² Report on Wages Boards, p. 179. См. также данную работу: ч. III, гл. XVI.

на труд в связи с этим в долгосрочном аспекте выше, чем в краткосрочном.

Во-вторых, в общем справедливо, что эластичность спроса на всякий товар, скорее всего, тем меньше, чем меньше доля стоимости данного товара в общей стоимости некоторого другого товара, в производстве которого первый используется. Это общее положение дает нам возможность выделить некоторые виды работ, когда спрос на труд того или иного рода особенно неэластичен. Одним из них является труд рабочих, шьющих чехлы для ракеток и мячей, применяемых в игре в фэйвз³. Другим примером служит изготовление пуговиц для брюк. Лорд Эскуит пишет: «Брюки богатого человека могут быть пошиты у дорогого портного. Пуговицы к этим брюкам могут быть изготовлены в отрасли, где применяется потогонная система труда, и высокая цена этих пуговиц составит лишь незначительную часть расходов на все изделие»⁴. Примером может служить и работа, выполняемая инженерами, которых нанимают строительные фирмы, пока эти инженеры заняты эпизодически и используются просто как часть совокупной, создающей продукт силы. Аналогично роль первоначального труда меньше в производстве тех товаров, полная цена которых отражает и значительный добавочный труд розничного торговца. «Например, когда мы выясняем, что тому, кто изготавливает женское платье, платят 10 даймов или 1 шиллинг, тогда как изделия продаются за 25 или 30 шиллингов, то становится очевидным: оплата изготовителя настолько мала по отношению к розничной цене (будь эта оплата даже вдвое больше), что вряд ли она существенно влияет на эту цену, если только влияет вообще»⁵. Такое положение дел, когда труд в отдельных видах производственной деятельности играет незначительную роль, вероятно, наблюдается довольно часто и должно, видимо, наблюдаться еще чаще по мере того, как относительная доля заводского оборудования и машин в производстве будет увеличиваться. Один автор даже предположил, что «расходы на оплату труда в большинстве отраслей на деле обычно не оказывают существенного

³ Syttleton. — *Contemporary Review*, February, 1909. Фэйвз (*fives*) — игра, напоминающая ручной мяч. — *Прим. ред.*

⁴ *Fortnightly Review*, August 1908, p. 225.

⁵ Cadbury and Shann. *Sweating*, p. 124.

влияния на цену конечной продукции». Необходимо заметить, однако, что в угольной промышленности оплата такого важного труда, как труд забойщика, составляет весьма значительную долю общих издержек, и поэтому замечание этого автора сюда не подходит.

В-третьих, как правило, эластичность спроса на какой-либо товар, по-видимому, тем выше, чем выше эластичность предложения взаимодополняющих факторов производства. Тем самым становится очевидным, что спрос на труд будет особенно неэластичным в тех отраслях, где предложение сырья в высшей степени неэластично. Кроме сырья, к основным взаимодополняющим факторам, действующим вместе с трудом, непосредственно занятым в производстве в любой отрасли, относятся капитальные средства, управленческая деятельность и прочие виды труда. В долгосрочном аспекте их предложение в какой-то одной отрасли, без сомнения, чрезвычайно эластично. Однако в краткосрочном аспекте или в течение периода средней продолжительности оно, вероятно, должно быть неэластичным, поскольку такие факторы, как специализированное оборудование или управленческое искусство, а также прочие виды труда не могут быть созданы или получены откуда-нибудь, не могут быть уничтожены или убраны откуда-нибудь в мгновение ока. И в данном случае силы, содействующие повышению эластичности спроса, действуют заметнее в долгосрочном, чем в краткосрочном аспекте. Необходимо добавить, что в некоторых отраслях (особенно в угольной промышленности), сама Природа выступает как весьма важный взаимодополняющий фактор производства. В периоды повышенного спроса на труд за дело должны браться новые люди, готовые работать в более трудных и менее продуктивных сферах, чем те, в которых они трудятся обычно. С точки зрения непродолжительного периода времени это означает высокую степень неэластичности спроса на труд.

В-четвертых, эластичность спроса на произвольный продукт, как правило, будет, по-видимому, тем выше, чем выше эластичность спроса на ту промежуточную продукцию, созданию которой данный ресурс содействует. Тем самым особенно неэластичным будет спрос на услуги трудящихся, занятых производством благ, спрос на которые в высшей степени неэластичен. В тех случаях, когда эластичность общественного спроса на произвольный предмет

потребления определенна, очевидно, что в краткосрочном аспекте эластичность спроса на вновь начинающееся производство того же предмета потребления будет больше или меньше в зависимости от того, насколько легко этот предмет потребления можно производить «про запас». Кроме того, все прочие обстоятельства, от которых зависит эластичность спроса на различные виды благ, были рассмотрены в гл. XIII (ч. II). Наиболее существенным из них с точки зрения настоящего исследования представляется наличие или отсутствие иностранной конкуренции. Один критик следующим образом комментирует некоторые последствия регулирования заработной платы в Новой Зеландии: «В некоторых отраслях предприниматели не могли нести дополнительные расходы на производство продукции из-за конкуренции со стороны импортируемых изделий. Поэтому они были вынуждены частично отказаться от производства и увеличить импорт. В дубильном производстве и торговле мехами установление минимальной заработной платы привело к серьезным последствиям. Приведу два примера. Несколько лет назад одна фирма в районе Дюндин в основном из-за условий, которые были выдвинуты арбитражным судом, прекратила работу и переместила свой завод в Австралию. Далее, сотрудники Кристчерчской фирмы сообщили мне, что после того, как около шести лет назад Кентерберийский суд вынес решение, гораздо больше, чем прежде, бараньих шкур было отгружено в Лондон без ручной обработки местными скорняками. Шкуры, которые необходимо было подвергнуть дублению, отправили необработанными. До решения суда фирма, о которой мне рассказали, выделяла на заработную плату от 10 000 до 15 000 фунтов стерлингов, теперь же ведомость заработной платы составляется на сумму около 5000 фунтов. Количество тюков шерсти, которая на этой фирме ежегодно подвергалась очистке, после того как решение суда вошло в силу, не превышало 2000 тюков, тогда как раньше оно составляло 6000—8000 тюков»⁶. Однако по отношению к иностранной конкуренции необходима известная осторожность. Давайте представим себе, что у нас в стране есть дюжина отраслей, масштабы производства в каждой из которых примерно одинаковы и каждая

⁶ Broadhead, State Regulation of Labour in New Zealand, p. 215.

из которых в равной мере подвержена конкуренции иностранной продукции на внутреннем рынке. Рассматривая эти отрасли по отдельности, мы, вероятно, придем к следующему выводу: эластичность спроса на их продукцию такова, что увеличение издержек производства внутри страны на 10% стимулировало бы импорт и на 50% уменьшило бы спрос на произведенную данными отраслями продукцию. Вполне естественно поэтому заключить, что возрастание на 10% издержек производства во всех двенадцати отраслях в совокупности уменьшило бы спрос на их продукцию для внутреннего рынка на 50%. Однако это не так. Импорт иностранной продукции в целом отражает иностранный спрос на экспортируемые британские товары. Поэтому, когда по той или иной причине создаются благоприятные условия для расширения импорта одних товаров, появится тенденция к сокращению импорта других товаров, регулирование при этом осуществляется *посредством* изменения уровня, а не в соответствии с этим изменением. Таким образом, когда расширение потока импорта, вызванное ростом издержек производства внутри страны, способствует сокращению спроса на внутреннюю продукцию одной из отраслей, это сокращение окажется частично сведенным на нет благодаря увеличению производства в остальных отраслях, что станет возможным в результате уменьшения соответствующего импорта. Другими словами, эластичность спроса на всю массу британских товаров, подверженных иностранной конкуренции, меньше, чем эластичность спроса на один-единственный товар — представитель этой массы продукции. Отсюда следует, что при прочих равных условиях работники соответствующих отраслей, скорее всего, выиграют в результате вмешательства, направленного на повышение их заработной платы, если такое вмешательство охватит несколько подверженных иностранной конкуренции отраслей, а не ограничится только одной отраслью.

§ 4. Имея в виду полученный вывод, мы можем перейти к следующему этапу нашего исследования и задать вопрос: в каких условиях установление в некоторой отрасли экономически не оправданной высокой заработной платы, увеличивающее реальные доходы соответствующих работников, приведет к повышению реальных доходов трудящихся в целом? Все так же предположим, что товары, изготовители которых получают экономически не оправ-

данную высокую заработную плату, потребляются исключительно лицами, не относящимися к числу рабочих. Между прочим следует заметить, что, когда фактором, способствующим неэластичности спроса на услуги одной группы трудящихся, являющейся предметом нашего рассмотрения, выступает неэластичность предложения (а следовательно, явление уменьшения численности некоторой содействующей группы (*co-operant group*) трудящихся), частичный выигрыш первых двух групп окажется сведенным на нет проигрышем второй группы. Однако, имея в виду цели общего анализа, мы можем пренебречь этим достаточно специальным случаем.

Если эластичность спроса на труд (в отношении тех видов работ, за которые ставка заработной платы увеличилась) меньше единицы, то совокупный доход труда в целом (а не только заработок работников данной профессии) увеличится при условии, что наем рабочей силы осуществляется характерным для этой профессии методом — случайным или методом привилегированного класса (описанным в гл. XIII, ч. II). При найме случайных работников они принимаются со стороны до тех пор, пока возможности заработка внутри и за пределами данного предприятия не выровняются; а поскольку количество работников за пределами данного предприятия в результате их оттока уменьшается, ставка заработной платы там должна будет увеличиться. Это доказывает, что совокупный заработок рабочих в данной отрасли и за ее пределами должен возрасти. При условии найма методом привилегированного класса никто не будет принят на работу со стороны и никто не будет уволен. Следовательно, за пределами данного предприятия оплата труда останется прежней. Поэтому, пока оплата труда на данном предприятии *ex hypothesi* увеличивается, мы опять приходим к выводу, что она увеличивается и в целом. Если же наем осуществляется в основном методом предпочтения, то возможны такие условия, при которых оплата труда в целом не станет возрастать. Поскольку из отрасли с возрастающей заработной платой необходимо уволить определенное число работников и хотя те, кто в ней остался работать, будут получать больше, чем прежде, приток труда в другие отрасли может повлечь за собой такое снижение оплаты труда в них (при условии, что эластичность спроса в этих отраслях меньше единицы), что оно перевесит рост зарп-

ботной платы в данной отрасли. Поскольку же до настоящего времени (как это показано в ч. III) эластичность спроса на труд в промышленности весьма высока, условия, необходимые для получения подобного эффекта, не складываются. Поэтому в действительности оплата труда в целом должна возрастать всякий раз, когда в отдельных сферах деятельности устанавливается экономически не оправданная высокая заработная плата (при условии, что эластичность спроса на труд меньше единицы).

Если же эластичность спроса для тех видов работ, за выполнение которых ставка заработной платы увеличивается, больше единицы, то путем аналогичных рассуждений можно показать, что оплата труда в целом не может возрасти при том условии, что ни метод найма случайных работников, ни метод привилегированного класса не имеют преимущественного распространения в данной сфере деятельности. Поскольку некоторые рабочие данной профессии будут уволены, установится новое состояние равновесия, при котором ожидания получать определенную заработную плату одинаковы для всех сфер деятельности, и этот уровень оплаты труда еще понизится в результате притока новых работников. Если же наем осуществляется в основном методом предпочтения, оплата труда в целом может быть увеличена, даже несмотря на то, что эластичность спроса больше единицы. Оставшиеся в отрасли, где заработная плата повышена, будут получать больше, чем они получали прежде, и, хотя все остальные будут получать меньше, чем прежде, их ущерб непременно будет меньше выигрыша оставшихся (если эластичность спроса на труд в остальных отраслях окажется достаточно высокой).

§ 5. Пришло время отказаться от сформулированного в § 2 предположения о том, что товары, производимые данной группой рабочих (уровень заработной платы которых мы исследуем), потребляются исключительно лицами, не относящимися к их числу. На основании этого предположения мы могли до сих пор игнорировать различие между движением денежных и реальных доходов. В тех же случаях, когда такое предположение не принимается, мы не имеем права поступать подобным образом. Увеличение заработка в денежном выражении может сопровождаться уменьшением реальной оплаты труда, т. е. может быть иллюзорным. Если предметы потребления, производимые

работниками, заработная плата которых растет, потребляются исключительно лицами трудящихся классов, такое повышение должно быть кажущимся, поскольку оно неизбежно предполагает, что способность трудящихся потреблять эти блага непропорционально сокращается (как внутри, так и за пределами привилегированной сферы деятельности). Если в числе потребителей частично представлены трудящиеся, а частично — прочие лица, то невозможно точно сказать, выиграют ли трудящиеся в большей степени как производители или проиграют как потребители. Мы можем лишь утверждать, что, чем значительнее доля потребления, приходящаяся на тех, кто не получает заработную плату, тем вероятнее, что установление экономически не оправданной высокой заработной платы приведет к росту реальных доходов всех трудящихся. Следовательно, когда продукт, создаваемый одной группой трудящихся, потребляется в основном другой группой трудящихся, и несмотря на то, что установление экономически не оправданной, высокой заработной платы может повысить совокупный реальный доход привилегированных работников, все-таки невероятно, чтобы такое повышение охватило всех трудящихся. Это важно, поскольку в действительности именно состоятельные люди заняты изготовлением (или обеспечением изготовления) значительной части предметов роскоши для богатых, в то время как малоимущие наемные работники производят вещи для других наемных работников. Так, г-жа Бозанке пишет: «При изучении положения низкооплачиваемых наемных рабочих ничто не поражает так сильно, как то, что они почти всегда заняты производством благ, предназначенных для потребления представителями своего собственного слоя... Мало оплачиваемые портные шьют дешевую одежду, на которую ни один богатый человек не обратил бы внимания; мало оплачиваемый слуга оказывает услуги, вряд ли отвечающие требованиям изящества и культуры; в то же время истинные реквизиты утонченности и цивилизованности, если мы под этим понимаем живопись, музыку, литературу, производятся знатоками своего дела»⁷. И далее: «Огромное большинство наемных работников заняты изготовлением предметов, служащих другим наемным работникам, и не связаны непосредственно со слоями, не получающими

⁷ Bosanquet. The Strength of the People, p. 71.

заработную плату. Большинство строителей строят дома для наемных рабочих; огромное большинство занятых пошивом одежды изготавливают ее для наемных рабочих; большинство работников, занимающихся приготовлением пищи, готовят ее для наемных рабочих. В особенности для производств с потогонной системой организации труда (почти без исключений) справедливо, что они функционируют в буквальном смысле исключительно для наемных рабочих и что повышение цены производимой здесь продукции должно оплачиваться только наемными рабочими. Как возможно, чтобы состоятельные классы сколько-нибудь оплачивали растущую цену готовых костюмов или дешевых блузок, плохих ботинок и туфель или гвоздичного джема? Такое бремя должно падать на потребителей подобных товаров, а ими являются наемные работники»⁸. Миссис Бозанке не следовало, разумеется, делать вид, будто не существует предназначенных для потребления состоятельными людьми предметов роскоши, в производстве которых труд неимущих составляет значительную долю. Однако думается, что в Соединенном Королевстве совсем немногие неимущие заняты обеспечением предложения подобных предметов роскоши⁹. Следовательно, установление экономически не оправданной высокой заработной платы для некоторой группы трудящихся тем вероятнее повлечет за собой увеличение оплаты труда в целом, чем больше будет, видимо, игнорироваться различие между денежной и реальной оплатой труда¹⁰. Однако, такая возможность все-таки существует.

⁸ The Strength of the People, p. 294—295.

⁹ О товарах, производимых работниками отраслей с потогонной системой организации труда и потребляемых лицами, не получающими заработную плату, см.: Cadbury and Sham. Sweating, p. 123.

¹⁰ Конфликт между интересами отдельной группы наемных работников и классов наемных работников в целом (в случае, когда представители этой группы жаждут поднять ставку заработной платы выше нормального уровня) не всегда распознается. По предположению г-на Х. Д. Гендерсона, причина заключается в том, что движение заработной платы в большинстве случаев связано с промышленными циклами. В результате ставки заработной платы различных групп, как правило, повышаются или понижаются одновременно и, таким образом, для случайного наблюдателя представляются выражением большей гармонии интересов, чем это происходит в действительности (Supply and Demand, p. 157).

§ 6. И все-таки реализация этой возможности наталкивается на действие одной нейтрализующей тенденции. Если в результате манипулирования заработной платой в какой-либо отрасли реальная оплата труда увеличивается, то уменьшается предназначенная для обеспечения оплаты услуг капитала доля производительной силы общества. При том условии, что структура национального дивиденда неизменна, это означало бы падение реальной нормы процента на новый капитал. Изменения структуры дивиденда, отражающие непрерывные отклонения процесса производства от его обычного состояния, не могут предотвратить этого падения. Поэтому манипулирование ставкой заработной платы, казалось бы, не в состоянии принести выгоду совокупному труду, не вызывая при этом уменьшения сберегаемой доли вознаграждения труда. И теперь уже не вызывает сомнений справедливость утверждения, что падение реальной нормы процента не повлечет за собой уменьшения сбережений. Сбережения людей, цель которых состоит в том, чтобы оставить после своей смерти детям определенное наследство, на самом деле увеличатся, сбережения же очень состоятельных людей, которые просто откладывают то, что остается после удовлетворения своих привычных жизненных потребностей, вообще останутся без изменений. Можно, однако, немного сомневаться в том, что в целом падение нормы процента уменьшит сбережения до *некоторой* степени, а уменьшение сбережений, разумеется, связано с замедлением темпов обновления капитального оборудования. Подобное косвенное влияние выступает причиной сокращения в будущем вознаграждения труда. Очевидно, что в таком случае наблюдается неблагоприятная тенденция к формированию несоответствия. Более того, эта тенденция важна с точки зрения количественных изменений. Предположим, что принимается такая политика, которая, содействуя увеличению реального дохода труда, ежегодно приводит в то же время к сокращению предложения капитала на 1% (не обязательно по сравнению с прежним объемом капитала, а по сравнению с той его величиной, которая бы сохранилась без проведения такой политики). В каждый год совокупный запас капитального оборудования уменьшится незначительно. Но ежегодные сокращения *накапливаются*. Спустя, скажем, десять лет запас капитала, способный содействовать труду в его функционировании, может стать

значительно меньше, чем это было бы при условии проведения иной политики¹¹. Более того, тенденция к сокращению запаса капитала усугубляется тем, что она сама по себе вызывает сокращение национального дивиденда; что, таким образом, ежегодная передача рабочим некоторой суммы должна привести к постоянно замедляющемуся росту прибыли; что поэтому уменьшение (или ограничение роста) национального дивиденда должно быть больше во второй год проведения такой политики по сравнению с первым, в третий год — по сравнению со вторым и т. д.: что, следовательно, сокращение запаса капитала должно прогрессивно ускоряться. Поскольку запас капитала количественно сокращается до столь низкого уровня, которого он не мог бы достичь при проведении иной политики, ежегодные заработки рабочих также непрерывно уменьшаются. Наконец, представляется очевидным, что вопреки любой политике, на первый взгляд приносящей выгоду рабочим ценой сокращения национального дивиденда, подобная совокупная тенденция должна неизбежно возобладать и что в связи с этим при условии достаточно продолжительного периода наблюдения любое несоответствие (которое может возникнуть) должно исчезнуть. Однако, пока по сравнению с запасом капитала ежегодное создание нового капитала незначительно и, следовательно, мало всякое возможное изменение в уровне ежегодного капиталообразования, «гармонизирующая» тенденция действует медленно. Это означает, что спустя определенное время после установления экономически не оправданной высокой заработной платы в какой-либо сфере деятельности могут преобладать несоответствия.

§ 7. До сих пор мы имели дело с последствиями установления экономически неоправданной, высокой заработной платы, как будто это единственное самодовлеющее действие. Однако в действительности оно неизбежно переплетается с политикой государства, направленной на защиту остро нуждающихся людей. Если принудительное установление экономически не оправданной высокой заработной платы работникам некоторых профессий приведет к лишению определенного числа людей работы на долгое время, то государство будет вынуждено оказать таким людям помощь. Следовательно, если частью реального

¹¹ См.: A. Marshall. Economics of Industry, p. 372—373.

дохода неимущих мы считаем то, что государство предоставляет своим подопечным, реальный доход неимущих (в этом более широком понимании) может быть существенно увеличен в результате политики, направленной на понижение зарабатываемой части их реального дохода. Итак, мы можем предположить, что принудительное повышение заработной платы в некоторых отраслях приводит к сокращению национального дивиденда и что работники, которые остаются работать в этих отраслях, выигрывают намного меньше по сравнению с тем, что теряют уволенные. В этом случае между движением национального дивиденда и движением реального дохода неимущих существует соответствие в сравнительно узком понимании. Но если вследствие увеличения безработицы расходы государства на помощь неимущим становятся на 1 000 000 фунтов стерлингов больше, чем они были бы в противном случае, между движением дивиденда и движением реального дохода неимущих может возникнуть несоответствие, понимаемое более широко. Тем самым открывается возможность для выдвигания каких-то специальных доводов в пользу увеличения заработной платы работникам малооплачиваемых профессий. Можно допустить, что как национальный дивиденд, так и реальная оплата труда в целом уменьшатся. Но можно потребовать, чтобы во всех случаях при широком использовании для найма метода предпочтений те люди, которые в противном случае зарабатывали бы слишком мало, чтобы обеспечивать себе нормальное независимое существование, стали бы получать соответствующую заработную плату. Разумеется, другие работники будут при этом условии зарабатывать меньше, чем прежде (если они вообще что-нибудь заработают), но благодаря деятельности государства они не будут *получать* меньше, чем раньше. Поэтому вместо большой массы людей, время от времени и в той или иной мере получающих поддержку со стороны государства, у нас будет одна средних размеров группа работников, находящихся на полном самообеспечении, и другая средних размеров группа работников, самообеспечение которых совершенно недостаточно. С точки зрения экономического благосостояния в целом, особенно если условия таковы, что работники, состоящие на полном самообеспечении, значительно превосходят по численности другую группу, следует оказать предпочтение описанной нами ситуации, даже несмотря на

то, что она предполагает сокращение национального дивиденда. Без сомнения, можно возразить, что лицам, теперь полностью обеспечивающим себя, на самом деле помогает то, что, по сути дела, служит особым налогом на тех людей, которые покупают блага, ими же произведенные, и что забота об относительно недееспособных гражданах является долгом всего сообщества, а не только его членов, приобретающих ракетки, мячи или что-либо подобное. Однако на это можно ответить, что, поскольку относительно недееспособные граждане обеспечивают выпуск продукции всеобщего потребления и коль скоро они выполняют для муниципалитетов или государства работу, связанную с товарами и услугами, не предназначенными для продажи, это возражение в значительной мере теряет свою силу; к тому же, во всяком случае, когда любой косвенный налог «несправедливо» наносит ущерб некоторым работникам, его величина незначительна. Более того, поскольку рабочие, выигрывающие за счет подобных мероприятий, не будут считать, что они так или иначе «облагодетельствованы» своими клиентами, исчезает опасность того, что на них распространится какое-либо пагубное моральное влияние, подобное «пороку пауперизма». Коротко говоря, на вопрос, предполагающий рассуждения подобного рода нельзя дать какого-либо общего ответа. В тех же случаях когда работникам какой-либо профессии предлагается принудительно установить экономически не оправданную высокую заработную плату на основании предложений данного исследования, то решение может быть найдено только путем тщательного учета противоречивых тенденций и после того, как детально изучены все относящиеся к делу обстоятельства.

Глава VI

НОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

§ 1. В гл. XII, ч. II, уже обсуждалась политика нормирования потребления, проводимая в дополнение к государственному контролю над ценами на товары, производимые в условиях конкуренции. Теперь требуется коротко рассмотреть эту политику, но под другим углом зрения. Нормирование потребления предметов первой необходимости сравнительно зажиточными слоями в сочетании с контролем над ценами или без него может отстаиваться как средство обеспечить предложение этих благ в достаточном объеме и по разумным ценам, чтобы они стали доступными для неимущих. *Prima facie* может показаться, что такая политика способна, с одной стороны, привести к изменению величины национального дивиденда, и с другой — его абсолютной доли, получаемой неимущими слоями населения, и что поэтому она предполагает несоответствия. Вопрос о том, так ли это на самом деле, и будет исследован в данной главе.

§ 2. В чрезвычайных обстоятельствах, вызванных мировой войной, предложение некоторых товаров сократилось по причинам, которые оказалось невозможным преодолеть независимо от того, какие цены дозволялось устанавливать продавцам. Поэтому регулирование цен и нормирование потребления (как было доказано в ч. II, гл. XI и XII) не привели к существенному уменьшению размеров национального дивиденда. В то же время обе эти меры спасли неимущих от бедствия, которого в противном случае нельзя было бы избежать. Значительные надбавки к заработной плате не могли бы позволить неимущим приобретать те предметы первой необходимости, предложение которых было недостаточным, а спрос на которые со стороны зажиточных слоев — неэластичным. Цены на них в действительности необходимо было принудительно поднимать, но зажиточные слои, имея возможность платить больше, по-прежнему бы получали в условиях сокращен-

ного предложения столько же, сколько и прежде, соответственно урезая долю, приходящуюся на неимущих. Поэтому неимущие подверглись бы огромным лишениям из-за сокращения реальных доходов (хотя номинально их доходы увеличились бы пропорционально общему росту цен), ибо некоторые жизненно важные блага стали бы для них практически недоступными. Более того, закрепление цен на максимальном уровне без нормирования потребления не имело бы существенного значения, поскольку верно предположение, что богатые слои, пользуясь разного рода преимуществами, по-прежнему «снимали бы сливки» на рынке. На основе общих фактов, свидетельствующих о том, что во время войны контроль над ценами при нормировании потребления не наносит ущерба производству и приносит пользу распределению, порой приходят к заключению, что подобная политика, продолжаемая в мирных условиях, приводит к таким же не содержащим несоответствия результатам. Именно этот спорный вывод мы и должны обсудить.

§ 3. Пытаясь прояснить дело, мы должны выяснить, какова с современной точки зрения связь между нормированием потребления и контролем над ценами. Ясно, что в рамках краткосрочного периода (в условиях дефицита) при данной системе нормирования можно выбрать любой из возможных значений уровень «ограничивающей» максимальной цены, поскольку за этот срок номенклатура и объем (в рамках ограничений краткосрочного периода), предлагаемой для продажи продукции не зависят от цены. Когда же мы переходим к обсуждению политики для мирного времени, положение дел в корне меняется. Предположим, во-первых, что задан размер норм потребления, не существует каких-либо ценовых ограничений, и что каждый покупатель приобретает целиком все товары, на которые имеет право. Это означает, что требуется определенное количество товаров и что, вообще говоря, существует только одна цена, способствующая формированию спроса данного объема. Если установленная государством максимальная цена выше, то продавцы не смогут воспользоваться ею, и такая цена окажется ненужной. Если же государство установит максимальную цену ниже, то объем производства окажется недостаточным, чтобы каждый мог получить свою норму товаров; следовательно, при условии что нормирование потребления эффективно (т. е. каждый

желающий получить предназначенную ему норму может получить ее), шкалу нормирования необходимо изменить, чтобы она соответствовала новой цене. Предположим, во-вторых, что установлена некая шкала нормирования. Однако в то время, как она ограничивает покупательную способность одних людей, другие приобретают меньше, чем позволено этой шкалой. И вновь любому совокупному объему покупаемых благ соответствует одно-единственное значение цены, которая способствует формированию спроса данного объема; и вновь если государство устанавливает верхний уровень цены выше ее равновесного значения, то максимальная цена оказывается ненужной. Если же государство фиксирует максимальную цену на уровне более низком, чем цена равновесия, то на первый взгляд может, видимо, установиться новое равновесное состояние, при котором некоторые из покупателей, приобретающие меньше, чем им положено по норме, станут делать покупки в полном объеме. Но на самом деле сравнительно низкая цена с неизбежностью свидетельствует о невысоком уровне выпуска продукции, когда никто не может покупать больше и даже столько же, сколько прежде, если только другие не покупают меньше. Поэтому неизбежно оказывается, что те, кто раньше полностью покупал свою норму товаров, теперь не в состоянии делать это, несмотря на свое желание поступать как прежде. Следовательно, в этом случае шкала нормирования потребления вновь становится неэффективной, и, чтобы обеспечить соответствие нормы товаров новой цене, эта норма должна быть установлена на более низком уровне. Таким образом, любой *эффективной* шкале нормирования потребления в общем случае может соответствовать только один уровень цен; при этом установленный государством новый уровень цен неизбежно будет сопровождаться одновременным установлением другой *эффективной* шкалы нормирования потребления. Этот вывод очень важен с точки зрения нашего исследования, поскольку он делает излишним исследование как нормирования потребления самого по себе, так и нормирования потребления вкупе с регулированием цен. Обе эти задачи решаются совершенно одинаково при условии, что для нормирования и цен заданы соответствующие константы в числовом выражении, проблему же в целом можно считать исчерпанной, когда в отдельности изучены последствия нормирования потребления.

§ 4. Очевидно, что любую систему нормирования потребления, целью которой служило бы благо неимущих слоев населения, необходимо разрабатывать таким образом, чтобы потребление зажиточных групп сокращалось. Нормирование же такого рода, как, например, установление *единой* нормы потребления хлеба на уровне, удовлетворяющем бедняков, не отвечает данному требованию и в действительности не относится к предмету нашего обсуждения, поскольку бедняки обычно потребляют на душу больше хлеба, чем богачи. Здесь мы имеем дело не с «техническими» терминами, а с принципиальными понятиями; любая схема нормирования, претендующая на расширение предложения благ, доступных неимущим слоям в целом, *должна* быть разработана таким образом (разумеется, шкала нормирования в этом случае не обязательно единая), чтобы урезать потребление благ, доступных зажиточным слоям. Вкладывая именно такое понимание в нормирование потребления, мы можем продолжить анализ для условий мирного времени. Нормирование потребления осуществляется по-разному в зависимости от того, производятся товары в условиях возрастающей или убывающей доходности.

§ 5. При условии возрастающей доходности частичное сокращение спроса на рынке за счет уменьшения спроса со стороны относительно зажиточных слоев приводит в конечном счете к ограничению производства данного товара, а тем самым и к (поскольку, как было показано в гл. X, ч. II, после этого производство данного товара осуществляется в довольно ограниченных объемах) сокращению национального дивиденда. В то же время повышение цены данного товара, которое должно последовать за уменьшением его предложения в условиях возрастающей доходности, вынуждает бедняков приобретать меньше благ, чем они могли бы приобрести, а также платить больше за то, что они покупают. Следовательно, беднякам будет нанесен несомненный ущерб. Точно так же пострадают совокупный дивиденд и доля бедняков в нем; при этом несоответствия невозможны.

§ 6. При условии убывающей доходности частичное сокращение спроса вновь приведет, разумеется, к ограничению производства товара. Если положение дел таково, что величины рентных платежей и национального дивиденда взаимосвязаны, то без вмешательства в экономику объем

производства соответствовал бы интересам возрастания национального дивиденда, в то время как принудительное ограничение производства уменьшало бы национальный дивиденд. Когда же величины рентных платежей и национального дивиденда не взаимосвязаны, без вмешательства в экономику объем производства будет (как показано в гл. X, ч. II) чрезмерно большим с точки зрения размера национального дивиденда, тогда как принудительное ограничение производства будет способствовать возрастанию, а не сокращению национального дивиденда. В обоих случаях цена данного товара уменьшится, так что неимущие слои получают его в большем количестве, и получают его, несомненно, по более низкой цене. Следовательно, неимущие должны выиграть. Поэтому во втором из рассмотренных выше случаев (при условии, что сокращение спроса состоятельных лиц не слишком велико) наблюдается гармония совершенно иная, нежели гармония, характерная для условий возрастающей доходности; национальный дивиденд, а также доля в нем, достающаяся малоимущим, увеличивается. Когда же ограничение покупательной способности состоятельных слоев переходит некоторую границу, наблюдается несоответствие: доходы малоимущих по-прежнему растут, в то время как национальный дивиденд в целом сокращается. В первом же из двух рассмотренных выше случаев несоответствие наблюдается независимо от того, насколько ограничивается покупательная способность состоятельных слоев населения.

§ 7. Проведенный анализ показывает, что *возможны* такие условия, при которых система нормирования потребления для мирного времени, осуществляемая разумно и без всяких разногласий, способна принести обществу несомненную пользу. Тем не менее не доказано, что в мирное время нормирование потребления произвольного блага действительно нужно. И дело не только в неумении официальных властей, но также в неблагоприятном соотношении различного рода неудобств и противодействий, которые необходимо преодолеть, прежде чем можно получить хоть какую-то ощутимую выгоду. Более того, необходимо напомнить, что поскольку состоятельные слои относительно малочисленны и потребление ими обычных благ (за исключением угля, потребление которого определяется размерами человеческого жилья, а не физическими возможностями людей) составляет небольшую долю от общего

потребления, постольку чрезмерное ограничение их покупательной способности *per capita* сводится к незначительному ограничению потребления по стране в целом и почти не выражается в снижении общего потребления. Поэтому в общем меры по увеличению доступности для малоимущих тех товаров, производство которых характеризуется убывающей доходностью, принесли бы едва ощутимый эффект. Практический вывод заключается, видимо, в следующем: несмотря на то что можно легко вызвать заинтересованность состоятельных слоев в добровольном ограничении покупок данных товаров, при существующем уровне экономических знаний и действенности административных мер для государства в условиях мирного времени любая система принудительного нормирования принесла бы больше ущерба, чем блага¹.



¹ Однако необходимо помнить, что если даже 500 состоятельных людей снизят потребление товаров, производство которых характеризуется убывающей доходностью, то доходы малоимущих слоев возрастут в 2 раза по сравнению с такой ситуацией, когда 1000 богатых людей заставили бы себя ограничить свое потребление; ведь если один богатый человек добровольно воздерживается от потребления, то другой состоятельный индивид, соблазненный снижением цены, может поддаться искушению и купить товар. Это *pro tanto* подтверждает, что принудительное (а значит, всеобщее) нормирование потребления предпочтительнее добровольного ограничения потребления.

Глава VII

НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ В УЩЕРБ СРАВНИТЕЛЬНО БОГАТЫМ И В ПОЛЬЗУ СРАВНИТЕЛЬНО БЕДНЫХ

§ 1. Теперь мы обращаемся к тому, что на деле представляет собой наиболее важную область, где возможны несоответствия. Существует громадное количество способов и громадное число причин оказания помощи малоимущим людям в цивилизованных странах; главным образом это делается при посредстве каких-либо государственных учреждений или за счет более состоятельных соотечественников *. Перераспределение средств, которое предполагает такая помощь, *должно prima facie* увеличивать (а его можно организовать таким образом, что увеличение непременно произойдет) реальный доход, достигающийся малоимущим. Следовательно, вопрос о том, предполагает ли помощь неимущим в отдельных формах возникновение несоответствий, зачастую совпадает с вопросом о том, что должно произойти в результате оказания помощи: увеличение или уменьшение национального дивиденда? Этот вопрос, поставленный так или иначе, будет служить темой следующих четырех глав. Но прежде, чем мы приступим к нему, необходимо сделать небольшое замечание по поводу двух распространенных точек зрения; согласно одной из них, никакая передача средств от состоятельных слоев неимущим невозможна, поскольку в действительности все изымаемые у богатых деньги изымаются у бедняков; в то же время, согласно второй точке зрения, подобная передача средств невозможна, потому что лица, получающие вспомоществование, вернут полученное, согласившись на более низкую оплату труда.

* В соответствии с традициями, прочно укоренившимися в буржуазной политической экономии, А. Пигу при исследовании проблем распределения тщательно обходит основной вопрос — вопрос о роли частнокапиталистической собственности, действии всеобщего закона капиталистического накопления, определяющего действительные процессы распределения в буржуазном обществе. — *Прим. ред.*

§ 2. Согласно первой из двух приведенных выше точек зрения, любое взимание денег (добровольное или принудительное) с состоятельных слоев общества в пользу одних малоимущих лиц неизбежно предполагает, что другие малоимущие будут нести то же, по сути дела, бремя, поскольку состоятельные слои окажутся вынужденными сократить покупки услуг, предоставляемых малоимущими. Суть подобной точки зрения можно изложить следующим образом. Очевидно, что в значительной части расходы людей состоятельных включают (прямо или косвенно) затраты на наем рабочей силы; столь же очевидно, что, если их доходы посредством налогообложения уменьшаются, скажем, на 20 млн. ф. ст., расходы на потребление и накопление должны соответственно сократиться. Кто-то, сосредоточив внимание на этом факте, может немедленно вывести заключение, будто доходы тех работников, которые могли бы на сумму данных расходов оказать соответствующие услуги, если бы не был введен налог (точно такие же доводы применимы, когда речь идет о добровольном перечислении средств в пользу малоимущих), должны сократиться приблизительно на 20 млн. ф. ст., изымаемых в виде налога. Однако опираться на подобные доказательства — значит не брать в расчет, что взимаемые с богатых 20 млн. ф. ст. передаются малоимущим, а использование этих денег малоимущими, по-видимому, не менее плодотворно, чем расходование средств состоятельными людьми. Нет сомнения в том (если мы ожидаем немедленных результатов от увеличения на 20 млн. налогообложения состоятельных слоев в пользу малоимущих), что, как уместно заметить, люди, теряющие свои рабочие места, — это не те же самые люди, которые находят работу, и что тем самым определенное число лиц, получивших специальную подготовку, могут обнаружить, что воплощенный в их профессиональном мастерстве нематериальный (*immaterial*) капитал постепенно обесценивается. Такого рода ущерб, однако, обусловлен не налогообложением, а *уменьшением* уровня налогообложения и мог бы точно так же возникнуть вследствие *уменьшения* на 20 млн. фунтов податей, взимаемых с богатых в пользу бедных. В нашу задачу не входит разбирать подобного рода примеры. Мы должны сопоставить одну принятую на долгое время систему, согласно которой с состоятельных слоев ничего не взимается и малоимущим ничего не передается, и другую

такого же рода систему, в рамках которой с состоятельных слоев взимается 20 млн. ф. ст. и передается малоимущим. Обсуждавшийся выше пример к данному сопоставлению отношения не имеет. Вообще же (если не рассматривать специальные случаи) мы можем сказать, что наем рабочих и оплата их труда практически не зависят от того, передаются ли ежегодно 20 млн. фунтов от одного какого-то общественного слоя другому или не передаются. Поэтому представление о том, что некие действия в этой области, которые будут способствовать попыткам перераспределения, не влекущего за собой каких-либо изменений, иллюзорно.

§ 3. Согласно второй из рассмотренных выше точек зрения, если какой-то группе малоимущих предоставлена в том или ином виде субсидия, то они в результате будут готовы трудиться на своего работодателя за меньшую, чем стоят их услуги, плату и тем самым, по существу, вернут представителям состоятельных классов полученную субсидию. Этот взгляд основан частично на некоем принятом *a priori* суждении, а частично на том, что называют опытом. Итак, необходимо вести рассуждения в двух направлениях. Суждение, принимаемое *a priori*, основано на том факте, что субсидии, предоставляемые по закону о бедных, дают индивиду *возможность* получать без угрозы голодной смерти (или в любом случае без серьезных лишений) более низкую по сравнению с той, какую он мог бы получать, заработную плату; далее, на основании этого суждения можно считать, что если индивид *имеет возможность* работать за меньшую плату, то он будет *желать* работать за такую плату. В то же время несомненно, что при некоторых особых обстоятельствах (например, когда рабочему, получающему субсидию, которая не позволяет ему вести привычную жизнь, противостоит работодатель, занимающий по отношению к этому рабочему положение монополиста) сделанный вывод может оказаться важным. Однако же в условиях конкуренции между работодателями он, как правило, не имеет значения. Человек, который, сберегая в прошлом, обрел достаток, *имеет возможность* работать за меньшую оплату в отличие от человека, не имеющего достатка. Миллионер *имеет возможность* работать за меньшую плату, чем бедняк, которому оказывают вспомоществование. Поскольку маловероятно, что при наличии такой возможности он заключит неудачную сделку на бирже,

как правило, его заработок будет, видимо, выше. Маловероятно и то, что женщина, муж которой имеет хорошую работу, согласится на необычайно низкую заработную плату. В то же время женщина, по тем или иным причинам позволяющая себе «выделяться», как правило, относится к числу тех, кто наиболее энергично выступает против низкой оплаты труда. Будем теперь рассуждать с позиций того, что называется опытом, основываясь на двух общеизвестных фактах. Первый состоит в том, что пожилым и немощным людям, получающим по закону о бедных субсидии, частные работодатели очень часто платят значительно меньше обычной почасовой заработной платы за ту работу, на которую те нанимаются. Второй факт, выявленный уже комиссией по подготовке закона о малоимущих (1832 г.), заключается в том, что отказ попечителей от выплаты пособий в дополнение к заработной плате «вскоре вынудил фермеров справедливо оплачивать труд своих работников». Эти факты позволяют заключить, что если по закону о бедных выплачиваются субсидии, то рабочие соглашались на заработную плату, которая ниже того, что стоит их труд для работодателей. Полученный вывод, однако, логически необоснован. Существует другое, более правильное объяснение. Разве не может быть, что низкая почасовая заработная плата за работу, которую в состоянии выполнять старые и немощные люди, обусловлена плохим ее качеством или же недостаточной продолжительностью их рабочего дня? В отношении же прежнего закона о бедных разве не может быть, что, пока действовала старая система пособий, люди были вынуждены работать вяло и плохо, и что, когда она была отменена, они стали работать усерднее, и это явилось причиной изменения уровня их заработной платы? Точка зрения, согласно которой правильный анализ должно вести в упомянутых направлениях, а не исходить из предположения, что получающие вспомоществование рабочие трудятся за меньшую (по сравнению с ценностью их труда для работодателей) заработную плату, основана, видимо, на общих соображениях. Это подтвердили и современные исследования, авторы которых стремятся показать, что если два работника различаются между собой только тем, что один из них получает (согласно закону о бедных) субсидию, а другой ее не получает, то заработная плата их на деле одинакова. Так, исследователи, привлеченные к работе комиссией по зако-

ну о бедных (1909 г.), пишут следующее о влиянии получаемых бедняками пособий на величину их заработной платы: «Мы не нашли никаких свидетельств того, что заработная плата работающих женщин, семьи которых получают пособия по бедности, сравнительно мала. Такие работницы неизменно добиваются возможности получать за свой труд по тем же самым расценкам, что и значительное большинство работниц... Мы не смогли обнаружить никаких свидетельств того, что дочери бедняков соглашались на сравнительно низкие расценки или на меньшую, чем у других, заработную плату, хотя неявно принадлежат к слою пауперов»¹. Следовательно, приведенные выше аргументы, как и те, что были выдвинуты в § 2, не выдерживают критики. Непосредственное перераспределение средств в ущерб относительно состоятельным слоям и в пользу относительно малоимущих путем как филантропической деятельности, так и государственных мероприятий (что бы ни утверждалось о его отдаленных последствиях) не является по крайней мере невозможным. Разумеется, сделанный вывод не отрицает того, что дополнительный труд тех рабочих, которым оказывается вспомоществование, или каких-то других рабочих ведет к некоторому снижению общей ставки заработной платы². Однако такое утверждение в корне отлично от утверждения, будто вспомоществование лицам, где-либо работающим, приводит к подобному результату.

§ 4. Принимая во внимание сказанное, мы можем спокойно приступить к решению нашей главной проблемы, которая заключается в определении влияния различных видов перераспределения средств на национальный дивиденд. Перераспределение средств одних видов, казалось бы, должно увеличивать дивиденд, а других — уменьшать. Таким образом, необходимо исследовать условия, определяющие, каков один из двух взаимоисключающих резуль-

¹ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, Appendix, vol. XXXVI, p. VI—VII.

² См. гл. III, § 10. Д-р Хоурвик в своей книге "Immigration and Labour", по-видимому, упускает этот момент из виду. Так, показывая, что заработная плата иммигрантов в Соединенных Штатах за квалифицированную работу не меньше, чем заработная плата коренных американцев, он считает, что тем самым заработная плата иммигрантов не оказывает влияния на заработную плату американцев.

татов. Эти условия могут быть наиболее эффективно выявлены при таком рассмотрении вопроса, когда различие между фактическим и ожидаемым влиянием на дивиденд перераспределения средств носит фундаментальный характер. Конечно, когда мы вынуждены иметь дело с таким налогообложением, которое установлено раз и навсегда на случай появления чрезвычайной потребности в нем (регулярное возникновение которой не предвидится), нет необходимости рассматривать влияние ожиданий. Однако в мирные времена взимание налога в течение одного года порождает ожидания, что его будут взимать и в последующие годы, так что важны и сам факт, и ожидание. Я рассмотрю, во-первых, ожидания, связанные с перераспределением средств *в ущерб* состоятельным слоям, во-вторых, ожидания, связанные с перераспределением средств *в пользу* малоимущих, в-третьих, сущность перераспределения средств.

Глава VIII

ВЛИЯНИЕ ОЖИДАНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕМ СРЕДСТВ В УЩЕРБ ЗАЖИТОЧНЫМ СЛОЯМ НАСЕЛЕНИЯ, НА ВЕЛИЧИНУ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. Ожидания, связанные с взиманием средств с относительно зажиточных слоев населения (равно как и с представителей любых других слоев), по-разному влияют на величину национального дивиденда в зависимости от того, носит это взимание добровольный или принудительный характер. Добровольное пожертвование средств подразумевает, что найден такой новый способ использования ресурсов, который люди принимают охотнее других способов. Это означает, что укрепляется стремление людей обладать ресурсами и, следовательно, возрастает обеспеченность этими ресурсами, ради которой люди готовы на воздержание и напряжение сил. Таким образом, формирующиеся в зажиточных слоях ожидания, связанные с добровольной передачей ими средств, вызывают, видимо, увеличение национального дивиденда. «Попытка государства способствовать поборам с населения под видом добровольных пожертвований имела бы бедственные последствия, тем не менее если бы все люди практиковали благотворительность в разумных пределах, это могло бы привести к благоприятным результатам»¹. В связи с этим важно коротко рассмотреть, какое место в современных условиях занимает данный вид передачи средств.

§ 2. Наиболее очевидная форма, которую может принять и принимает перераспределение средств, — это благотворительная деятельность состоятельных работодателей по отношению к своим рабочим. Поскольку эти рабочие большую часть своей жизни проводят в стенах зданий, принадлежащих их нанимателям, и трудятся в значительной мере под контролем нанимателей, то последние располагают властью, позволяющей им распоряжаться деньгами в своих интересах, что ведет к важным последстви-

¹ Carver. Social, Justice, p. 142.

ям. Вступая в осторожное сотрудничество с отдельными избранными рабочими, предприниматели могут содействовать росту жизненного комфорта, возможностей для отдыха и образования рабочих, могут в качестве условия занятости выдвигать обязательное использование этих благ сравнительно молодыми рабочими. Так, чета Кадбери из Бурвилля обязывает всех своих работников моложе 18 лет посещать регулярные гимнастические занятия, а также систематические и тщательно разработанные образовательные курсы, в организации и оплате которых фирма принимает участие². Особо благоприятные возможности, которыми пользуются рабочие и которые позволяют рабочим эффективно трудиться, могут с успехом вызвать у состоятельного работодателя особое чувство ответственности. О подобном чувстве с восторгом писал известный голландский предприниматель Ван Маркен: «Я полагаю, что в обязанности предпринимателя входит помощь подчиненным с использованием всех находящихся в его распоряжении средств — его сердца, его ума, его денег, — чтобы достичь такого наивысшего состояния духа, которое единственно делает жизнь достойной. Я лично убежден, что, поступая так, предприниматель ничем не жертвует. Но если потребуется, он должен жертвовать, будь то из моральных или материальных соображений; пусть он жертвует на пределе своих возможностей. Это его святая обязанность»³. Мы можем все больше надеяться на то, что по мере распространения среди состоятельных работодателей такой точки зрения чувство покровительственной ответственности работодателей усилится. Далее, это чувство может укрепиться и распространиться еще шире благодаря эгоистическим соображениям, поскольку великодушное обращение предпринимателей с рабочими нередко является великолепной рекламой, сулящей предпринимателям большие прибыли. Лучшее, что я могу в связи с этим сделать, это привести превосходное высказывание проф. Эшли: «Я отвергаю цинично пренебрежительное отношение к ней (благотворительной деятельности предпринимателя. — *Прим. ред.*) и думаю, что это чрезвычайно обнадеживающее явление, делающее высокую честь человеческой природе. Оно свидетельствует о том, что существует такая

² См.: Cadbury. Experiments in Industrial Organization, p. 17.

³ Meakin. Model Factories and Villages, p. 27.

вещь, как ответственность потребителя. Вся суть деятельности Лиги потребителей в Америке и работы по составлению Белых списков Христианского социалистического союза у нас состоит в том, чтобы сделать признаком «хорошего тона» удовлетворительную с точки зрения работы организацию производства; по мере же развития гласности и по мере формирования общности взглядов между всеми слоями общества я надеюсь, что важность ответственности потребителей будет все больше возрастать»⁴.

§ 3. Добровольная передача средств может принимать также форму благотворительной деятельности со стороны зажиточных слоев по отношению к их малоимущим согражданам в каком-либо городе. В этом случае также существует особое отношение, а следовательно, и особый стимул к благотворительной деятельности, ибо состоятельный жертвователь таких вещей, как общественные парки или спортивные площадки, получает удовлетворение от выбора формы своего дара, от руководства в некоторой степени его использованием и от созерцания разворачивающихся перед глазами плодов своего благодеяния. Подобная местная благотворительность может легко перерасти в более широкое чувство патриотизма, которое охватывает не только сограждан этого города, но и сограждан всей страны. Общественное мнение в чистом виде часто побуждает состоятельных людей передавать (частично при жизни, а частично — в виде наследства после смерти) большие суммы на нужды малоимущих. Еще чаще общественное мнение подкрепляется страстным стремлением к власти, которую дает широкая известность факта благотворительности.

§ 4. Обычные мотивы, побуждающие людей к добровольной передаче средств в той или иной форме, уже сейчас довольно сильны, и мы в состоянии стимулировать их еще больше. «Несомненно, — пишет д-р Маршалл, — люди способны совершать гораздо больше бескорыстных поступков, чем они обычно совершают. И главная задача экономиста заключается в том, чтобы выявить, как эти скрытые ценные социальные качества можно быстро развить и разумно извлечь из них пользу»⁵. Еще не так много сделано в этом направлении. Вполне понятно, однако, что прави-

⁴ Предисловие к книге: Cadbury. Experiments in Industrial Organization, p. XIII.

⁵ A. Marshall. Principles of Economics, p. 9.

тельство (если оно на это решается) располагает властью, чтобы из всех мотивов благотворительности использовать самые благородные. Многое может быть сделано во имя славы и почета, слава так или иначе может служить вознаграждением за частную благотворительность. Так, средства можно «купить» у богатых в завуалированной форме за почести и знаки отличия, которые никому ничего не стоят. Эти вещи служат одновременно как символом, так и характеристикой репутации, ведь, когда награждается даже никчемный человек, тот, кто испытывает (или притворяется, что испытывает) почтение к награждающему, может столь же почитать награжденного. В определенной мере несомненно, что выпуск новых знаков отличия может снизить ценность старых наград для тех, кто ими уже обладает. Начать награждать орденом «За заслуги» отличных каменщиков — значит уничтожить привлекательную силу ордена для той группы лиц, в интересах которой он был учрежден. Эту трудность, однако, можно в значительной мере преодолеть путем создания новых орденов, вместо того чтобы расширять число награждаемых старыми. Следовательно, вполне возможно выработать в указанных направлениях адекватные стимулы, обеспечивающие передачу значительных доходов от состоятельных слоев (при этом ожидания, связанные с передачей доходов, будут вести не к уменьшению, а, скорее, к заметному распространению воздержания и трудовой активности, вызванных этими стимулами и способствующих росту национального дивиденда).

§ 5. К сожалению, совершенно определенно, что в современных условиях добровольная передача средств составит ничтожную долю передаваемых относительно преуспевающими людьми средств, в которых общество, по сути дела, нуждается. Следовательно, необходима также и принудительная передача значительных по объему средств. Это так или иначе означает налогообложение, прежде всего возможно, введение прямых налогов на высокие доходы и на собственность. На практике придется обратиться, скорее всего, к налогам на доход и имущество в связи со смертью владельца. Тем самым наше внимание будет сосредоточено на подобного рода налогах. Ниже предлагается рассмотреть вопрос о том, как будет изменяться величина национального дивиденда после введения той или иной формы налогообложения.

§ 6. Сначала рассмотрим подоходный налог, который не связан с величиной сбережения. Каким образом ожидания, связанные с взиманием подобного налога, скажутся на величине национального дивиденда в том случае, когда ставки подоходного налога устанавливаются таким образом, чтобы поступления от состоятельных слоев населения были значительны? Можно выделить три возможных способа воздействия. Во-первых, знание о том, что данный налог взимается, может побудить людей, способных зарабатывать большие деньги, жить и работать за границей, а не в стране, где практикуется подобное налогообложение. Во-вторых, такое знание может побудить людей, которых отличает высокая склонность к сбережениям, осуществлять свои капиталовложения за рубежом, а не в стране, где взимают высокий налог. В-третьих, оно может и не помешать людям, которым работа приносит высокие доходы, по-прежнему проживать в Англии, но работать они станут меньше (а может быть, как будет показано ниже, и, напротив, больше), чем если бы такого налога не было. Рассмотрим теперь по порядку эти три возможных вида воздействия.

§ 7. Если в какой-либо стране ставка налога на высокие доходы значительно выше, чем в других странах, то, несомненно, лица, способные получать большие доходы, обретут некоторый стимул к тому, чтобы уехать из данной страны и жить за границей. Есть основания полагать, однако, что проживание на родине значит для немалого числа состоятельных людей очень много (особенно по той причине, что преимущества, связанные с богатством, являются в значительной степени и социальными преимуществами), и лишь значительное превышение ставки подоходного налога в данной стране по сравнению с подоходным налогом в других странах способно вынудить их на такой поступок. Кроме того, повышение налогов на высокие доходы широко распространено, и человек, намеревающийся покинуть родину, чтобы избежать высоких налогов, должен отдавать себе отчет в том, что столь же высокие ставки налога могут быть установлены и в той стране, куда он переезжает. Следовательно, воздействие ожиданий такого рода, не представляет, по-видимому, особой важности с точки зрения величины национального дивиденда.

§ 8. На первый взгляд может показаться, что воздействие второго рода почти наверняка имеет огромное зна-

чение. Ибо если некий состоятельный человек не хотел бы уезжать за границу, то может показаться, что он не станет, как правило, возражать против вывоза за границу своего капитала. Однако страх того, что высокая ставка подоходного налога в стране вызовет широкомасштабный вывоз капитала за границу, проистекает (во всех случаях, когда это касается Соединенного Королевства) из-за несовершенства знания об истинной сфере действия британского закона о подоходном налоге. Без сомнения, справедливо, что налог, уничтожающий плоды деятельности капитала (коль скоро он задевает иностранные инвестиции в Англии), сводит на нет преимущества, получаемые здесь иностранцами, и *pro tanto* побуждает лиц иностранного происхождения изымать свой капитал, а иностранные компании (предприятия которых расположены за рубежом) переводить свои головные учреждения. Это, однако, не имеет существенного значения, поскольку хорошо известно, что объем иностранных инвестиций в нашей стране невелик. Гораздо существеннее то, что высокий налог побудит британский капитал переместиться в «чужие» земли. Этой опасности также не стоит сильно бояться. Поскольку английский подоходный налог (в отличие от подоходного налога, взимаемого в колониях) берется с доходов, *получаемых* в Англии, а не просто с доходов, *создаваемых* или *зарабатываемых* здесь, постольку высокая ставка подоходного налога не создает, как правило, каких-либо стимулов для жителя Англии переправлять за рубеж свой капитал в целях инвестирования. Он вынужден будет платить подоходный налог, получая у себя на родине доходы из-за рубежа, а в соответствии с поправкой к закону о подоходном налоге (1914 г.) он должен платить налог даже в том случае, если оставляет за границей свои доходы для инвестирования. Но и это не все. При существующем положении дел доход от английского капитала, вложенного за границей, должен будет облагаться иностранным (колонияльным) налогом, как и подоходным налогом в Великобритании; так что человек, переводящий свой капитал за границу, чтобы избежать налога, может на деле столкнуться с его увеличением. Следовательно (мы не рассматриваем здесь случаи обдуманного и преднамеренного мошенничества), если английский капитал переводится за границу, то и английские капиталисты должны следовать за ним. Отнюдь не истинно, что предполагаемое косвенное влияние

высокого подоходного налога (а именно боязнь «социализма» *) могло вызвать обоснованное перемещение капиталов за границу без перемещения туда и их владельцев; ведь трудно предположить, что «социализм» не распространяется на британских фабрикантов и не затрагивает ценные бумаги британских собственников зарубежного капитала. Итак, явление, ограничивающее тенденцию высокой ставки подоходного налога к побуждению людей выезжать для работы за границу (т. е. поощряющее их желание жить в родной стране), также ограничивает и тенденцию к вывозу капитала за рубеж.

§ 9. Остается рассмотреть третий вид воздействия ожиданий, связанных с взиманием высокого подоходного налога, на уровень национального дивиденда. Речь идет об объеме работы, которую будут выполнять индивиды, попадающие «под действие» высокого подоходного налога. Это более сложный вопрос. На первый взгляд может показаться, что ожидания, связанные с выплатой какого-либо налога в зависимости от результатов труда, *должны* в определенной степени отбивать у человека охоту к трудовой деятельности. Однако это не так: ведь если доход урезается посредством взимания налога, то каждый дополнительный фунт стерлингов, прибавляемый к данному доходу, будет удовлетворять более настоятельные желания работника, чем это было бы в случае, когда доход не урезается. Следовательно, хотя дополнительные трудовые усилия обеспечат индивиду меньший денежный доход, возможно, что при определенных формах налогообложения с их помощью можно обеспечить в конечном счете большее удовлетворение потребностей. Рассуждая и дальше в том же духе, мы приходим к выводу, о том, что *если налогоплательщиков интересуют не символы и деньги, а вещи, которые позволяют удовлетворять соответствующие потребности*, если шкала подоходного налога строится так, что ущерб всех налогоплательщиков (одинакового душевного склада) одинаков независимо от уровня их дохода, то объем работы, который они предпочтут выполнять, совершенно не будет обусловлен ожиданиями, связанными с взиманием налога. Как пишет проф. Карвер, «сколько-нибудь

* Трактовка А. Пигу термина «социализм» не имеет ничего общего с научным пониманием социалистического способа производства. — *Прим. ред.*

значительный спад (в промышленности или на предприятии) можно предупредить путем такого распределения налога, при котором все несут равные убытки. У всех сохраняется желание приобретать богатство, получать большой доход или приступить к освоению той или иной профессии, если в каждом из этих случаев придется понести одинаковые убытки»⁶. Мы знаем еще недостаточно о том, как взаимосвязаны различия в размере дохода и различия в степени удовлетворения потребностей с помощью соответствующих доходов, чтобы можно было сказать, установление какой шкалы налогообложения соответствует критерию равных убытков⁷. Следует без колебаний признать, что установление пропорционального подоходного налога привело бы к более высоким убыткам малоимущих людей по сравнению с убытками людей состоятельных, а также что можно ввести *частично* прогрессивный налог, чтобы налоговое время богатых не превышало соответствующего бремени бедняков. Следовательно, вполне допустима точка зрения, согласно которой налог на доходы зажиточных классов, достаточный, чтобы обеспечить годовой

⁶ Annals of the American Academy, 1895, p. 95.

⁷ Если у всех налогоплательщиков одни и те же предпочтения и если нам известна форма зависимости объема получаемого удовлетворения от уровня дохода, то можно вывести формулу налогообложения, соответствующую принципу равных или пропорциональных убытков или любому другому выбираемому принципу. Например, если можно предположить, что кривая, ордината которой соответствует данному уровню удовлетворения потребностей, обеспечиваемому каждым последующим фунтом дохода, имеет в прямоугольной системе координат форму гиперболы, из этого будет следовать, что пропорциональная форма налогообложения потребует от всех равных убытков. При предположении, что с увеличением аргумента кривая убывает, и x есть объем дохода, $f(x)$ — удовлетворение, испытываемое репрезентативным человеком при x -том приращении его дохода, а h — константа, то выражение

$$\int_0^x (f(x)) - \int_0^{hx} (hx)$$

постоянно для всех значений x только тогда, когда

$$xf(x) = hxf(hx).$$

В общем случае это условие означает, что $xf(x)$ постоянно для всех значений x . Полученный вывод справедлив, даже если налог полностью поглощает весь доход, поскольку в этом случае его бремя одинаково для всех получателей доходов.

доход, в котором мы нуждаемся для передачи его бедным, может быть разработан на основе принципа равных убытков, что, таким образом, не приведет к изменению национального дивиденда. Ведь когда какой-то способный человек нанимается на работу, основная его цель — просто добиться «успеха», и этому «успеху» не угрожают налоги, вносящие убытки конкурентам такого человека, как и ему самому. Поэтому очень возможно, что в верхней части налоговой шкалы может быть принята весьма высокая ставка прогрессивного налога за счет отказа от принципа *равных убытков* и устанавливаемых им ограничений. Однако легко понять, что шкала прогрессивного налогообложения, отвечающая принципу равных убытков, является значительно менее крутой, чем та, которая требуется, чтобы обусловить минимальные совокупные убытки. Тем самым большинство людей согласится, что желательна несколько более крутая шкала налогообложения, чем та, применение которой ведет к равным убыткам. При условии что принята такая шкала, объем выполняемой работы несколько ограничивается, что должно тем самым сказаться на величине национального дивиденда. Однако необходимо сознавать, что (вопреки распространенному мнению) степень такого ограничения по отношению к отдельному налогоплательщику определяется не абсолютным размером (или абсолютной долей в процентах) той части его дохода, которую он обязан выплачивать в виде налога, а отношением между размером (долей) дохода, изымаемым в виде налога, и размером (долей) дохода, который он должен был бы выплачивать, будь его доход немного больше или немного меньше.

§ 10. Все рассуждения предыдущего параграфа построены на том предположении, что налогоплательщиков интересуют не символы и деньги, а нечто имеющее для них ценность, т. е. истинное бремя жертвы, которое накладывают на них налоги. Однако в действительности весьма проблематично, что они поступают именно так. Предположим, например, что ставка подоходного налога равняется 5 шиллингам за каждый фунт дохода независимо от размера последнего. Человек, зарабатывающий 1000 ф. ст., сомневается, стоит ли еще немного поработать, чтобы получить дополнительно 1 фунт. Если он выполняет эту дополнительную работу, то 5 шиллингов из добавочного фунта окажутся поглощенными налогом, но все же работ-

ник получит на 15 шиллингов больше и, таким образом, последние 5 шиллингов, добавленные к сумме уплаченного налога в 200 фунтов, могут быть изъяты из расходов на менее настоятельные потребности в отличие от последних 5 шиллингов налога, изымавшихся ранее при доходе в 1000 ф. ст. При предположении, что кривая, изображающая взаимозависимость дохода и степени удовлетворения потребностей, достигаемой с помощью этого дохода, есть гипербола в прямоугольной системе координат, эти две переменные (доход и уровень удовлетворения потребностей. — *Ред.*), как было показано выше, будут в точности соответствовать одна другой, и работник не будет нести каких-либо дополнительных убытков от уплаты налога с 1001 ф. ст. по сравнению с убытками в виде уплаты налога на заработок, равный 1000 фунтов. Однако такой работник был бы почти наверняка очень удивлен, если бы ему сказали об этом. Он будет думать, что убытки окажутся большими при доплате, в точности равной 5 шиллингам; но его поведение определяется тем, что он думает, а не тем, что он должен думать⁸. Согласно рассуждениям такого рода, в действительности осведомленность работников в том, что принята та или иная данная шкала прогрессивного подоходного налога, приведет к сдерживанию их тру-

⁸ Точно так же можно рассуждать при анализе следующей ситуации. Допустим, что предполагается обложить налогом все доходы размером от 500 до 1500 ф. ст., удерживая по 5 шиллингов с каждого дополнительного фунта, причем с дохода менее 500 фунтов налог не берется. Тогда человек, доход которого составляет 1000 фунтов, заплатит налог в 125 фунтов; если же его доход возрастет на 1 фунт, он заплатит 125 фунтов и 5 шиллингов. Таким же был бы результат, если считать, что налоговая шкала строится по формуле, не предполагающей освобождения кого-либо от платежей и требующей, чтобы при доходе работника, равном 1000 фунтов, дополнительный фунт дохода облагался налогом в 2 шиллинга и 6 даймов, а при доходе 1001 фунт дополнительный фунт дохода облагался налогом в 2 шиллинга 6,025 дайма. Эти два механизма налогообложения означают, по существу, наложение штрафа в 5 шиллингов на увеличение дохода от 1000 фунтов до 1001 фунта. Однако можно с уверенностью утверждать, что если при условии принятия первого налогоположения (с освобождением от уплаты налога) люди поняли все это, то при условии принятия второго налогоположения многие не смогли бы что-либо понять, полагая, что налоговое бремя в 2 шиллинга 6,025 дайма вызвано увеличением на 1 фунт дохода, равного 1000 фунтов. При этом вполне возможно, что в случае принятия второго механизма налогообложения их трудовая активность снизилась бы.

довой активности и, следовательно, ограничит национальный дивиденд в значительно большей мере, чем это случилось бы при условии, что экономические исследования доступны сравнительно широко. Если ставки налогообложения высоки, может показаться, что это повлечет за собой серьезное сдерживание трудовой активности.

§ 11. Когда взимание подоходного налога, размер которого не связан с размером сбережений, уменьшает данную величину национального дивиденда (за счет сдерживания трудовой активности), оно также косвенно приводит к сокращению национального дивиденда будущих лет; ведь чем меньше величина дивиденда на данный момент, тем меньше возможностей для инвестирования и потребления. От подоходного налога, разрабатываемого на той же общей основе и обеспечивающего такие же налоговые поступления, но *все-таки* дифференцированного по величине сбережений, можно ожидать с рассматриваемой точки зрения большего эффекта. Нам не следует предполагать, что взимание такого налога повлияет на объем выполняемой работы (а следовательно, и на величину национального дивиденда в данный момент) иначе, нежели взимание налога, не зависящего от объема сбережений. Последнее в определенной мере уменьшает плоды труда независимо от его результатов; взимание же дифференцированного налога в меньшей степени затрагивает плоды труда, обеспечиваемые расходованием части дохода, и в большей степени — плоды труда, обеспечиваемые сбережением части дохода. В конечном счете выполнение всего объема работы в обоих случаях⁹ приводит, по-видимому, к приблизительно одинаковым результатам. Можно, однако, ожидать, что взимание дифференцированного налога уменьшит размер сбережений в значительно большей мере (несмотря на то, что¹⁰

⁹ Если стремление сберегать доход значительно более эластично, чем стремление его расходовать, то с помощью рассуждений, аналогичных приводимым в § 4 Приложения III, можно показать, что дифференцированный налог должен в значительно большей мере сдерживать трудовую активность, чем налог, не связанный с объемом сбережений. В противном случае может быть показано, что сдерживающий эффект должен быть меньше в случае с дифференцированным налогом. Однако у нас нет оснований полагать, что стремление к одному из двух возможных использований дохода (т. е. сберегать или расходовать) более эластично по сравнению с другой возможностью.

¹⁰ См. ч. IV, гл. III, § 8. Вполне возможно, что налог на сбережения мог бы заставить некоторых людей увеличить сбережения,

сбережения отдельных людей могут возрасти), чем налог, не связанный объемом сбережений; следовательно, в будущем величина дивиденда еще более сократится. Сколь заметным окажется это влияние, определить при сегодняшнем уровне наших знаний невозможно. По этому поводу можно лишь заметить, что если проблему рассматривать с позиций долгосрочной перспективы, то ожидания, связанные с взиманием дифференцированного по отношению к объему сбережений подоходного налога, приведут, вероятно, к большему сокращению в течение последовательного ряда лет величины национального дивиденда, чем ожидания, связанные с взиманием недифференцированного налога, обеспечивающего такие же налоговые поступления.

§ 12. Полученный вывод неизбежно приводит к вопросу (хотя и уходящему в сторону от главного направления наших рассуждений) относительно строгого статуса подоходного налога, дифференцированного в зависимости от объема сбережений, который действует в Соединенном Королевстве. Не считая того незначительного факта, что все ежегодные ренты за конечный ряд лет (включая и доход на капитал) подлежат налогообложению, такой подоходный налог, в равной мере затрагивая как сберегаемую, так и расходуюмую часть дохода, на первый взгляд выглядит нейтральным по отношению к этим двум долям дохода. Но это только так кажется. Если бы имелось в виду, что данный налог взимается лишь в течение года (или небольшого периода времени), предположение о нейтральности налога, действительно, было бы верным. Однако при системе налогообложения, предполагающей постоянную ставку налога и действующей неопределенно долго, потребительский налог нейтрален и по отношению к сбережениям, и по отношению к расходуюмой части дохода; он не дифференцируется в пользу последней; ведь единственная в конечном счете выгода, извлекаемая человеком, состоит в получении дохода от инвестиций, — дохода, который

так же как налог на трудовую деятельность вынудил бы некоторых людей трудиться еще больше. Максимальная величина, на которую в любых обстоятельствах могут возрасти сбережения или объем выполняемой работы, — это такая величина, которой достаточно для уплаты налога, при условии, что лицо облагаемое налогом, будет после уплаты налога иметь тот же самый наличный доход, какой был бы у него в случае отсутствия подобного налога.

впоследствии этот человек (или его наследники) может потратить. Это означает, что если принята система налогообложения, основанная на взимании потребительского налога, то сберегаемые ресурсы облагаются налогом косвенно (за счет налоговых вычетов из стоимости производимой впоследствии на их основе продукции), по тем же ставкам, что и ресурсы, потребляемые сразу же. Следовательно, какой-либо дифференциации налога в данном случае нет. В то же время подоходный налог, ограничивающий величину сбережений, приводит к ее уменьшению как в том случае, когда они осуществляются, так и в том случае, когда они приносят результаты. Так, взимание всеобщего постоянного подоходного налога, ставка которого составляет x процентов, ведет к сокращению той части дохода, которая расходуется по этой ставке. Но если 100 ф. ст. дохода сберегается, то из него сразу же изымается x фунтов, а вслед за этим каждый год еще x процентов из прибыли, обеспечиваемой фактически инвестированием 100— x ф. ст.¹¹ На самом деле, фактическая ставка в процентном выражении составляет в этом случае $\{x + \frac{x}{100} \cdot (100 - x)\}$, или, что то же самое, $x\{2 - \frac{x}{100}\}$.

Следовательно, в том случае, когда величина налога незначительна, действительная ставка налога на сберегаемый доход практически вдвое превышает ставку налога на расходуюмую часть дохода; если же налог велик, это превышение значительно (хотя и меньшее, чем вдвое). Например, общая ставка налога, равная 10 шиллингам на 1 фунт

¹¹ Проф. Кэннан возражает против подобной постановки проблемы на том основании, что «мы сберегаем и расходует из оставленного нам правительством, после того как уплатили подоходный налог» (*Economic Journal*, 1921, p. 213). Так что говорить, будто мы сберегаем 100 фунтов, впоследствии подлежащих налогообложению, неправильно. Даже если встать на позицию проф. Кэннана, выводы, к которым мы пришли, не поколеблются. В таком случае сберегаемая часть дохода (под доходом здесь понимается то, что остается после уплаты налогов) облагается налогом в зависимости от того, какие плоды приносит это сбережение, в то время как расходующая часть дохода не облагается каким-либо налогом. Хотя я и настаиваю на своей точке зрения, необходимо отметить, что не только проф. Кэннан, но и такой человек, возможно, более авторитетный в этом вопросе, как доктор Стэмп (*Stamp*. *The Principles of Taxation*, p. 58) не согласен с ней.

дохода, означает, что берется налог не 10, а 15 шиллингов с одного сберегаемого фунта дохода. На самом деле при ближайшем же рассмотрении обнаруживается, что значимость подобного анализа не столь велика, как это может показаться. Во-первых, неявно подразумевается, что будущие инвестиции всегда приносят доходы, служащие предметом налогообложения, а потребительские расходы — нет. Это утверждение не отличается строгостью. С одной стороны, в некоторых случаях сбережения вообще не дают каких-либо доходов. С другой стороны, некоторые потребительские расходы, например расходы на питание, одежду, жилище, обеспечивают производительность человеческих существ, так же как инвестиции в обычном смысле слова обеспечивают продуктивность использования механических орудий; следовательно, такие потребительские расходы способствуют производству будущего дохода. Во-вторых, неявно предполагается, что ставка налога на результаты сбережений (т. е. на доход от инвестирования сбережений) будет равна ставке налога на сделанные сбережения. Это не всегда так. Если (подобно тому, как это происходит в Англии) незаработанный доход или доход от инвестиций облагается налогом по более высокой ставке, чем заработанный доход, прибыль от сбережений, образованных из заработка, будет облагаться налогом по более высокой ставке, чем сами «исходные» сбережения. Получается, что сберегаемая часть заработка подвергается в действительности более сильному и нежелательному дифференцированному налогообложению, чем это следует из вышеприведенной формулы. *Per contra* (и это, в действительности, гораздо существеннее) там, где, как в Англии, высокие доходы облагаются высокопрогрессивным налогом, доход, сберегаемый состоятельным человеком и достигающийся человеку, относительно малоимущему (с которого берется сравнительно низкий подоходный налог, включая дополнительный подоходный налог), не подвергается такому суровому налогообложению, какое предполагает приведенная выше формула. Несмотря на то что подобные рассуждения не позволяют нам сделать столь четкие выводы, как этого можно было бы пожелать, общий вывод о том, что британская система налогообложения доходов направлена против использования дохода для создания «сбережений», остается в силе.

§ 13. Вторым налоговым инструментом (о нем упоми-

налось в § 5), позволяющим взыскивать с относительно состоятельных слоев значительные суммы денег, является система прогрессивного налогообложения собственности, передающейся по наследству. Взимание подобных пошлин, которые по форме эквивалентны отсроченному подоходному налогу на доход от собственности, явно ведет к ограничению сбережений. Ожидания, связанные с взиманием этих налогов, будут, следовательно, сдерживать сбережения и тем самым способствовать уменьшению будущего национального дивиденда. Поскольку же оно, однако, сказывается (как правило) на величине сбережений лишь спустя некоторое время, сдерживающее влияние, о котором идет речь, не должно быть значительным. Предположим, например, что ежегодно должно взиматься 20 млн. ф. ст. Этого можно добиться, скажем, собирая каждый год по 100 фунтов с группы людей в 200 тыс. человек или же взимая по 2 тыс. фунтов с состояния каждого из них по-смертно, в среднем, допустим, раз в 20 лет (речь идет о налогах на наследство). Для государства безразлично, какой из двух способов налогообложения выбрать. Однако это не безразлично для заинтересованных людей. Поскольку эти люди дисконтируют величину будущих налогов весьма точно (так же, как они дисконтируют все будущие события) и поскольку их интерес к любому событию в значительной мере снижается, как только им становится известно, что данное событие должно произойти, когда их самих уже не будет в живых, постольку ожидания, связанные с взиманием налогов вторым способом, в меньшей степени сдерживают накопление ими капитала. Кроме того, существуют и другие причины для того, чтобы налоги на наследство не мешали образованию капитала. Стимулы к накоплению капитала частично обусловлены той властью и тем престижем, которые дарует богатство. Для людей умеренного достатка, которые имеют детей или надеются их иметь, этот мотив, как правило, не является определяющим. Желание обеспечить своих детей служит для них ведущей побудительной причиной накопления, и, если бы эта причина не действовала, многие из таких людей предпочли бы «уволиться» с работы гораздо раньше, чем они это делают. Тем не менее проф. Карвер замечает: «После того как состояние человека достигает такого уровня, который необходим ему, чтобы поддерживать свое потомство и обеспечивать своей семье подлинное процветание, мотив к

дальнейшему накоплению меняется. Предпринимательством начинают заниматься из жажды деятельности и жажды власти. Накопленный капитал при этом становится одним из инструментов игры. Пока такой игрок остается во владении этим своим «инструментом» (являясь лишь одним из игроков), вряд ли у него пропадет охота к накоплению только по той причине, что государство, а не наследники, завладеет после его смерти состоянием»¹². В том же духе писал покойный г-н Карнеги: «Для класса, предмет устремлений представителей которого состоит в том, чтобы нажить огромное состояние и приобрести широкую известность после смерти, гораздо более привлекательно (а на самом деле окажется некоторым подобием благородной цели) уплачивать государству со своего состояния сверхвысокие суммы». В добавление можно привести схожее высказывание Уолтера Ратенау: «Предметом забот, гордости, устремлений и чаяний делового человека служит только его предприятие, будь то торговая компания, фабрика, банк, пароходный концерн, театр или железная дорога. Создается впечатление, будто такое предприятие обретает плоть и кровь и находится всегда рядом с хозяином, как бы получая посредством своей бухгалтерии, организации и филиалов независимое экономическое существование. Предприниматель полностью поглощен идеей сделать свое дело процветающим, здоровым, живым организмом»¹³. Следовательно, если речь идет об огромных состояниях, вероятно, можно было бы устанавливать высокие налоги на наследство (особенно в случаях наследования не по прямой линии), при этом владелец никогда не узнает о существовании и неизбежной необходимости уплаты налогов, что в определенной мере оказывает важное влияние на богатых, поощряя их не увеличивать сбережения.

§ 14. Далее, необходимо отметить еще один момент. Синьор Ригнано опубликовал остроумный проект, согласно которому посмертный налог следует взимать не только в связи со смертью накопителя состояния, но и со смертью

¹² Essays on Social Justice, p. 323. Проф. Фишер пишет даже так: «Обычный, нормальный, сам сделавший свое состояние американский миллионер в значительной мере склонен, как я полагаю, смотреть на унаследование своих миллионов детьми с некоторым опасением» (*Journal of Political Economy*, vol. XXIV, p. 711).

¹³ A. G. Sombart. The Quintessence of Capitalism, p. 173.

первого и второго наследников. По этому замыслу объем средств, изымаемых в соответствии с налогом, должен составить, скажем, $\frac{1}{3}$ всего состояния при передаче его от накопителя состояния наследнику; после смерти второго наследника и передаче состояния следующему потомку из оставшейся части состояния в соответствии с налогом изымалось бы $\frac{2}{3}$, после смерти третьего наследника налог поглотил бы все оставшееся состояние¹⁴.

Разумеется, проведение в жизнь подобного проекта столкнулось бы со значительными техническими трудностями. Если наследуемая собственность не отделена от заработанной собственности на основе некоторого правила (согласно которому все вопросы о наследовании собственности «утрачены» таким образом, что наследники не имеют доступа к основной сумме наследства), она может быть растрчена мотами или разбазарена *inter vivos**. Когда подобное произойдет, со смертью первого наследника может обнаружиться, что унаследованная и заработанная им самим части его собственности составляют вместе незначительную сумму для уплаты налога, взимаемого с передаваемой им по наследству собственности. Более того, по причинам общего порядка было бы весьма нелегко оценить должным образом изменения в величине наследуемой собственности. Если же не были учтены все обстоятельства и данная собственность оказалась наполовину обесцененной (скажем, по причине роста нормы процента), то заработанный первым наследником доход после его смерти (в размере, компенсирующем обесценение унаследованного этим наследником когда-то состояния) должен бы облагаться таким же налогом, как и унаследованная собственность. Однако с помощью системы, предполагающей принципиальный отказ от состояния, можно было преодолеть

¹⁴ См.: Rignano. Di un socialismo in accordo colla doctrina sopotica liberale. В проекте Ригнано показано, что при системе налогообложения, допускающей беспрошленную передачу наследства от лица А к лицу Б и при присвоении государством всего того, что А оставил Б после смерти, положение дел может быть описано с помощью той же самой формулы: "la progressivita particolore venendo ad essere in tal casa $\frac{0}{1}$, $\frac{1}{1}$ (ibid., p. 61). Ригнано считает, что потомки по прямой линии, которые появляются на свет после смерти своего прародителя, находятся по отношению к желанию последнего накопить состояние для их блага в таком же положении, как и живущие в одно с ним время отдаленные родственники (ibid., p. 87).

* *Inter vivos* (лат.) — среди живых. — Прим. ред.

эту трудность столь же успешно, как и предыдущую. К этому следует добавить: хотя Ригнано и предполагает, что ставка налога на собственность, передаваемую по наследству, не зависит от величины этой собственности, с точки зрения его проекта это не имеет существенного значения. Можно сделать так, что ставка налога будет зависеть не только от числа передач наследуемой собственности в связи со смертью владельца, но и от размера этой собственности, а кроме того (если потребуется), и от степени кровного родства между умершим и его потомками. Если различные технические трудности, с которыми приходится сталкиваться, будут адекватно разрешены, то с помощью замысла Ригнано (или некоторых вариантов его проекта) окажется возможным существенно увеличить поступления от состоятельных людей без ограничения сбережений в той степени, в какой они ограничиваются благодаря существующей системе налогов на наследство. В самом деле, в утверждении Ригнано, согласно которому претворение в жизнь его проекта вызвало бы реальное *увеличение* сбережений, много убедительного. Ибо, «с точки зрения детей какого-либо человека, любая сумма, сбереженная ими — наследниками некоторого состояния, — в их глазах выглядела бы *значительно более ценной (может быть даже, в три-четыре раза более ценной)*, чем та же сумма, доставшаяся им по наследству; ведь, поскольку сегодня наследник значительного состояния не особенно склонен увеличивать перешедшую к нему собственность (более чем достаточную для него самого), постольку он полагает, что ее хватит «для сына»¹⁵.

§ 15. К сожалению, проведенный анализ позволяет сделать лишь весьма туманные выводы. В целом вполне возможно, что ожидания, связанные с принудительной передачей средств от богатых посредством налогообложения (в отличие от ожиданий, связанных с добровольной передачей средств от богатых), неизбежно приведут к сокращению дивиденда, особенно в случаях, когда существует значительное прогрессивное налогообложение. Но мы не можем определить здесь меру неблагоприятного влияния, даже когда в точности известно, какова сумма возрастания налоговых поступлений и какова должна быть система налогообложения.

¹⁵ *Economic Journal*, 1919, p. 308.

Глава IX

ВЛИЯНИЕ ОЖИДАНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕМ СРЕДСТВ В ПОЛЬЗУ БЕДНЫХ, НА ВЕЛИЧИНУ НАЦИОНАЛЬНОГО ДИВИДЕНДА

§ 1. Переходя к рассмотрению вопроса о влиянии ожиданий, связанных с передачей средств бедным, на величину национального дивиденда, мы сразу же сталкиваемся с одной широко распространенной точкой зрения. Опыт применения старого закона о бедных привел к тому, что люди весьма опасаются, как бы ожидание помощи из общественных фондов не побудило бедняков к безделью и расточительству. Обычно можно слышать предложения (во всяком случае, они были обычными до войны) об отмене государственной помощи в области обеспечения жильем, страховых взносов и даже просвещения на том основании, что они означают вспомоществование как дополнение к заработной плате, а следовательно, означают возврат к дискредитировавшей себя политике Спенхемленда*. Такой вывод базируется на порочном анализе. В его основе лежит неявное допущение, состоящее в том, что ожидания, связанные с любой формой передачи средств бедным, приводят к таким же результатам, как и всякие другие ожидания. На деле же различные виды перераспределения средств действуют по-разному, и, когда на это не обращают внимания, серьезный анализ невозможен. Следует проводить различие между перераспределением средств, противодействующим безделью и расточительству, нейтральным перераспределением средств и перераспределением средств, способствующим безделью и расточительству.

§ 2. К первому из трех перечисленных видов относятся выплаты, производимые при условии, что получатели сами добывают для себя средства к существованию в объеме, который приблизительно соответствует их индивидуальным способностям. Такая передача средств может произ-

* Система доплат к заработкам сельскохозяйственных рабочих за счет местных налогов; впервые была введена в Англии во второй половине XVIII в. — *Прим. ред.*

водиться следующим образом. Во-первых, бедных членов общества классифицируют в соответствии с тем, какие средства (если исходить при этом из разумных предположений) они сами для себя добудут независимо от объема передаваемых в их пользу средств. Установившаяся «норма производительности» человека изменяется в зависимости от того, какими благоприятными возможностями обладают те или иные люди. К примеру, доход на сбережения, который человек (как он может предположить) обеспечит себе к определенному возрасту, зависит от того, как сложится жизнь этого человека. Если до войны человек, получавший 12 шиллингов в неделю, обеспечивал себе еженедельную ренту в размере 1 шиллинга, то он намного бережливее того, кто, зарабатывая 50 шиллингов, получает ренту 3 шиллинга в неделю. Разделить различных лиц на категории, характеризующиеся неодинаковой производительностью труда, можно с любой степенью приближенности или точности в зависимости от знаний и квалификации тех, кто проводит такую классификацию. В идеальном случае каждого человека можно будет охарактеризовать отдельным показателем производительности труда. Во-вторых, после того как определен норматив производительности, средства предоставляются беднякам при условии, что их производственная деятельность соответствует установленным для них требованиям, и, возможно, при превышении норматива им предоставляется дополнительная помощь. Разумеется, не обязательно, чтобы каждый достигающий своего уровня производительности получал одинаковую дотацию; вообще говоря, можно предположить, что тот, кто беднее и удовлетворяет указанным требованиям, получит больше, чем не столь бедный работник, также удовлетворяющий этим требованиям. Идею, лежащую в основе такой политики, защищал, преследуя определенные цели, д-р Маршалл. «Разве содержание неимущих и пособия им, — спрашивал он, — не должны предоставляться таким образом, чтобы они *поощряли бережливость* и внушали надежду тем, кто располагает скромными средствами, но тем не менее стремится поступать правильно в соответствии со своими возможностями?»¹. На практике следование такому идеалу означало бы, что работники, производительность труда которых со-

¹ *Economic Journal*, 1891, p. 189.

ответствует производительности, признанной достижимой для данной категории работников, получают больше, чем такие же работники, которые не справляются с нормативами. Подобные принципы лежат также в основе правил, регулирующих предоставление пенсий по старости в Дании. Чтобы получать пенсию, человек должен так работать и столько отложить, чтобы не обращать внимания на возраст, когда ему 50—60 лет. Возможно, эта система и не стимулирует у работника бережливость, усердие и частную благотворительность, поскольку речь идет о средствах его существования в возрасте за 60, «но она поощряет бережливость и частную благотворительность в той мере, в какой они связаны с обеспечением работника средствами существования в 50—60 лет. Стремление сохранить независимость в этом возрасте укрепляется и становится намного действеннее, так как перед честным и трудолюбивым, хотя и нуждающимся человеком, а также его друзьями, прежними нанимателями и другими лицами, склонными ему помочь, ставится ограниченная цель, достижение которой реально и не отодвигается в отдаленное будущее и которую стоит попытаться достичь. Многие избегают того, что представляется им недостижимым; поставив же реальные цели перед сравнительно широким кругом лиц, удастся пробудить значительную энергию, которая в противном случае осталась бы скрытой»². Можно не сомневаться в том, что существуют еще многие возможности для использования методов такого рода. Очевидно, что ожидания, связанные с передачей средств бедным, производимой на такой основе, приведут к увеличению, а не к уменьшению вклада потенциальных получателей помощи в создание национального дивиденда.

§ 3. Второй вид помощи — нейтральная передача средств — включает те виды выплат, которые зависят от выполнения возможным получателем этих средств неких

² Denmark and its Aged Poor.— *Yale Review*, 1899, p. 15. В связи со сказанным представляет интерес следующая фраза из первого отчета о результатах действия Положения о страховании по безработице в Великобритании: «Двадцать из наших профсоюзов с числом членов более 86 тыс. человек среди профсоюзов, охваченных (принудительным) страхованием с момента принятия закона, приступили к его осуществлению; другие профсоюзы, начавшие проводить закон в жизнь, значительно увеличили численность своих членов» [Cd. 6955], p. IV. Таким образом, помощь в области страхования стимулировала усилия частных лиц.

условий, неопределяемых какими-либо произвольными акциями в экономической сфере. Сюда, следовательно, относятся всеобщие пенсии по старости (которые выплачиваются только по достижении определенного возраста), пособия всем матерям (на которые имеют право только матери) или выплата всем лицам суммы, которая признана достаточной в качестве источника минимально необходимых средств к существованию. Такие далеко идущие мероприятия в настоящее время уже не просто проекты. Однако более скромные примеры нейтральной передачи средств нашли воплощение в действующем законодательстве. При этом помощь зависит не от результатов предпринимаемых получателем усилий и не от соотношения этих результатов и вычисленной производительности труда получателя, а от самой производительности труда. Идея, лежащая в основе указанной системы, просматривается в отчете, представленном Администрации по осуществлению закона о бедных г-ном Воудхаузом в 1872 г.; в нем содержится попытка провести различие между вспомоществованием как дополнением к заработной плате и вспомоществованием как дополнением к доходам. «Вспомоществование как дополнение к доходам, — пишет он, — явно неотделимо от любой системы помощи беднякам, живущим вне дома призрения или больницы. Так, во всех приходах вспомоществование получают все трудоспособные вдовы с детьми, и очевидно, что такое вспомоществование дополняет доход, получаемый вдовой за стирку, уборку дома и аналогичную работу. Опять-таки почти во всех приходах, которые я посетил, вспомоществование получают старые и немощные мужчины, которые (с учетом их прежнего постоянного занятия) время от времени привлекаются к случайным работам разного рода. Вспомоществование, получаемое пауперами этих двух категорий, следует, я полагаю, отличать от системы вспомоществования как дополнения к заработной плате, в общем преобладавшей до введения нынешнего закона о бедных»³. Более четкое отражение эта идея нашла в подходе советов попечителей к положению до войны пожилых и немощных женщин, а также вдов с несколькими детьми. Эти советы, по-видимому, исходили из того, что, в то время как полный рабочий день бездетных мужчин

³ Цит. по: Report of the Royal Commission on the Poor Laws, Appendix, vol. XVII [Cd. 4690], p. 355.

со средней производительностью труда в большинстве сфер деятельности гарантирует практически достаточный доход, большинство женских занятий такого дохода не обеспечивает. Совершенно не очевидно, что работница-вдова со средней квалификацией (даже не имеющая детей), рабочий день которой имеет разумную продолжительность, в состоянии заработать достаточно, чтобы «поддерживать свое существование и обезопасить себя на случай непредвиденных жизненных перипетий»⁴. Далее мы читаем: «Если женщина занесена в списки (на получение вспомоществования) и если она не допускает аморальных поступков и пьянства, ее не беспокоят. Ее доход может повыситься или снизиться, но сумма вспомоществования останется прежней. Ее доходом интересуются при подаче ею первого заявления о помощи, впоследствии же доходом интересуются редко... Один чиновник выразил распространенный подход в немногих словах: «Нас никогда не волнует, сколько женщины зарабатывают. Мы знаем, что по десять шиллингов они никогда не зарабатывают. Они неизменно найдут, куда истратить полкроны». Следовательно, в приходах, где тщательное наведение справок о доходе является исключением (иначе говоря, в большинстве приходов), женщина не лишена стимулов работать столько, сколько она в состоянии»⁵. Французский закон 1893 г., предусматривающий выплату пособий по болезни, имеет схожий характер. Согласно этому закону, для каждой коммуны следует периодически составлять списки лиц, которые в случае болезни имеют право на пособие; в списки включаются лица, лишенные возможности обеспечить себя в случае болезни. Опять-таки, такой же принцип нашел воплощение в английской системе обязательных взносов (на

⁴ См.: Report to the Poor Law Commission by Mr. Steel Maitland and Miss Squire, Appendix, vol. XVI, p. 5. Положение вдов может, разумеется, оказаться особенно затруднительным в районах, где отсутствуют отрасли промышленности с применением женского труда. В этих районах «вдовы, оставшиеся без средств к существованию, немедленно обращаются за вспомоществованием и получают его в течение всего периода своего вдовства». Там, где есть возможность для работы на дому, пауперизма можно временно избежать, нередко ценой такого увеличения продолжительности рабочего дня, что она не будет совершенно соответствовать правильному толкованию минимальной нормы (Ibid., p. 182).

⁵ Report to the Poor Law Commission by Miss Williams and Mr. Jones, Appendix, vol. XVII, p. 334.

основе возвратных ссуд и т. п.), принимаемых от лиц, которых считают способными вносить определенную плату в случаях, когда им оказывается медицинская помощь или когда их дети получают питание из общественных фондов. Такой взнос зависит не от фактической стоимости оказанной данному бедняку услуги, а от суммы денег, которую он, как предполагается, мог бы уплатить, если бы не надеялся на постороннюю помощь. Так, в циркуляре 552 министерства просвещения подчеркивается, что в случаях, когда родители не в состоянии оплатить полную стоимость питания, предоставляемого их детям, «лучше, чтобы они уплатили столько, сколько им позволяют средства, чем получили питание бесплатно»⁶. Другими словами, предпринимается попытка так построить систему помощи государства различным семьям, чтобы эта помощь определялась способностью семей добывать себе средства к существованию и была обратно пропорциональна данной способности.

§ 4. Каким образом ожидания, связанные с нейтральной передачей средств, влияют на величину национального дивиденда, зависит от характера выплат. Помощь, как правило, предоставляется деньгами. В этом случае на первый взгляд может показаться, что величина предпринятых потенциальными получателями усилий и воздержания

⁶ Ibid., Part. 4. Согласно отчету министерства о применении закона в 1910 г., фактически взносы родителей были невелики {Cd. 513}, p. 9. Это, однако, во многом обусловлено следующим: 1) многие местные органы просвещения сознательно предоставляют питание только нуждающимся детям; 2) когда этого не делают, родители, которые в состоянии платить, предпочитают не посылать своих детей за питанием, при выдаче которого не проводится различия между теми, кто платит, и теми, кто не платит. (см.: Bulkley. *The Feeding of School Children*, p. 107—109). В этих условиях маловероятно, чтобы питание получали многие дети, чьи родители в состоянии вносить какую-либо плату. В отношении душевнобольных дело обстоит иначе — их родственники платят значительные суммы (см.: Freeman. — *Economic Journal*, 1911, p. 294 et seq.). Необходимо все же признать, что на практике взыскание требуемой суммы за услуги (подразумевается, что они предоставляются независимо от уплаты) сталкивается с серьезными трудностями. Далее, нередко подвергаются критике и «возвратные ссуды» на том основании, будто они отвлекают энергию работников от производительных усилий и направляют ее на попытки уклониться от платежей. Как заметила г-жа Бозанкет, «немалые суммы расточаются беспечно лишь потому, что, если их не израсходовать, они попадут к инкассатору долгов» (*Economic Journal*, 1896, p. 223).

(а следовательно, величина национального дивиденда) несколько не изменятся. Но дело обстоит не так. Ибо если индивид, производительность труда которого предполагается известной, знает, что получит в качестве дара, скажем, 1 ф. ст. в неделю независимо от того, что он может заработать самостоятельно, то его стремление получить n -ю единицу денег, заработанных самостоятельно, ослабевает. Однако его отвращение к r -й единице работы, на которую он способен, остается неизменным; это нежелание может и усилиться, так как дополнительные деньги открывают перед ним новые возможности приятного использования досуга. Следовательно, если на долю индивида приходится тот же объем работы, что и прежде, его отвращение к выполнению последней единицы работы пересилит стремление получить деньги, причитающиеся в обмен за эту работу. Отсюда вытекает, что ожидания, связанные с получением недельного пособия, побудят получателя уменьшить объем выполняемой работы, тем самым сократится и его вклад в создание национального дивиденда. Подобная взаимосвязь определяется величиной получаемого пособия и формой 1) кривой, описывающей стремление индивида получить столько-то денег, 2) кривой, описывающей его отвращение к выполнению того или иного объема работы; в любом случае, однако, *некоторое* уменьшение вклада индивида в создание дивиденда, при прочих равных условиях, вероятно.

§ 5. Помощь может, однако, предоставляться не деньгами, а натурой. Если речь идет о вещах, которые (независимо от передачи средств) получатель купил бы на заработанные деньги, или же о вещах, которые можно продать либо заложить и тем самым превратить в деньги, результат окажется таким, каков он был бы при передаче денежных средств. Передача же предметов, которые не могут быть проданы или заложены и которые рассчитаны на удовлетворение потребностей (при отсутствии помощи эти потребности остались бы неудовлетворенными), приводят к иным результатам. Последняя единица денег, которые индивид зарабатывает своим трудом, пойдет на удовлетворение тех же потребностей, а следовательно, будет для него столь же желанной, как и при отсутствии помощи. Поэтому вклад, который получатель помощи благодаря своему труду и воздержанию вносит в увеличение национального дивиденда, не уменьшится. Значит, обществен-

ные парки для коллективного использования и цветы для индивидуального использования могут бедным предоставляться, причем не возникнут ожидания возможного сокращения национального дивиденда. Сказанное справедливо и в отношении общих санитарных мер. Дотация из государственных фондов на эти цели, по существу, отлична от дотации на обычную медицинскую помощь. Как пишут члены комиссии по вопросам закона о бедных, осуществление санитарных мер по большей части лежит за пределами возможностей каждого отдельного индивида и отражает существование общей потребности, которая должна удовлетворяться общими усилиями; медицинская же помощь по сути своей рассчитана на индивидуальные потребности, удовлетворение которых в большинстве случаев легкодоступно отдельному человеку⁷. Подобные соображения справедливы в определенной мере и в отношении предоставляемого детям бедняков бесплатного (или частично бесплатного) школьного образования, когда объем помощи четко определен в законодательном порядке. Ведь некоторые люди столь бедны, что, оставленные без помощи, не в состоянии выделить ту или иную часть своих доходов для получения школьного образования; тем самым предоставляемое государством бесплатное образование уменьшает стремление таких лиц получить любую единицу этих доходов. Ведь когда дети получают образование, их родители лишаются заработка, который могли бы иметь в противном случае; поэтому при условии, что к бесплатному образованию детей добавляется их бесплатное питание, стоимость жизни родителей в конечном счете не уменьшается, значит, не наблюдается и сокращения трудовых усилий и воздержания, которые родители считают оправданными. В подобных условиях ожидания, связанные с нейтральной передачей средств, не будут способствовать изменению величины национального дивиденда.

§ 6. Остается исследовать третью возможность передачи средств. Имеются некоторые товары и услуги, и спрос на них настолько тесно коррелирует со спросом на другие товары и услуги, что бесплатное предоставление первых увеличивает желание получателей помощи иметь и вторые; тем самым усиливается их стремление повысить до g -й единицы свою покупательную способность, а также их

⁷ Report of the Royal Commission on the Poor Law, p. 231.

готовность предоставлять в обмен на эту покупательную способность свой труд и воздержание. Утверждают, к примеру, что оказание бесплатной медицинской помощи в ряде начальных школ благотворно влияет на энергию родителей, побуждая последних к вдумчивости в деле воспитания и сотрудничеству со школами. Об открывающихся в связи с этим возможностях свидетельствует приведенный ниже отрывок из работы г-на Патерсона «Across the Bridges»:

«В настоящее время трудности, связанные с обеспечением школьников обедами, обусловлены позицией матерей. Безразличие к образованию ребенка и нежелание сотрудничать со школой побуждают их в ряде случаев пользоваться преимуществами, но не нести свою долю ответственности. Нежелание нести ответственность определяется не тем, что для матерей делается так много, а тем, что все это делается без них. Покуда мать к образованию своего сына не имеет никакого отношения, она склонна оставаться в стороне, рассматривать любой комитет как естественного врага и не замечать того, что ей так или иначе могут помочь. Отсутствие домашних заданий, посещений школы родителями и отчетов учителей, а также других естественных связей между школой и домом — вот что убивает ответственность родителей. Благодеяния, оказываемые ребенку, не вредят матери тогда, когда каждое благодеяние требует от нее усилий и побуждает ее к активному сотрудничеству со школой»⁸.

Подобные же рассуждения можно найти и в следующем отрывке из «Letters of Octavia Hill»:

«Порой я мечтаю о том грядущем времени, когда мы попытаемся поднять настроения бедняков, не давая их сердцам замкнуться в холодном безразличии, но привлекая их к оказанию помощи другим и тем самым вызывая к жизни глубочайший из всех стимулов — стимул к самопомощи, служащий единственной основой оказания услуг другим людям»⁹.

Пример того, что под этим подразумевается, приводил покойный каноник Барнет, говоря:

«Создание фонда, обеспечивающего отдых детей в деревне (например, дающего детям возможность отдохнуть на лоне природы и привлекающего родителей к участию

⁸ Ibid., p. 110.

⁹ Ibid., p. 207.

в оплате расходов), немедленно порождает у людей стремление прикоснуться к красотам природы и новые потребности удовлетворить это стремление. Как только родители осознают потребность такого отдыха детей и поймут, как его обеспечить, необходимость в существовании подобного фонда отпадет»¹⁰.

Осуществление начинаний такого рода позволяет обеспечить нейтральную передачу средств, причем ожидания, связанные с подобной помощью, ведут не к уменьшению, а к фактическому возрастанию национального дивиденда благодаря появлению у работников новых стимулов к труду и сбережениям.

§ 7. Мы переходим теперь непосредственно к третьей главной разновидности передачи средств, а именно к помощи, которая потворствует праздности и расточительству, поскольку ее размеры тем больше, чем меньше средств к существованию добыл получатель этой помощи. Предоставление такого рода помощи предусмотрено, так или иначе, всеми положениями закона о бедных, которые устанавливают минимальный доход для всех граждан. Ведь обеспечивая увеличение до этого уровня реального дохода всех граждан (не сумевших самостоятельно произвести его для себя), эти положения предполагают, что любое снижение дохода индивида компенсируется соответствующей добавкой к его доходу за счет государства. Очевидно, что ожидания, связанные с такой добавочной помощью, приводят к тому, что склонность многих бедняков добывать себе средства к существованию снижается. Ведь каким бы ни был уровень, ниже которого государство не позволяет упасть доходу каждого индивида, любой человек, добывший для себя средства к существованию, которые меньше этого уровня, находится в равном положении с человеком, не добывшим никаких средств. Следовательно, поскольку объем средств к существованию, обеспечиваемых себе индивидом, соответствует его вкладу в национальный дивиденд, помощь, потворствующая снижению трудовых усилий, грозит привести к значительному сокращению национального дивиденда.

§ 8. Осознание указанного факта побудило во многих случаях рассмотреть планы ограничения размера этого рода передачи средств. Все согласны в том, что в цивили-

¹⁰ Practicable Socialism, p. 237.

зованном государстве никто не должен голодать, но этого можно достичь лишь путем такого расширения масштабов нейтральной помощи, которое позволит удовлетворить элементарные потребности практически всех индивидов, независимо от их дохода. О том, что дело обстоит именно так, убедительно свидетельствует дискуссия между сторонниками и противниками системы всеобщих пенсий по старости¹¹. Если, говорят сторонники проекта, все индивиды, достигшие определенного возраста, получают независимо от своего дохода определенную пенсию, то не будет дифференциации, побуждающей людей пожилого возраста зарабатывать меньше, нежели они в состоянии заработать; если же пенсию платят только тем лицам, достигшим данного возраста, которые имеют доход ниже определенного максимума, появляется соблазн у всех, кто способен получать доход между этим максимумом, с одной стороны, и этим максимумом *плюс* пенсия — с другой стороны, зарабатывать меньше такого максимума; аналогичным по характеру, но менее значительным будет результат применения скользящей шкалы пенсий. В то же время противники проекта указывают (в духе рассуждений, приведенных в последней главе), что путем налогообложения невозможно, как правило, собрать средства, без того чтобы национальный дивиденд несколько не сократился. Это влияние в принципе тем значительнее, чем больше сумма мобилизуемых средств. А так как система всеобщего пенсионного обеспечения по старости неизбежно требует больших средств по сравнению с системой ограниченного пенсионного обеспечения, то доводам в пользу всеобщего обеспечения противостоят доводы того же порядка против такой системы. Совершенно по такому же вопросу (при доказательстве используются также соображения из области евгеники)¹² ведутся споры теми, кто хотел бы, чтобы помощь государства матерям ограничивалась содействием семьям с малыми детьми, родители которых не в состоянии должным образом обеспечить детей за счет собствен-

¹¹ Суть этого спора хорошо описана в отчете министерской комиссии по вопросам пенсий по старости (Cmd. 410, 1919). Большинство членов комиссии считают, что лимит средств на выплату пенсий следует отменить, меньшинство — не согласны с такой рекомендацией.

¹² См.: Darwin. The Racial Effects of Public Assistance, p. 13—15.

ных средств, и сторонниками «пособий по материнству» вообще; между сторонниками бесплатного питания для всех школьников в начальных школах и теми, кто считает целесообразным предоставлять бесплатное питание лишь тем, чьи родители не в состоянии его оплатить. В этом последнем случае следует также принять во внимание социальные сложности, возникающие непосредственно в школах при попытке провести различие между двумя категориями детей, а также практические трудности при определении возможности тех или иных родителей платить за питание детей¹³. Примирить конфликтующие точки зрения в спорах такого рода — задача весьма деликатная, да здесь и не нужно делать этого. Если же попытаться предотвратить распространение метода дифференциальных выплат, предлагаемого сторонниками всеобщего пенсионного обеспечения и всеобщих пособий по материнству путем выплаты государством минимума средств к существованию каждому индивиду (независимо от его дохода), задача сопоставления выгод и потерь упрощается. При этом можно почти не сомневаться в следующем: последствия, описанные в § 7, будут настолько сильными, что величина дивиденда значительно уменьшится. Во всяком случае, идея выплаты одинаковых пособий большим группам людей встречает сильное сопротивление со стороны политиков-практиков. Никто и не собирается претворять ее в жизнь настолько, что отпадет необходимость в дифференциальных выплатах, соотносенных непосредственно со степенью бедности получателей.

§ 9. Ожидания, связанные с подобной передачей средств, должны, как мы видели, привести к уменьшению национального дивиденда. Однако, если получение помощи подчинено известным ограничениям, ущерб можно ослабить. Возникает, следовательно, вопрос: при каких обстоятельствах желательно (в интересах увеличения национального дивиденда) подвергать помощь государства определенным ограничениям и какими эти ограничительные условия должны быть? Чтобы дать на этот вопрос правильный ответ, мы должны вернуться к заключительной фразе § 7, свидетельствующей о том, что преимущества, которыми пользуются люди, способные добыть для себя незначительные средства к существованию, приводят к сокраще-

¹³ См.: Brooks. Labour's Challenge to the Social Order, p. 228 et seq.

нию национального дивиденда лишь в той мере, в какой вклад индивида в увеличение национального дивиденда соответствует объему добываемых им средств к существованию. Принято считать, что объем добываемых индивидом средств к существованию должен точно соответствовать его вкладу в увеличение национального дивиденда и что уменьшение добытых таким путем (в результате введения системы дифференцированных выплат бедным) совокупных средств к существованию означает поэтому соответствующее сокращение национального дивиденда. Сказанное, по существу, справедливо в отношении средств к существованию, добытых трудом и с помощью сбережений, вложенных в предприятия и впоследствии не изъятых. Но это неверно, если речь идет о средствах к существованию в виде права индивида на долю в обществе взаимного страхования, приобретенную благодаря уплате в свое время взносов в это общество. Ибо то, что получает из этого источника нетрудоспособный или безработный член общества, лишь в незначительной мере является результатом превращения сбережений в производительные капитальные инвестиции. В основном речь идет о выплатах, осуществляемых за счет текущих взносов других членов, — взносов, которые они склонны делать в обмен на обещание получить (в случае необходимости) такую же помощь; такие выплаты представляют собой передачу (подобную дружескому дару), но не создание реальных доходов. На деле основная часть средств к существованию, добываемых (не посредством обычной работы, а иными способами) самими бедняками, обеспечивается той или иной формой страхования, хотя формирование этих средств обычно (и ошибочно) приписывают сбережениям. Поэтому мы вправе вывести сравнительно общее заключение: любое сокращение объема средств к существованию, которые бедняки обеспечивают себе каждодневным трудом, связанное с дифференцированной помощью, приводит к соответствующему уменьшению национального дивиденда; в то же время сокращение объема средств к существованию, добываемых путями, не связанными с обычной работой, приводит к значительно меньшему сокращению дивиденда. Отсюда следует, что не много можно выиграть, если поставить в ограничивающие условия тех получателей государственной помощи, которые лишены не связанных с работой источников средств к существованию.

§ 10. Если же налицо дифференцированная передача средств тем лицам, которые получают небольшие средства к существованию благодаря каждодневному труду, вопрос становится сложным. К примеру, подразумевается, что доход какого-либо индивида будет (в случае необходимости) доведен с помощью государства, скажем, до 2 ф. ст. в неделю. При таком положении дел, вообще говоря (и грубо говоря), все способные заработать своим трудом менее 2 ф. ст. получат стимул не работать и ничего не зарабатывать. Это неизбежно приведет к сокращению национального дивиденда. Каков будет ущерб, зависит, разумеется, от того, какая величина дохода считается минимальной и сколько человек в стране обычно зарабатывают меньше этой суммы. Если последняя превышает нормальный доход значительной части населения, нанесенный дивиденду ущерб неизбежно окажется очень большим. Вероятно, указанное соображение лежит в основе рекомендаций комиссии, образованной в 1832 г.; согласно этим рекомендациям доходы трудоспособных пауперов «в целом не должны оказаться как фактически, так и с виду такими же, как доходы независимых рабочих низшей квалификации», или, иначе говоря, обычных неквалифицированных рабочих в трудоспособном возрасте и отличающихся хорошим здоровьем. В то время неквалифицированные рабочие составляли весьма значительную часть населения. И если бы каждому работнику был гарантирован доход больший, чем доход этих рабочих в обычных условиях, нация оказалась бы под угрозой отказа от работы многих людей, чьими коллективными усилиями создается значительная доля дивиденда. Следует, однако, заметить, что, если бы в настоящее время работникам был гарантирован доход, превышающий заработок в 1832 г. неквалифицированного рабочего, это привело бы к значительно меньшему сокращению национального дивиденда, так как доля населения, неспособного заработать больше минимальной величины дохода, теперь существенно сократилась. Даже если бы теперь всем работникам был гарантирован доход, соответствующий заработку современного неквалифицированного рабочего, величина национального дивиденда изменилась бы в сравнительно меньшей степени, ибо доля дивиденда, создаваемого неквалифицированным трудом, в настоящее время ниже, чем в 1832 г. Вообще говоря, если государство явно или неявно гарантирует настолько высо-

кий уровень доходов, что это затрагивает большое число его подчиненных, то неизбежно значительное уменьшение величины дивиденда. В этом подлинный ключ к пониманию связи между помощью государства и условиями, ограничивающими перераспределение средств. Разумеется, бессмысленно ограничивать помощь индивиду, который не работает потому, что действительно не способен найти работу. Понимание того, что он не получит помощь без соблюдения соответствующих условий, не восстановит эту способность. Но есть смысл обставить соответствующими условиями оказание помощи тем, кто не работает, потому что не хочет найти (или сохранить) работу. Ограничительные условия сделали бы таких более сговорчивыми. До последнего времени практические трудности, возникающие при разделении работников на две указанные категории, а также распространенное и оправданное нежелание обходиться слишком сурово с представителями первой из этих категорий не позволяли выработать удовлетворительные ограничения. Приняли компромисс, согласно которому вместо отсутствия ограничений для представителей одной категории и строгих ограничений — для другой обеим были навязаны слабые ограничения. При таком подходе невинные оказались действительно избавленными от грубого произвола; виновные же остались практически безнаказанными, а значит, наложенные на помощь им ограничения были недостаточны. Однако в последние годы благодаря биржам труда возник механизм, с помощью которого можно с известной точностью проверить достоверность утверждений того или иного человека о том, что он лишен возможности работать не по собственной вине. Если речь идет об имеющих профессии, обеспечивающие, «по предположению, постоянство» однажды полученной работы, и биржа труда не может найти работу обратившемуся с просьбой человеку (особенно когда его место жительства постоянно), можно условно принять на веру утверждение, будто отсутствие работы — результат невезения, а не лени. Однако такого рода утверждения нелегко проверить, когда речь идет о работниках, занятых случайным трудом; работники таких профессий должны быть готовы работать день-два, если такая работа предлагается им биржей, и в то же время лишиться работы на более продолжительное время, чем это представляется ему возможным. Эти трудности не следует игнорировать; необходимо также при-

знать, что в тот исключительный период, когда после перемирия в ноябре 1918 г. британское правительство гарантировало получение пособия по безработице, его стали получать люди, которые при желании могли получить работу. Но несмотря на это, очевидно, что образование бирж труда в значительной степени позволило провести ясное различие между теми, кто не может, и теми, кто не хочет найти работу. Следовательно, первую категорию работников можно вообще освободить от ограничений любого рода в помощи; представляется также возможным в связи с этим ужесточить ограничения для лиц второй категории (лиц, впавших в нужду из-за нежелания работать на частных предприятиях более или менее продолжительное время без перерывов), чтобы эти ограничения стали действительно эффективными.

§ 11. При определении формы подобных ограничений можно отчасти опираться на опыт применения английских законов о бедных. Он с очевидностью показывает, например, что существенно важен в известной мере принудительный труд. Значимость этого элемента хорошо видна из показаний, данных королевской комиссии (1832 г.). Так, один очевидец из Ливерпуля утверждал: «В результате введения трудовой повинности (работный) дом значительно опустел; порой трудно было обеспечить достаточное количество утиля, который обычно получали из Плимута, и, когда было известно, что утиля мало, пауперы валили толпами, при виде же партии утиля перед дверью они уходили на продолжительное время»¹⁴. В этом же духе высказался городской ревизор Салфорда: «Предоставление работы тем, кто обратился за помощью в связи с временным отсутствием работы или неполной занятостью, дало очень хорошие результаты, особенно в тех случаях, когда предоставляемая работа носила иной характер, нежели та, к которой данный человек привык. В Салфорде привлечение людей к дроблению камня при строительстве дорог сэкономило городу в течение последних двух лет несколько сот фунтов стерлингов, ибо мало кто останется на этой работе больше чем несколько дней, а для некоторых достаточно и одного упоминания о ней. Всем им удастся найти себе занятие, и в течение некоторого времени они перестают докучать. Любопытный факт: когда запас камней

¹⁴ Report of the Poor Law Commission of 1832, p. 161.

исчерпан и новая их партия не поступила, почти все обращаются за помощью предоставить работу, и инспектора вынуждены ее предоставлять, но, как только становится известно, что камни прибыли, эти люди опять находят для себя занятие»¹⁵. Информация, содержащаяся в более позднем отчете о приходе Поплар, свидетельствует о тех же явлениях. Но хотя использование принудительного труда представляется важным элементом введения ограничений, оно само по себе недостаточно. Главная причина в том, что чрезвычайно трудно заставить человека работать на Администрацию по вопросам применения закона о бедных хотя бы приблизительно с той же энергией, которая требуется от него при работе на частного предпринимателя. Практически невозможно предоставить всем, кто получает вспомоществование, работу по специальности. Отсюда необходимость в некоей всеобщей форме труда. Невозможно также установить для столь разношерстных людей какой-либо единый уровень производительности труда. Поэтому при оценке производительности труда каждого работника следует «должным образом учитывать его обычное занятие или профессию, возраст и физические возможности». А так как объективно это оценить нельзя, «нельзя давать и специальных заданий. Способности привлеченных работников не одинаковы, и можно требовать лишь того, чтобы каждый выполнял такой объем работы, на который он, по всей видимости, способен... Нормы же выработки определяются фактически нерадивыми рабочими»¹⁶. Тот факт, что прибегнуть к обычной практике увольнения нельзя, практически лишает администрацию по вопросам применения закона о бедных возможности бороться с подобным порядком вещей. Поэтому потенциальные получатели помощи сознают, что, не пожелай они работать в частной промышленности и сделайся кандидатами на получение помощи от общества, обязательный труд не оказался бы столь уж обременительным. Кроме того, если бы даже удалось преодолеть эту трудность, занятость в рамках закона о бедных (благодаря гарантированности получения работы и ее постоянству) избавляет соответствующих работников от риска, забот и издержек, связанных с временной потерей

¹⁵ Ibid., p. 162.

¹⁶ Report of the Committee on Distress from want of Employment. Цит. по: Beveridge. Unemployment, p. 153.

места и необходимостью подыскания новой работы, а потому может представляться более привлекательной, чем независимый труд. Следовательно, в качестве эффективного ограничивающего средства при предоставлении помощи требуется нечто большее, нежели принудительный труд. Дополнительное лишение работников избирательных прав и позорное пятно пауперизма, по мнению руководителей-практиков, совершенно недостаточны. Поэтому необходимы дисциплинарные меры воздействия по отношению к тем, кто нуждается в помощи, но не хочет работать, чтобы получить ее. Это предполагает содержание человека под наблюдением без предоставления ему продолжительного отпуска. На Европейском континенте трудоспособные мужчины, которые не могут себя обеспечить, так как не желают работать, долго содержатся в трудовых колониях. В Бельгии такие лица могут заключаться в исправительную колонию Мерксплас на срок не менее 2 и не более 7 лет¹⁷. Кантональный закон Берна предусматривает заключение в трудовой колонии на срок от 6 месяцев до 2 лет¹⁸. Имперский уголовный кодекс Германии содержит аналогичную статью¹⁹. Практику стран континентальной Европы самым серьезным образом предполагают распространить и в Англии. Так, комиссия по вопросам бродяжничества рекомендовала «принять законодательное определение категории закоренелых бродяг, с тем чтобы к ним относились все лица, которые были осуждены три раза или более в течение, скажем, 12 месяцев за проступки, подпадающие под закон о бродяжничестве, а именно: за ночлег в общественном месте, попрошайничество, отказ от работы в работном доме, отказ или нежелание зарабатывать себе на жизнь; в результате индивид должен обращаться за помощью, предусмотренной для бедных»²⁰. Не существует причин, по которым не следовало бы удерживать от обращения соответствующих работников за помощью с целью их «исправления», если это возможно; скорее наоборот — ведь для человека, склонного к безделью, перспектива исправления путем обучения или образования или каким-либо иным способом будет служить сдерживающим началом. Все-таки содержание подобных лиц под наблю-

¹⁷ См.: Dawson. The Vagrancy Problem, p. 136.

¹⁸ Ibid., p. 179.

¹⁹ Ibid., p. 193.

²⁰ Report of Departmental Committee on Vagrancy, vol. I, p. 59.

дением необходимо. Введение этой меры — а создание бирж труда в качестве средства отделить овец от козлиц сделало ее практически осуществимой — обеспечит куда более эффективную, чем действует в настоящее время, систему ограничений, связанных с предоставлением помощи государством и предназначенных для лиц, которые сознательно уклоняются от труда. Нельзя, однако, всерьез рассчитывать на то, что возможна такая совершенная система, которая полностью исключала бы отрицательное влияние ожиданий, связанных с дифференцированной помощью, на величину национального дивиденда.

Глава X

Льготные цены на товары, приобретаемые бедняками

До сих пор мы рассматривали прямую передачу средств. Возможна также передача средств на основе субсидирования или методов, в сущности равносильных предоставлению субсидий. Они бывают трех основных видов: во-первых, субсидии, выплачиваемые за счет уменьшения налогов на все определенные товары, приобретаемые преимущественно бедняками; во-вторых, субсидии, предоставляемые аналогичным образом, но ограниченные той частью совокупного потребления, которая приходится на известные категории бедняков; в-третьих, государственное вмешательство в установление цен, рассчитанное на то, что сравнительно зажиточные покупатели определенных товаров частично берут на себя оплату стоимости товаров, продаваемых сравнительно бедным покупателям. Примером первого из названных методов могут служить специальные субсидии на покупку хлеба и картофеля во время войны, выданные с целью удержать цены на некотором разумном уровне. Второй и третий методы субсидирования применимы в отношении товаров и услуг, которые не могут быть переуступлены (в том смысле, в каком это исследовалось в гл. XVI, ч. II). Иллюстрацией второго метода служат как ирландские законы о рабочих, согласно которым субсидируется строительство не всякого жилья в соответствующих районах, а только жилья для рабочих, так и более общие мероприятия, разработанные в связи с нехваткой жилья после войны. Применение третьего метода можно проиллюстрировать специальными мерами, нередко принимаемыми в связи с предоставлением услуг монополистическими «предприятиями коммунальных услуг». Независимо от того, предоставляют эти услуги частные концерны или непосредственно государственные предприятия, власти могут при желании заставить их отпускать услуги отдельным неимущим лицам по убыточным ценам, чтобы

убыток компенсировали другие покупатели, для которых установлены сравнительно высокие цены. Такая система соответствует ряду «трамвайных» актов, согласно которым рабочим предоставляют удобный транспорт по особому, низкому тарифу. Так, «по оценкам, содержащимся в недавнем отчете транспортной комиссии совета Лондонского графства, убытки от эксплуатации трамваев для рабочих составляют 65 932 ф. ст. в год»¹. Примером проведения аналогичной политики служит практика (довоенная) муниципалитета Висбадена, где газ поставлялся до его предварительной оплаты (это более дорогостоящий вид снабжения), при этом он оплачивался по такому же тарифу, как и при обычных расчетах, всеми, чья квартирная плата составляла менее 400 марок². Следует отметить, что указанный метод не обязательно ограничивается товарами и услугами, производимыми в условиях существования монополии. Если блага нельзя переуступать (или можно так организовать дело, чтобы их нельзя было переуступать), власти вправе установить плату, по которой любой человек, организовавший свое дело или имеющий определенную профессию, обязан продавать лицам определенной категории то количество данного блага, которое они запросят. В результате число лиц, стремящихся заниматься производством соответствующего блага (или приобретающих соответствующую профессию), будет сокращаться до тех пор, пока перспективы получения доходов в данной области от продажи как бедным, так и прочим индивидам (по цене, складывающейся на основе обычного соотношения спроса и предложения), не станут практически такими же, как те, что сложились в производствах (или у представителей других профессий), требующих таких же усилий и столь же дорогостоящей подготовки. Сказанное разумеется, предполагает, что низкая плата, взимаемая с пользующихся преимуществами лиц, соседствует с платой, взимаемой с лиц иных категорий, более высокой, чем та, которая была бы назначена, если бы не вводилась низкая оплата благ.

§ 2. Все эти методы вызывают возражение, состоящее в том, что их использование неизбежно дает неодинаковые преимущества беднякам, находящимся, по существу, в оди-

¹ Knapp, *Principles of Municipal Trading*, p. 266.

² *Ibid.*, p. 213.

наковом положении. Проф. Кнуп, к примеру, пишет: «Трудно понять, почему ремесленники, механики и поденщики, добирающиеся до работы рано утром, должны иметь преимущества, которыми не пользуются работники и работницы, занятые в магазинах, конторах и т. п. и получающие такие же доходы»³. На это можно возразить следующее. Если порядок хорош сам по себе, не следует осуждать применение его в частностях на том основании, что воплощение этого порядка в жизнь полностью нецелесообразно. Мы не занимаемся здесь, однако, исследованием обоснованности этого возражения, равно как и другого, более серьезного возражения, выдвигаемого с позиций установления справедливости; это возражение можно высказать прежде всего в адрес третьего метода субсидирования, а именно: бремя помощи бедным возлагается на определенных лиц, а не на налогоплательщиков вообще⁴. Сейчас достаточно ограничиться указанием на то, что все перечисленные выше методы нашли, между прочим, действительное широкое применение.

§ 3. Первый вид льгот, как и два других (если категории пользующихся преимуществом лиц выбраны так, что с помощью льготы практически невозможно никого вовлечь в эту категорию), обязательно предполагают «нейтральную передачу средств» (в том смысле, в каком она трактуется в § 3 предыдущей главы), а не дифференцированную помощь. Следовательно, ожидания, связанные с получением нейтральной помощи, сказываются на участии бедняков в производстве только в связи с влиянием этих ожиданий на предельную желательность (*marginal desirability*) денег для бедняков. Но в одном отношении такая нейтральная помощь отлична от нейтральной помощи, которую мы анализировали до сих пор. Предоставление субсидий незначительно сдерживает трудовую активность бедняков, если эти субсидии затрагивают товары, эластичность спроса на которые со стороны бедняков ниже 1; в то же время предоставление субсидий несколько увеличит трудовой вклад бедных, когда льготы распространяются на товары с эластичностью спроса со стороны бедняков, которая выше 1. Дело в том, что в первом случае предельная желательность денег для бедняков понизится, так как

³ Ibid., p. 266.

⁴ См. выше, ч. IV, гл. V, § 7.

у них останется больше денег для покупки других товаров; во втором случае предельная желательность денег повысится. В действительности льготные цены чаще устанавливаются на товары первой необходимости, следовательно, на товары, эластичность спроса на которые невысока. Сокращение выпуска продукции, обусловленное соответствующим ослаблением трудовых усилий со стороны потенциальных получателей выгод означает *некоторое* (хотя, вероятно, и крайне незначительное) сокращение национального дивиденда.

§ 4. На основе сказанного можно сделать вывод, что почти нет смысла выбирать между помощью бедным на основе субсидий и на основе прямой нейтральной передачи средств. Если объем потребления субсидируемого товара каждым получателем определен властями (например, в условиях британской системы бесплатного и обязательного начального образования), то дело обстоит именно так. Сделанный вывод верен и тогда, когда объем потребления властями не определен, хотя по другим причинам он не может изменяться в результате предоставления субсидий. Так, бедняки склонны приобретать некоторые товары посредством общего «фонда покупателей», организованного таким образом, что взнос участника не зависит от стоимости его индивидуальной покупки. На такой основе образуются и больничные кассы. Та только причина, что уплату взноса, который индивид обычно вносил как член кассы, возьмет на себя государство, едва ли побудит его чаще обращаться за врачебной помощью. Подобные примеры, однако, представляют собой исключения. В общем случае, когда на покупку товара предоставляется субсидия (или нечто подобное), его покупатели, учитывая льготы, будут покупать больше, нежели при условии, что они получали бы соответствующую сумму в форме прямого денежного подношения. Таким образом, ресурсы изымаются из естественных каналов производства, и существует предположение (которое, конечно, как показано в ч. II, гл. X, поддается опровержению на основе специального изучения), что подобное изъятие приводит дополнительно к сокращению национального дивиденда, сверх того уменьшения, о котором говорилось в предыдущем параграфе. Если льгота на покупку товара достаточно велика, может случиться следующее: выпуск субсидируемых товаров возрастет настолько, что, с точки зрения самих бедняков, цена предло-

жения (и не только в денежном выражении, но и как показатель степени их удовлетворения) превысит цену спроса; иными словами, экономическое удовлетворение, полученное покупателем от потребления последней единицы товара, окажется меньше, чем экономическая неудовлетворенность, связанная с производством данного товара. Вообще говоря, ожидания, связанные с передачей средств бедным на основе предоставления льгот на покупку конкретных товаров, по всей вероятности, приведут к большему сокращению национального дивиденда, нежели ожидания, связанные с прямыми нейтральными выплатами аналогичных размеров. Несмотря на это, однако, метод предоставления льгот может иногда оказаться предпочтительнее, и не только благодаря особым экономическому или неэкономическому характеру соображениям в пользу стимулирования потребления данного товара, но и потому, что элемент «благотворительности» здесь не столь очевиден; следовательно, при предоставлении льгот *morale* получателя страдает меньше, чем при использовании им открытой подачки.

Глава XI

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ В УЩЕРБ ОТНОСИТЕЛЬНО БОГАТЫМ И В ПОЛЬЗУ ОТНОСИТЕЛЬНО БЕДНЫХ: ВЛИЯНИЕ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИВИДЕНД

§ 1. В трех предыдущих главах мы рассматривали влияние, которое оказывают на национальный дивиденд ожидания, связанные с передачей средств от богатых бедным, и ожидания, связанные с выплатами бедным. Как мы видели, эти ожидания способны привести к изменению дивиденда любого года, воздействуя как на вклад в увеличение дивиденда данного года, сделанный трудом, так и на количество производственного оборудования, которое было произведено в прошлые годы с учетом потребностей данного года. Но это еще не все. Пусть для рассматриваемого нами года (любого) дивиденд, величина которого определяется этими ожиданиями, будет таким-то и таким-то. Далее, пусть затем *происходит передача средств* от богатых бедным. Тем самым на воздействие одних факторов, рассматриваемых нами до сих пор, в последующие годы «накладывается» воздействие новых факторов. Ведь передача средств влечет за собой сдвиги в характере использования дивиденда для рассматриваемого года, кроме того, возможны сдвиги, обусловленные ожиданиями. Для целей нашего исследования ограничимся учетом следующих возможных направлений использования дивиденда: выпуск товаров, которые могут потреблять богатые, выпуск машин для обеспечения будущего производства, выпуск товаров, которые могут потреблять бедные. При передаче средств в ущерб богатым третья из названных частей дивиденда возрастает за счет двух других его частей. Наша задача — определить влияние такого изменения в распределении дивиденда по направлениям использования в одном году на величину дивиденда в последующие годы.

§ 2. Если *передача средств не происходит*, то доля дивиденда, которая должна бы принять форму машин, способствовала бы увеличению дивиденда последующих лет. Доля дивиденда, предназначенная для потребления богатыми (в той мере, в какой они благодаря дивиденду становятся более эффективными агентами производства),

также в определенной степени содействовала бы этому. Однако маловероятно, чтобы любое практически достижимое сокращение потребления богатых могло снизить их эффективность как агентов производства в сколько-нибудь заметной степени (результат может быть, разумеется, ным при условии взимания с богатых такого значительного налога, что их доходы снизились бы с 5000 до 100 ф. ст.). Следовательно, можно с известной степенью точности утверждать, что существенную роль в увеличении дивиденда будущих лет могла бы сыграть только та часть дивиденда данного года, которая (не переданная бедным) была бы превращена в капитал. Насколько велика эта часть дивиденда, в определенной мере зависит от применяемого метода налогообложения. При взимании подоходного налога можно предположить, что, облагая каждого работника налогом в 100 ф. ст., можно за год с 200 тыс. человек собрать 20 млн. ф. ст.; такая же сумма получится при взимании налога на наследство с 10 тыс. человек по 2000 ф. ст. с каждого. Несомненно, можно организовать дело так, что оба вида налогообложения приведут к практически равным результатам. При взимании налога на наследство каждый индивид может вносить в страховую компанию по 100 ф. ст. ежегодно для уплаты подоходного налога, причитающегося с него в данном году, вместо того чтобы платить (как при подоходном налоге) казначейству. Однако на практике маловероятно, чтобы налог, причитающийся с наследства каждый 20-й год, вносился полностью в предшествующие или последующие годы в тех случаях, когда наследство налогом не облагается. Поэтому вероятно, что при обложении налогом наследства в год уплаты налога с доходов данного года придется вносить значительно больше, чем по 100 ф. ст., а с доходов других лет — значительно меньше. Вполне очевидно, что по мере увеличения суммы, изымаемой из ресурсов данного года, люди будут все менее склонны платить за счет потребления, так как это угрожало бы их привычкам. Следовательно, значительная часть налогов будет выплачиваться за счет тех средств налогоплательщиков, которые обычно идут в сбережения; если же этих средств окажется недостаточно, дефицит восполнится путем продажи капитала. Последнее, понятно, не означает, что в виде налога государству отдаются реальные блага; под этим подразумевается, что некий индивид, который мог бы употребить

средства на строительство завода или изготовление оборудования, расходует их на приобретение тех уже существующих завода или оборудования, которые вынужден продать налогоплательщик; в результате новые сбережения общества сокращаются на сумму, примерно равную величине капитала, который налогоплательщик предлагает на рынке. Поэтому, вообще говоря, то, что взимание налогов на наследство представляет собой крупные взносы, осуществляемые через продолжительные интервалы, а не маленькие взносы, осуществляемые через короткие интервалы, может привести к изъятию средств из потенциального капитала более частому, чем это наблюдалось бы при собирании аналогичных сумм путем взимания подоходного налога. Это предположение подтверждается и усиливается еще и благодаря тому обстоятельству, что для уплаты налога на наследство выбирают такой момент делать взнос, когда наследник только вступает во владение совершенно новым богатством. В это время он еще не привык думать о своей новой собственности как о «принадлежащей ему» в обычном смысле слова: «наследством» он будет считать то, что останется после уплаты налога; он не будет также торопиться восполнить за счет новых сбережений недостаток средств, образовавшийся в первоначальной сумме наследства в результате уплаты налога. Сказанное также *pro tanto* свидетельствует в пользу уплаты налогов за счет «потенциального» капитала. Однако в данном случае различие между налогом на наследство и подоходным налогом носит второстепенный характер. Даже при уплате налога на наследство, когда то или иное определенное количество ресурсов у богатых изымается, практически достоверно, что часть их поступит (возможно, посредством страховых взносов) за счет той доли дохода богатых, которая при обычных условиях была бы потреблена. Это означает, что та часть дохода, которая была бы превращена в капитал, уменьшится не на всю сумму налогового взноса. Следовательно, любая определенная передача средств от богатых бедным (сама по себе, независимо от ее последствий, рассмотренных в предыдущих главах) приведет к росту национального дивиденда в будущем, при условии что вложения средств в бедняков вызывают такое увеличение производительности их труда, что оно обеспечивает прибыль не меньшую, чем прибыль от инвестиций в материальные элементы капитала.

§ 3. Следует, однако, сразу же признать, что существуют определенные категории бедных, производительность труда которых сколько-нибудь существенно не повысится при любой помощи. К ним относится значительное число морально, психически или физически неполноценных лиц. История трудовых колоний как в Англии, так и за ее пределами, а также опыт специальных школ для слабоумных свидетельствуют о том, что полное исцеление таких лиц практически невозможно. «Когда интересовались мнением работников колоний о том, действительно ли достигается реабилитация (моральная или социальная) тех, кто направлялся и содержался в Марксплас, они отвечали, что это происходило в очень немногих случаях»¹; о том же свидетельствует и опыт ряда других колоний, созданных для содержания слабоумных, не совершивших уголовных преступлений. Остается фактом, что как в экономической области, так и в области здравоохранения общество сталкивается с определенным числом безнадежных случаев. В таких случаях лучшее, что можно сделать, — это лишить таких лиц навсегда возможности вести паразитический образ жизни, распространять свое влияние и порождать себе подобных. К безнадежно порочным, умственно отсталым и другим несчастным людям, когда такие появляются на свет, общество, конечно, может относиться гуманно, и было бы неверно пренебрегать любыми методами лечения, которые способны принести пользу хотя бы немногим из них. Однако основные усилия следует направить на то, чтобы с помощью образования (а главное, ограничивая размножение умственно и физически неполноценных) пресечь в зародыше возникновение заразы. Лечить таких людей в подлинном смысле слова свыше человеческих сил. Сказанное справедливо также в отношении тех лиц, которые не страдают наследственными болезнями и в свое время вели жизнь добропорядочных граждан, но чьи силы оказались подорванными к старости или из-за серьезного несчастного случая. И в этих случаях вложения средств безнадежны. Оказание помощи таким людям, какую бы форму оно ни принимало, может быть крайне желательным по другим причинам, но оно не может обеспечить сколько-нибудь существенной отдачи в виде улучшения их производственных результатов.

¹ Report of the Royal Commission on the Poor Laws, Appendix, vol. XXXII, p. 17.

§ 4. К счастью, названные категории людей образуют лишь небольшую часть всей совокупности бедняков. В целом же бедных нельзя квалифицировать одинаково, и инвестиции способны принести реальную отдачу. На первый взгляд может, пожалуй, показаться, что предельная отдача от вложений в этой области равна отдаче в промышленности. Есть, однако, основания полагать, что обычное взаимодействие экономических сил приводит к чрезмерному сокращению вложений в «обыкновенно» бедных лиц, в результате чего предельная отдача от вложения средств в тех, кто действительно является бедняками, и в их детей выше предельной отдачи средств, вложенных в машины. Основанием для подобного вывода служит тот факт, что бедняки не располагают достаточными средствами для осуществления вложений в развитие своих способностей и способностей своих детей; положение бедняков в то же время таково, что другие люди, располагающие достаточными средствами, в значительной мере лишены таких возможностей. В рабовладельческой экономике или в условиях социальной системы, организованной таким образом, что люди, в которых вложены чужие деньги, могут так или иначе отдавать свои способности в обеспечение займов, дело обстоит бы иначе. Но в реальной действительности капиталистам нелегко добиться, чтобы сколько-нибудь значительная часть прибыли на денежные средства, вложенные ими в развитие способностей бедных, возвращалась бы к ним. Если они предоставляют бедным ссуду, то не могут конфисковать залог в качестве платежа; если они непосредственно вкладывают средства, обучая нанятых работников, они лишены гарантий (за исключением тех случаев, когда речь идет о производстве товаров с помощью более или менее специализированного труда, представляющего для других предпринимателей меньший интерес), что эти рабочие их скоро не оставят; даже при наличии таких гарантий наниматель должен быть готов к тому, что рабочие по мере роста их мастерства будут пытаться получить надбавку к заработной плате, пропорциональную увеличению производительности их труда, а тем самым присвоить процент на вложения нанимателя. На деле вложения средств в тех, кто беден, тормозятся точно так же, как и вложения в земельные участки, принадлежащие бедным и сдаваемые в аренду богатым. Владельцы этих участков не в состоянии осуществлять

инвестиции, а арендаторы, лишённые гарантий в отношении своих инвестиций и получающие, следовательно, в виде частного чистого продукта лишь часть общественного чистого продукта, создаваемого благодаря их средствам, не склонны вкладывать столько, сколько требуют интересы увеличения национального дивиденда. С учетом приведенных соображений есть веские причины считать, что при умеренном перераспределении ресурсов в пользу сравнительно бедных за счет сравнительно богатых, направленном исключительно на вложение средств в бедных с целью повысить производительность их труда, отдача от этих средств в виде добавочного продукта в результате повышения производительности намного превысит нормальную процентную ставку на капитал, вложенный в машины и здания². Разумеется, в реальной действительности изъятия средств у богатых в пользу бедных не делаются исключительно для целей наиболее производительного применения этих средств. Необходимо поэтому по отдельности рассмотреть последствия основных видов передачи средств.

§ 5. Во-первых, рассмотрим производственное обучение отдельных лиц из числа трудоспособных взрослых рабочих. Среди этой категории всегда есть определенное число рабочих, которые зарабатывают крайне мало, так как плохо приспособлены к выполнению работы, к которой привлечены, хотя и располагают при этом хорошими природными данными. Передача средств в их пользу в виде их обучения даст, должно быть, крупный эффект. Это нашло признание не только в специальных установлениях для демобилизованных офицеров и солдат после войны, но и в Национальном законе о социальном обеспечении (1911 г.). Статья 100 закона предусматривает следующее: если в результате теста и опроса «служащий органов обеспечения устанавливает, что квалификация и знания рабочего (который систематически остается без работы) недо-

² Следует отметить, что если ресурсы передаются в очень больших количествах, то возникающая в связи с этим нехватка материальных элементов капитала может повлечь за собой существенное повышение процентной ставки; тогда преимущества, связанные с вложением средств в развитие способностей бедняков, надо будет сопоставлять с преимуществами, связанными с вложением средств, использование которых приносит этот высокий процент.

статочны, но эти недостатки поддаются исправлению путем производственного обучения, то служащий вправе (по согласованию с министерством труда) оплатить за счет фонда страхования по безработице полностью или частично расходы, связанные с обучением рабочего (при условии, что, по мнению служащего, выплаты из фонда данному рабочему в результате обучения сократятся)». Категория лиц, к которым такая политика особенно применима, — это еще не старые рабочие, чьи специальные знания сделались бесполезными в результате какого-либо изобретения, позволяющего неквалифицированным рабочим более экономично выполнять ту же работу, используя автоматические приспособления. К этой же категории относятся, кроме того, работники, которые в результате несчастного случая или болезни лишились тех или иных особых способностей, а также жертвы постоянной смены моды. Денежные средства, израсходованные на обучение этих работников новым специальностям взамен утраченных, обеспечат, скорее всего, существенную отдачу. Сказанное справедливо и в отношении обучения тех работников (если таковых действительно можно выявить), которые, имея склонность к одному роду занятий, случайно или из-за упрямства посвятили себя другому делу. В эту категорию следует включить также тех, кто вырос в деревне и хорошо приспособлен к деревенской жизни, но поддавшись соблазнам городской жизни, изменив своему призванию. Однако существенно, чтобы для обучения сельскохозяйственным специальностям тщательно отбирались люди из числа тех, кто действительно испытывает охоту к жизни в деревне. Нередко этого не учитывают³. Сравнительная неудача, которая постигла британский опыт с фермерскими колониями, не может, следовательно, служить решающим доводом против дальнейших подобных экспериментов или оправдывать те или иные нападки на

³ В странах континентальной Европы «фермерские колонии» в отличие от исправительных рабочих домов, как правило, не «получают» по-настоящему безработных, т. е. тех, кто не работает против своей воли. Значительное большинство обитателей этих колоний — неприспособленные к труду бродяги, которые в холодное время года или в особо тяжелые для экономики периоды предпочитают найти убежище в колонии, а не подвергаться постоянному риску попасть в исправительный дом» (*Bulletin of the United States Bureau of Labour*, 1908, № 76, p. 788).

эти учреждения в тех случаях, когда они используются для обучения работников, по самой своей природе приспособленных для сельскохозяйственного труда. Шансы на успех были бы, вероятно, выше, если бы на таких людей не смотрели как на просто лишившихся работы, а обучали бы их в общих сельскохозяйственных школах, открытых для широкой публики там, где, следовательно, царит скорее производственная, чем исправительная атмосфера⁴.

§ 6. Во-вторых, можно выделить передачу средств в виде медицинского обслуживания и лечения людей, временно страдающих теми или иными болезнями. Если этим людям не помочь вовремя (запоздавая помощь может оказаться бесполезной), их здоровье может быть подорвано навсегда. Передача им средств в форме оказания медицинской помощи и организации достаточного питания способна предупредить значительное снижение производительности их труда. Разумеется, чтобы обеспечить хорошие результаты, помощь должна быть соответствующего объема, а медицинское обслуживание и наблюдение необходимо продолжать достаточно долго. В этой связи некоторые администраторы, занимающиеся разработкой законов о бедных, включили в свой отчет серьезную жалобу в адрес администрации лазаретов, организованных в Англии в соответствии с законом о бедных: «Не предпринимается никаких попыток проследить за дальнейшей судьбой туберкулезных и иных больных, которых сотнями еженедельно выписывают из лазаретов, и по меньшей мере обеспечить соблюдение теми, кто уже выписался, гигиенических правил, без чего они или их близкие соседи вскоре опять окажутся среди больных»⁵. При условии же оказания больным необходимой помощи можно надеяться, что она позволит существенно повысить производительность их труда.

§ 7. В-третьих, необходимо уделить внимание передаче средств в форме обучения и питания детям из бедных семей. Здесь имеются огромные возможности для прибыльных вложений. Именно тогда, когда дети бедняков малы и, следовательно, во многих отношениях служат наиболее

⁴ См.: Report on the Transference of Functions of Poor Law Authorities, [Cd. 8917], p. 26.

⁵ См.: Royal Commission on the Poor Laws, Minority Report, p. 867.

благодатной «почвой» для вложения средств, бедные семьи находятся в самом затруднительном положении и поэтому меньше всего способны должным образом позаботиться о своих детях. Доля *детей*, детство которых проходит в большой нужде, намного больше доли семей, испытывающих такую же нужду. Так, исходя из жизненного уровня, соответствующего черте бедности, предложенной г-ном Раунтри, д-р Баули незадолго до войны определил, что «более половины детей рабочих Рединга в возрасте до 14 лет живут в семьях, уровень жизни которых ниже стандартного»⁶. Та же мысль содержится в наблюдениях мисс Дейвис, основанных на жизни деревни в Каули: «К числу семей с детьми, получающих пособие по бедности, относятся $\frac{2}{5}$ (или почти $\frac{1}{2}$) семей, уровень жизни которых соответствует «первой черте» ($\frac{1}{8}$ всех семей), и лишь $\frac{1}{3}$ семей — с уровнем жизни выше «второй черты» бедности⁷. Должным образом организованная помощь таким детям весьма способствовала бы формированию (в этом наиболее «пластичном» периоде их жизни) физического здоровья и получению ими по меньшей мере хоть какого-то технического образования.

Чтобы эта помощь приносила пользу, она, разумеется, должна быть правильно организована. Бесцельно, к примеру, тратить деньги на образование, если дети подвержены деморализующему влиянию домашней обстановки. Если дома о детях должным образом не заботятся, помощь следует частично предоставлять для обеспечения контактов этих детей с тщательно отобранными семьями или принудительного воспитания в каком-либо заведении или ремесленной школе. Так, все участвовавшие в разработке закона о бедных считают, что детей, о которых не заботятся в семьях, получающих помощь, следует в принудительном порядке «направлять в различные заведения или ремесленные школы»⁸ и что там их «следует содержать, пока родители находятся в исправительных колониях»⁹. Опять-таки бесцельно (а возможно, и вредно) расходовать деньги на обучение детей столь голодных, что они не

⁶ *Journal of the Royal Statistical Society*, June 1913, p. 692. См. также выше, ч. I, гл. IV, § 10.

⁷ *Life in an English Village*, p. 287.

⁸ *Royal Commission on Poor Laws, Report*, p. 620.

⁹ *Ibid.*, p. 187.

в состоянии учиться и лишь истощают в процессе обучения свою нервную систему¹⁰. Недоедающим детям необходимо дать наравне с образованием пищу, и едва ли следует уточнять, что получать достаточную еду они должны регулярно, а не время от времени — два или три раза в неделю. Видимо, обеспечивать питание таких детей необходимо и во время школьных каникул, в противном случае подобные меры в значительной степени будут бессмысленны. Равным образом бесполезно тратить деньги на обучение детей, если одновременно с учебой или вскоре после ее окончания им разрешают заниматься деятельностью, которая (как показывают обследования) сводит на нет любые выгоды, казалось бы, обеспечиваемые учебой. Есть основания полагать, что многие формы неквалифицированного труда, доступные мальчикам в настоящее время, не только не способствуют повышению их квалификации, а буквально ведут к дисквалификации работников. В отчете, представленном королевской комиссии по вопросам законов о бедных, г-н Джексон правильно отмечает: «Умелые руки или верный глаз — это еще не все. Необходимо воспитывать в рабочих не только порядочность, но и волю, чувство ответственности, упорство, энергию, настойчивость, выдержку». Однако работникам не могут привиться эти общие качества в условиях, при которых приходится работать многим детям, занимающимся неквалифицированным трудом. Г-н Джексон ссылается на мнение о том, что работа мальчиков в качестве возниц рассчитана на то, чтобы разрушить все дело, и добавляет: «Практически все согласны в том, что занятие уличной торговлей действует на детей крайне деморализующе. Не столь уж важно обучить специальности — дело в том, что непривлекательная работа отнимает у мальчика годы, которые ему следовало бы употребить на приобретение полезного опыта в более широком смысле слова»¹¹. Ясно, что вложение средств в развитие детей бедняков действительно принесет пользу, если будет сопровождаться запретом (или, во всяком случае, ограничениями) такого рода работ.

Как и передача средств в пользу больных, помощь детям должна оказываться по необходимости продолжитель-

¹⁰ См.: Bulkley. The Feeding of School Children, p. 179.

¹¹ Royal Commission on the Poor Laws, Appendix, vol. XX, p. 23—27.

ное время. «Недостаточно пристроить 14-летнего ребенка на работу так, что место может оказаться для него неподходящим, а затем предоставить его самому себе»¹². Короче говоря, бездумно организованное вложение средств в развитие детских способностей, равно как и другие бездумные инвестиции, принесут небольшую отдачу, в то же время хорошо организованные капиталовложения, а точнее, вложения, при осуществлении которых учитываются естественные способности различных детей, обещают многое. И это не ограничивается пользой для детей со *средними* данными. Во многих рабочих семьях время от времени рождаются дети с исключительными способностями. Способности таких детей развиваются также, как правило, благодаря вложению средств в их обучение. Это обстоятельство и обусловленные им последствия с большой экспрессией подчеркивает д-р Маршалл в следующем отрывке: «Трудно назвать аномалию, наносящую больший ущерб росту национального богатства, чем пагубная невнимательность, в результате которой гении, которым случается родиться в неимущих семьях, расточают себя на неквалифицированной работе. Ничто так не способствовало бы быстрому увеличению национального богатства, как улучшения в наших школах, и особенно в школах средней ступени (при условии что они сочетаются с предоставлением стипендии, позволяющей способному сыну рабочего постепенно переходить из одной школы в другую, пока он не получит самое лучшее теоретическое и практическое образование, которое ему можно дать)»¹³.

§ 8. До сих пор мы рассматривали помощь, предоставляемую в некоторых формах тем или иным категориям бедняков; мы видели далее, что с такой передачей средств связаны «благоприятные возможности», при которых вероятная отдача от использования этих средств намного выше, чем при вложении средств в машины. Отсюда вытекает, что предоставление такого рода помощи (если оно

¹² Royal Commission on the Poor Laws, Report, p. 188.

¹³ Marshall. Principles of Economics, p. 213. Кроме того, следует отметить, что такая политика благоприятствовала бы даже тем представителям рабочего класса, которых улучшения в системе образования прямо не затрагивают; эти улучшения увеличат спрос на услуги рабочих, так как возрастет число лиц, способных выступать в роли менеджеров, а также сократится предложение рабочих рук в результате сокращения числа рабочих.

находится в умелых руках) практически неизменно приводит к увеличению национального дивиденда. Роль перераспределения средств, осуществляемого вообще, в форме контролирования покупательной способности, нельзя определить столь же легко. Главная трудность здесь состоит в том, что многие бедняки, обладая недостаточными знаниями, неспособны употребить средства с наибольшей пользой для себя и своих детей. Так, в недавнем отчете министерства просвещения мы читаем: «Множество плохо питающихся детей страдают скорее от неправильного питания, чем от недостатка пищи. Вероятно, не будет преувеличением утверждать следующее: улучшение физического здоровья учащихся начальной школы из числа детей бедняков в наших крупных городах (если бы их родителей удалось научить или убедить в необходимости расходовать на питание детей те же деньги, что они расходуют теперь, но более разумно и подходящим образом) было бы заметнее, чем если детям предоставлять необходимую пищу от случая к случаю за счет местных налогов»¹⁴. В таком же духе г-жа Бозанке отмечает, что в $\frac{2}{9}$ случаев из общего числа наблюдаемых случаев бедности речь идет о «вторичной» бедности. Она пишет: «Вся сложность проблемы, далее, заключается в невежестве и беззаботности родителей, которым средства позволяют жить лучше; этот вывод подтверждается многочисленными доказательствами того, что плохое питание — это зачастую неправильное питание, а не недоедание»¹⁵. Обвинять всех бедняков в невежестве и неспособности вести хозяйство значило бы грубо клеветать на них. Следует проводить четкое различие между семьями, которые имеют хотя и небольшой, но достаточно регулярный доход, и семьями, в которых отцы работают от случая к случаю. Семьи второй группы живут беспорядочно, не зная, каким будет их доход завтра или через неделю, и не могут расходовать деньги правильно. Семьи же первой группы в состоянии (если захотят) придерживаться более или менее определенного образа жизни. Среди них есть много семей, которые даже теперь расходуют деньги чрезвычайно умело и мудро, а если бы их доходы были выше (так что жена не была бы так обремене-

¹⁴ [Cd. 5131], p. 5.

¹⁵ Physical Degeneration and the Poverty Line. — *Contemporary Review*, January 1904, p. 72.

нена работой и заботами), то можно предположить, что нынешний уровень их жизни поднялся бы еще выше. Итак, упрек только в адрес бедных семей в плохой организации хозяйства смехотворен, тогда как в отношении многих других бедных семей он, несомненно, справедлив. Да иначе и быть не может. Искусство тратить деньги (и не только у бедных, но и у всех других слоев общества) развито намного хуже, чем искусство их зарабатывать¹⁶. Средства в деловой сфере обычно вкладываются после консультаций со специалистами, которые конкурируют между собой, а следовательно, оказание плохой услуги означает для них увольнение; вложение же средств в развитие собственных способностей люди осуществляют сами, не будучи специалистами, в условиях, когда отбор на основе конкуренции исключен. Это различие можно проиллюстрировать примером, взятым непосредственно из деловой жизни. Предприниматели, которые производят товары на открытый рынок, действуют, как правило, в условиях острой конкуренции. В результате глупые и невежественные прекращают свою деятельность, продолжают же функционировать в качестве предпринимателей лишь те, кто достаточно приблизился к среднему уровню компетентности, характеризующему представителей соответствующей социальной группы. Когда же род занятий таков, что товары производятся не для продажи на рынке, а для домашнего потребления, а следовательно, конкурентная борьба не столь остра, уровень компетентности производителей при прочих равных условиях должен понижаться. Это хорошо видно на примере отраслей английской текстильной промышленности. Во время промышленной революции производство шерсти и льна ассоциировалось с обычными занятиями сельских жителей, чего нельзя сказать о переработке хлопка. Переработка хлопка везде — профессиональное занятие, а не побочная деятельность, и все, кто занимается ею, делают это ради прибыли¹⁷. В результате в хлопчатобумажной промышленности усовершенствования возникли и получали распространение значительно быстрее, чем в других отраслях текстильного дела. Ясно, что условия, при которых можно развить искусство тратить деньги, — это условия, характеризующие

¹⁶ См. выше, ч. III, гл. IX, § 2.

¹⁷ См.: Clapham. Cambridge Modern History, vol. X, p. 753.

домашнюю, а не профессиональную деятельность. Отсюда отсутствие при домашних занятиях главного стимула у работников к повышению компетентности и разумному выбору между различными способами использования ресурсов. Так, проф. Митчелл пишет: «Ограниченность семейной жизни действительно мешает нам до конца распорядиться нашими способностями, применяемыми в области домашнего хозяйства. Просвещенное мнение и безусловные способности весьма умелой хозяйки нельзя употребить на то, чтобы привести в порядок дела ее незадачливых соседок. Эти соседки и даже их мужья склонны считать назойливым вмешательством критические замечания в адрес неудачных порядков в своем деле, какими бы уместными и конструктивными эти замечания ни были. А женщина со всепоглощающей страстью к порядку не в состоянии заставить своих менее прогрессивных сестер против воли придерживаться ее системы, тогда как предприимчивый рекомендатель может призвать к порядку своих нерадивых конкурентов. Дело в том, что хорошая хозяйка не может переманить мужей ленивых хозяек так же, как ловкий купец может переманить покупателей менее способных торговцев. Способность тратить деньги, развившуюся у разобщенных индивидов, мы замыкаем в стенах отдельного домашнего хозяйства»¹⁸. Неизбежным следствием такого положения дел является то, что для представителей всех слоев общества (в том числе и для бедняков) характерно значительное невежество в вопросе сравнительных (предельных) выгод, связанных с различными способами расходования денег. Следовательно, было бы напрасно ожидать, что средства, передаваемые бедными с целью повышения их общей покупательной способности, будут использованы ими так, что за этим последует наибольшее повышение производительности их труда. Если ошибки в расходовании денег весьма серьезны, то прибавка к национальному доходу, связанная с повышением производительности труда бедняков, будет меньше потерь, которые обусловлены сокращением обычных инвестиций, осуществляемых за счет той части передаваемых беднякам средств, которая, не будучи им передана, могла бы

¹⁸ The Backward Art of Spending Money. — *American Economic Review*, № 2, p. 274.

использоваться на обычные капиталовложения¹⁹. Существует опасность того, что ресурсы, передаваемые бедным и приводящие к повышению их покупательной способности, с точки зрения величины национального дивиденда окажутся истраченными напрасно. Члены королевской комиссии по вопросам законов о бедных сожалеют, к примеру, о том, что передача средств беднякам, которые не живут в специальных заведениях, в том виде в каком она осуществляется во многих частях Соединенного Королевства, служит лишь «увечиванию тяжелейших условий для развития общества и морали»²⁰. Многие советы попечителей не принимают каких-либо мер, чтобы выяснить, что делают со средствами их получатели²¹. «Как правило, советы попечителей выдают вспомоществования и пособия, не обставляя это даже самыми элементарными условиями... Мы видели дома, которые содержатся за счет государства, пребывают в неопишущей грязи и запущенности и служат пристанищами для постоянного пьянства и непристойного поведения»²².

§ 9. Практический вывод из проведенного анализа заключается в том, что передача средств бедным, направленная на повышение их покупательной способности, дает гораздо больше шансов способствовать росту национального дивиденда в будущем, если при ней ведется определенное наблюдение за лицами, получающими помощь. Такое наблюдение и всякий связанный с ним контроль, который может оказаться необходимым, должны, понятно, осуществляться в высшей степени осторожно. Следует при этом хорошо осознать и тот факт, что люди не машины и что их деловые качества (не говоря уже о человеческих) являются функцией морального (равно как и материального) климата, в котором они живут. Если дело организовано так, что признаваемые, уважаемые люди вынуждены дол-

¹⁹ Могут, пожалуй, возразить, что из 100 ф. ст., направленных в развитие промышленности, 50 ф. ст. или больше идут на выплату заработной платы и тем самым также вкладываются в бедняков. Это неверный взгляд. Когда в промышленность вкладывают 100 ф. ст., труд и орудия труда на эту сумму используются для производства машин; когда же эти средства вкладывают в бедняков, труд и орудия труда на 100 ф. ст. заняты производством для этих бедняков предметов потребления.

²⁰ Royal Commission on the Poor Laws, Minority Report, p. 102.

²¹ Ibid., p. 267.

²² Royal Commission on the Poor Laws, Minority Report, p. 750.

гое время общаться с бродягами, их отношение к работе становится под угрозой. И наоборот, если материальная помощь сопровождается интересом, симпатией, дружеским участием и советом, готовность человека трудиться и сберегать может получать сильный и постоянный стимул. Опираясь на богатый опыт, каноник Барнетт писал: «Я знаю много проектов реформ, но, исходя из своего 11-летнего опыта, я бы сказал, что никакая реформа не затрагивает корней зла, *если она не сопровождается дружескими отношениями между помогающим и получателем помощи*»²³. Система организации дела (как и схемы Элберфелда и Бергена), которую в основных чертах копируют добровольные гильдии помощи, возникающие теперь во многих английских городах²⁴ и предполагающие широкое использование элементов личного внимания к человеку, таким образом, может оказаться более эффективной (даже с чисто денежной точки зрения), чем система, базирующаяся на механических правилах. Эти рассуждения свидетельствуют об исключительной важности сочетания усилий добровольцев с официальным механизмом государственной помощи бедным.

²³ Practicable Socialism, p. 104.

²⁴ См.: Snowden. Report of the Local Government Board on Guilds of Help, [Cd. 5664].

Глава XII

НАЦИОНАЛЬНЫЙ МИНИМУМ РЕАЛЬНОГО ДОХОДА

§ 1. При попытке определить, приведет ли к увеличению национального дивиденда непосредственная передача (или соответствующие ожидания) в течение года некоторой суммы средств от относительно богатых относительно бедным, необходимо учитывать все соображения, изложенные в предыдущих главах. Можно почти не сомневаться, что существуют такие методы оказания помощи, связанной с затратой крупных средств, которые способны оказать благоприятное воздействие на производство. А так как эта помощь главным образом означает также увеличение реальных доходов относительно бедных, она должна однозначно способствовать повышению экономического благосостояния. В то же время передача средств, которая приводит к уменьшению национального дивиденда, может (в результате действия различных причин, охарактеризованных в ходе предшествующего изложения) привести к понижению реальных доходов относительно бедных; если же размер помощи сохранять неизменным, это снижение может оказаться настолько значительным, что годовые доходы относительно бедных *плюс* предоставленная им помощь *в конечном счете* окажутся меньше того, что составили бы одни их доходы, не будь никакой помощи. Когда такое случается, передача средств отражается на величине экономического благосостояния также однозначно, на этот раз обуславливая его *снижение*. Существует, однако, еще одна разновидность передачи средств, последствия которой нельзя оценить с определенностью. Я имею в виду систему выплат, величина которых изменяется год от году таким образом, что они компенсируют любое сокращение той части дохода бедняков, которая поступает к ним в виде заработков. Такое положение дел, так или иначе, складывается во всех случаях, когда правительство устанавливает минимальный уровень реального дохода, ниже которого не должен быть доход всех граждан при

всех обстоятельствах. Установление такого минимального уровня, предполагающее выплаты, которые улучшают положение бедняков, вероятно, способствует уменьшению национального дивиденда, так как эти выплаты неопределенно долгое время ведут к увеличению совокупного реального дохода бедных. Чтобы выяснить, как влияет установление такого рода минимума на экономическое благосостояние, необходимо, следовательно, сопоставить действие разнонаправленных причин.

§ 2. Прежде чем приступить к подобному сопоставлению, желательно четко уяснить себе, что же, собственно, нужно считать минимальным уровнем дохода. Его следует понимать не как субъективный минимум удовлетворенности, но как объективный минимум условий. Эти условия должны иметь отношение не к какому-либо одному аспекту жизни, а ко всем ее сторонам. Так, этот минимум включает определенные количественные и качественные требования к жилищным удобствам, медицинскому обслуживанию, образованию, питанию, досугу, санитарной службе, охране труда и т. п. Кроме того, такой минимум имеет абсолютный характер. Если гражданин в состоянии достичь его во всех сферах жизни, государству нет дела до того, что он предпочел бы в одной из них не быть на уровне требований. К примеру, государство не позволит ему проживать в комнате, непригодной для жилья, лишь потому, что он копит деньги на пирушки. И все-таки такая политика чревата определенной опасностью. Определять волевым путем, как беднякам следует делить свои скудные средства между удовлетворением конкурирующих потребностей, — дело для государства весьма деликатное. Склонности и обстоятельства жизни разных людей столь различны, что жесткие правила неизбежно окажутся неудовлетворительными. Так, д-р Баули пишет: «Сложилось достаточно прочное убеждение, что бедняков вынуждают (в силу действия закона, навязывающего минимальные требования к качеству и количеству жилья) платить за жилье больше, чем за питание, и что они лучше распорядились бы своим доходом, если бы жили в худших условиях, но лучше питались»¹. С этой опасностью следует считаться; дух времени не позволяет нам уклоняться от встречи с ней. Не следует разрешать чело-

¹ The Measurement of Social Phenomena, p. 173.

веку получать доход ниже минимального в одной сфере деятельности, чтобы получать более высокие доходы в других сферах. Если же гражданин не в состоянии достичь минимального дохода во всех сферах (но в то же время, не достигнув его в какой-либо одной сфере, может при этом остаться независимым), государство не вправе остаться в стороне. Государство обязано не разрешать детям и женщинам работать сверх нормы и занимать жилье, не отвечающее минимальным требованиям, лишь для того, чтобы таким путем семья оставалась на самообеспечении. Не существует оправдания для политики, когда «бедным вдовам и беспомощным отцам позволяют не пускать детей в школу и отнимать заработанные ими деньги»². Безусловно, правы члены комиссии по вопросам закона о детской занятости, когда они заявляют: «Кроме того, мы полагаем, что в тех случаях, когда вдовы и другие лица слишком часто экономически зависят от детского труда, не следует жертвовать будущим во имя настоящего, нужно полагаться на научные и, возможно, более щедрые формы государственной помощи»³. Такие же рассуждения относятся (и даже в еще большей степени), к распространенному мнению, согласно которому женщинам следует разрешить работать на фабриках некоторое время до и после родов, ибо в противном случае как они, так и их дети будут терпеть сильную нужду. В таких случаях долг государства защищать тех, кому угрожают столь суровые последствия.

§ 3. Занимающиеся непосредственно благотворительной деятельностью в общем согласны в том, что определенный минимум требований к условиям жизни необходимо установить на уровне достаточно высоком, чтобы никто не мог испытывать крайнюю нужду; и какое бы ни потребовалось для этого перераспределение ресурсов за счет относительно богатых в пользу относительно бедных, его необходимо осуществить без связи с возможными отрицательными последствиями с точки зрения величины дивиденда⁴. Такая политика, рекомендуемая теми, кто на практике занят филантропической деятельностью, оправ-

² Henderson. Industrial Insurance in the United States, p. 301.

³ Report, p. 15.

⁴ Иногда полагают, что именно в результате значительного повышения производительности труда, которое рассматривалось

данна с теоретических позиций в том смысле, что она (в это можно показать) способствует экономическому благосостоянию в целом (если исходить из того, что страдания, причиняемые крайней нуждой, бесконечно велики): ведь в этом случае благо от ликвидации крайней нужды не идет ни в какое сравнение с любым злом, возможным в результате уменьшения дивиденда. До сих пор, следовательно, никаких затруднений не возникает. Но наш анализ не может закончиться на этом. Необходимо не просто задаться вопросом, будет ли способствовать экономическому благосостоянию установление *любого* минимального уровня? Нужно также выяснить, *какой* минимум будет способствовать этому самым эффективным образом. Общепризнано, что, если доход выше того уровня, который характеризует состояние крайней нужды, его приращение предполагает конечное приращение удовлетворения. Следовательно, прямой **положительный эффект** от передачи средств и косвенный отрицательный эффект от сокращения национального дивиденда выражаются конечными величинами; тем самым корректный формальный ответ на поставленный вопрос таков: экономическому благосостоянию наилучшим образом способствует установление такого минимального уровня дохода, при котором прямой **положительный эффект** от выплаты предельного фунта стерлингов бедным как раз уравнивает косвенный отрицательный эффект от последующего сокращения национального дивиденда.

§ 4. Чтобы на основе полученного формального ответа количественно оценить необходимый минимальный уровень реального дохода в той или иной отдельной стране и в тот или иной конкретный момент, потребовалось бы собрать и проанализировать массу подробной информации. большая часть которой в настоящее время исследователям недоступна. Возможен, однако, один практически значи-

в предыдущих разделах книги, доходы некоторых лиц оказываются ниже минимального уровня. Действительно, теоретически повышение производительности труда равносильно увеличению его предложения, а следовательно, ведет к небольшому понижению реального вознаграждения за единицу труда данного качества. Однако, подразумевая, что в целом спрос на труд носит эластичный характер, можно утверждать, что число работников, производительность труда которых неизменна и которых указанное изменение низведет до уровня более низкого, чем уровень самообеспеченности, почти всегда будет крайне незначительным.

мый вывод, а именно: при прочих равных условиях минимум может быть с пользой для дела установлен тем выше, чем больше реальный доход на душу населения. Причина, конечно же, очевидна: любое увеличение среднего дохода означает уменьшение числа лиц, неспособных своими силами достичь данного минимального уровня жизни; следовательно, «внешнее» гарантирование такого уровня грозит сокращением ущерба (как в абсолютном, так и в относительном выражении), наносимого национальному дивиденду. Отсюда вытекает, что, когда мы имеем дело с группой энтузиастов-первопроходцев, работающих в сложных и неблагоприятных природных условиях, минимум может быть установлен на низком уровне. Но по мере увеличения числа изобретений и открытий, накопления капитала и покорения природы этот уровень должен соответственно повышаться. Поэтому вполне разумно, что если относительно бедная страна выделяет лишь ограниченные ресурсы для своих «обездоленных» граждан, то относительно богатая страна должна предоставлять для всех «нуждающихся» (*necessitous*)⁵ больше средств.

§ 5. В этой связи важно четко уяснить, что подразумевается под страной богатой. В нашем исследовании страна означает не правительство, а народ. Широко распространено мнение, согласно которому обязанности нации по отношению к неимущим гражданам зависят от объема денежных средств, которые правительство вынуждено расходовать на другие цели; отсюда делают вывод, будто значительное увеличение расходов в английском бюджете в связи с погашением военного долга оправдывает и даже предполагает крупное сокращение социальных расходов. Это в значительной мере обманчивая мысль. Верно, разумеется, косвенный эффект в виде ущерба производству, связанный с ожиданиями того, что налогообложение будет непрерывным (речь не идет при этом о фактическом введении такого налогообложения), обеспечивая 800 млн. ф. ст. в год, окажется значительно сильнее, чем в том случае, когда формируются ожидания налогов, приносящих 200 ф. ст. Это хотя и важный, но второстепенный момент. Существенно, что при уплате процента по государственным ценным бумагам держателям внутри страны (дело,

⁵ Этот термин использован в Отчете о применении законов о бедных, представленном большинством членов комиссии в 1909 г.

конечно же, обстоит иначе с держателями в других странах) реальный доход страны непосредственно совершенно *не расходуется*. Ресурсы лишь перераспределяются от одной группы населения к другой. Несомненно, в случае когда страна должна расходовать средства, погашая крупный внутренний долг, обусловленный войной, это расходование служит *признаком* того, что на войну были затрачены ресурсы, которые можно было употребить на создание производственного оборудования и тем самым на увеличение реального дохода. Не следует, однако, забывать, что в значительной мере средства, ссуженные, к примеру, гражданами Великобритании своему правительству во время войны, не должны были превратиться в реальный капитал, а были обусловлены экономией в потреблении и особыми производственными усилиями, которые не будь войны, не были бы нужны. Поэтому величина внутреннего долга, связанного с введением войны, едва ли может служить хотя бы намеком на возможности государства в дело помощи своим бедным гражданам. Действительным мерилom этой возможности служит прямой показатель — совокупный реальный доход в сопоставлении с численностью населения. Верно, из него следует вычесть ресурсы, которые неизбежно направляются на непроеизводительные цели. Так, когда страна в силу своего положения вынуждена расходовать исключительно большую долю реального дохода на вооружения, выплату долга иностранцам (которые в прошлом ссудили деньги ее правительству) или на систему поддержания внутреннего порядка, эти моменты следует учитывать. Но, как правило, значение их *относительно* невелико. Решающим фактором в данном случае является отношение совокупного реального дохода к численности населения.

§ 6. Согласно самым надежным оценкам, совокупный национальный доход Соединенного Королевства в 1913—1914 гг. (в ценах соответствующих лет) составил примерно 2250 млн. ф. ст. Если из этой суммы вычесть порядка 250 млн. различных налогов и порядка 230 млн. на новые капиталовложения, останется сумма, достаточная (при условии равномерного ее распределения) для обеспечения каждой репрезентативной семьи из 4,5 человек доходом в 162 ф. ст.⁶ Кстати, было бы совершенно невозможно, ра-

⁶ См.: Bowley. The Division of the Product of Industry, p. 20, et seq.

зумеется, таким путем собрать воедино национальный доход, без того чтобы безвозвратно не исчезла значительная часть потока товаров и услуг, которые названная сумма представляет. Если не произойдет существенных улучшений в организации производства, на которые можно, пожалуй, надеяться, но которые нельзя с уверенностью предсказывать, нет оснований полагать, что реальный доход в расчете на душу населения (преувеличенное отражение дохода в зеркале денег нас не должно волновать) в ближайшем будущем существенно превысит уровень 1913—1914 гг. С учетом приведенных фактов очевидно, что, как бы ни была богата наша страна по сравнению с ее собственным прошлым и по сравнению с ее соседями в настоящем, она не богата в абсолютном смысле слова. При существующем положении дел невозможно (как ни манипулировать при этом распределением доходов) обеспечить каждому гражданину действительно высокий уровень жизни. Поэтому в той мере, в какой социальные реформаторы полагаются на улучшения в распределении богатства (в отличие от усовершенствования производства), они должны умерить свой пыл. Национальный минимум действительно можно установить теперь на уровне значительно более высоком, чем 100 или 50 лет назад. Но пока *средний* доход остается таким, как в настоящее время, *национальный минимум* реального дохода все еще придется устанавливать на огорчительно низком уровне.

§ 7. До сих пор ничего не говорилось о распространенном мнении, согласно которому страна при определении минимального уровня дохода должна учитывать политику других стран, ибо если она слишком отдалится от своих конкурентов, то потерпит поражение в экономической борьбе с ними. Теперь следует остановиться на этом вопросе. Если в Англии запрещен какой-либо наносящий работникам вред, но дешевый технологический процесс (например, использование белого фосфора при изготовлении спичек), тогда как в других странах-конкурентах он разрешен, то очевидно, что производство в соответствующей отрасли окажется сверпутым. Но распространенный взгляд, будто производство по стране в целом сократится, не оправдан, поскольку импорт оплачивается за счет экспортной выручки, а значит, увеличение импорта одних товаров означает либо сокращение ввоза прочих товаров (что ослабляет конкурентное давление на другие отрасли

британской промышленности), либо соответствующее увеличение экспорта британских товаров, которые, разумеется, производятся в отраслях британской промышленности. По той же причине неверна распространенная точка зрения, согласно которой отмена только в Англии социально нежелательных явлений, свойственных многим отраслям (например, ночные смены для женщин, применение неогражденных машин или строительство предприятий, лишенных необходимых санитарных условий), приведет в результате иностранной конкуренции к уменьшению возможностей приложения рабочей силы. Сказанное, однако, не означает, что страна не пострадает, как бы далеко она ни ушла вперед по сравнению с другими странами в деле установления минимума дохода, желательного с общей точки зрения, но не подкрепленного экономической эффективностью. Ведь если методам производства навязываются ограничения только в одной стране, то появится тенденция к экспорту, помещению мощностей, капитала и труда в другой стране. Если факторы производства покидают страну в равной пропорции, то наблюдается соответствующее сокращение объема производства в данной стране; вознаграждение же единицы каждого фактора остается почти таким, как прежде. Национальный дивиденд не обязательно сократится в такой же степени, как и производство, потому что капиталисты могут по-прежнему жить и получать доход в своей стране, применяя капитал в каких-нибудь других странах. А так как капитал в действительности (во всяком случае, если предположить, что эффект двойного обложения подоходным налогом сведен на нет в результате международного или внутримперского соглашения) более мобилен, чем труд, то можно предположить, что доля покидающего страну капитала повысится, а, значит, доходы на одного работающего сократятся. Каким бы ни было перемещение факторов, очевидно, что экономическое благосостояние в соответствующей стране, вероятно, понизится. Следует отметить, что подобный ущерб благосостоянию нельзя предотвратить путем установления пошлин на товары, импортируемые из стран со сравнительно отсталым трудовым законодательством. Напротив, такие пошлины искажат нормальное распределение ресурсов страны между различными отраслями и тем самым приведут в общем к сокращению национального дивиденда и еще большему

уменьшению благосостояния. Если же отрицательные последствия установления высокого минимума дохода распространятся в результате введения международного трудового законодательства во всех главных странах, то опасность того, что капитал нашей страны переместится за границу, перестанет существовать; это будет достигнуто ценой некоторого ухудшения для нашей страны условий обмена товаров на товары других стран.

§ 8. Приведенные рассуждения позволяют утверждать, что распространение установлений, принимаемых на основе международного трудового законодательства, которые сами по себе желательны, но мешают развитию производства, способно (хотя и не совсем таким путем, как это обычно предполагают) уменьшить ущерб, наносимый благосостоянию и возможный при введении этих установлений той или иной страной в одиночку. Тем самым, следовательно, всякой стране легче будет исключить неблагоприятные для развития производства методы и процессы, если она сумеет убедить другие страны идти вместе с ней по этому пути. Более того, когда применение таких методов особенно затрагивает определенные отрасли, заключение международного соглашения облегчит занятым в них работникам принятие запрета на использование этих методов; почти всегда будут считать, что принять этот запрет легче как соответствующим работникам, так и обществу, рассматриваемому в качестве целого. Поэтому следует ожидать, что разработка механизма международного трудового законодательства позволит добиться некоторых серьезных сдвигов в ускорении улучшения условий труда. Преимущества, на которые можно при этом рассчитывать, еще более значительны: ведь многие улучшения методов производства, которые на деле совсем не являются неблагоприятными, в конечном счете благотворны в результате своего воздействия на производительность; тем не менее их внедрение многим представляется ненужным, поэтому маловероятно, чтобы осторожные политики вводили их без стимула извне. Международные переговоры нередко могут послужить таким стимулом, придавая уверенность реформаторам в той стране, где общественное движение слабо, а имущие слои пользуются сильным влиянием. Едва ли можно сомневаться, например, в том, что франко-итальянский договор 1906 г. косвенно способствовал общему улучшению

положения в деле контроля и применения трудового законодательства в Италии. В то же время было бы ошибкой ожидать от использования рычага интернационализма больше, чем он способен дать. Для того чтобы годные для многих стран минимумы доходов получили всеобщее или широкое признание, они неизбежно должны быть ниже тех, что установлены в действительно развитых странах. Случилась бы катастрофа, если бы сложилась практика считать годные для многих стран минимумы доходов национальными максимумами, ведь это затормозило бы движение вперед стран-пионеров, а тем самым косвенно и всех стран. Подобно тому как «хороший» предприниматель, приветствуя фабричное законодательство, на практике далеко опережает правовые нормы, «хорошая» страна неизменно вводит законы, идущие дальше тех законов, которые получили международное признание⁷.

§ 9. В заключение необходимо добавить следующее. Вопреки тому, что сказано в ч. I, гл. VIII, о влиянии лучших жизненных перспектив (*fortunes*) на уровень жизни, следует признать, что введение государством действительного национального минимума дохода может привести к некоторому увеличению рождаемости среди бедных, так как этот минимум фактически (если не номинально) в определенной мере больше выгоден большим семьям. Логично предположить, что тенденция к увеличению рождаемости не проявится очень заметно, так как речь идет прежде всего о тех, кто при планировании состава семьи не руководствуется в сколько-нибудь значительной степени экономическими соображениями. Но этого нельзя сказать, однако, о сопутствующей тенденции. Установление действительного минимального уровня доходов в одной-единственной стране может повлечь за собой значительное увеличение численности ее населения в результате иммиграции бедняков с относительно низкой производительностью труда, — бедняков, привлеченных перспективой получать государственную помощь. Если дело будет обстоять так,

⁷ Международная конференция по вопросам труда, состоявшаяся в 1919 г., при выработке Конвенции о женской занятости стремилась к установлению высокого уровня минимальных доходов. Любая отдельная статья конвенции уступала практике ряда стран, однако ни в одной из стран существующее законодательство не предусматривало всех требований конвенции (G. Hetherton. *International Labour Legislation*, p. 90).

потребление у новых иммигрантов станет больше, чем их вклад в дивиденд; по мере роста их численности доля дивиденда, остающаяся для распределения между уроженцами данной страны, при прочих равных условиях начнет непрерывно и быстро сокращаться. Поэтому в интересах государства, которое ввело минимальный уровень доходов, превышающий соответствующий уровень у соседей, запретить иммиграцию лиц, не способных, по всей видимости, достичь минимального уровня доходов без помощи из общественных фондов. Для этой цели следует исключить въезд в страну слабоумных, калек, нищих и бродяг, а также лиц сверх или ниже определенного возраста, если их не сопровождают родственники, способные содержать их, или если они не располагают достаточным доходом от вложения средств⁸. Однако, к сожалению, крайне трудно разработать процедуру, которая позволила бы эффективно исключить въезд всех «нежелательных» иммигрантов, без того чтобы одновременно не помешать въезду «желательных» лиц.

⁸ Изложение ряда соответствующих законов см. в: Grünzel. *Economic Protectionism*, p. 281 et seq.

Время неопределенности как фактор производства

§ 1. В экономической литературе к факторам производства обычно относят наряду с услугами природы ожидание и различные виды умственного и физического труда. В условиях, когда все будущие события можно полностью предвидеть, этот перечень был бы, по существу, достаточным. Но в реальном мире некоторые будущие события не вполне поддаются предвидению. Напротив, на огромном большинстве предприятий, где применение различных ресурсов откладывается, будущие события также подвержены неопределенности; иначе говоря, результаты использования ресурсов нельзя предсказать с достоверностью. В этих условиях к приведенным выше факторам производства правильно было бы добавить еще одну группу факторов, объединяющих различные формы бремени неопределенности.

§ 2. Главная причина, по которой этого не делают, состоит, видимо, в том, что на практике время неопределенности настолько тесно переплетено с ожиданием, что возможность их различения в аналитических целях не вполне очевидна. Однако по размышлении становится понятно, что связь между ними не является обязательной и внутренне обусловленной и что на деле речь идет о двух явлениях, которые выступают вместе, а не об одном явлении. Так, предположим, что некто владеет сосудом, который как таковой стоит 100 ф. ст., а если же его разбить, он ничего не будет стоить; пусть, далее, владелец знает, что ценности содержимого сосуда колеблется от 0 до 250 ф. ст. Если владелец разобьет сосуд, то с равной вероятностью он может потерять любую сумму до 100 ф. ст. или же выиграть любую сумму до 150 ф. ст. Страховочная стоимость его шанса в данном случае равна, следовательно, 25 ф. ст., а если бы в таком же положении находились 1 млн. человек и все бы они приняли решение разбить свои сосуды, их суммарное богатство возросло бы, очевидно, на 25 млн. ф. ст. Иными словами, услуги от деятельности этого 1 млн. человек, взявшихся нести бремя неопределенности (в том смысле, что их 100 ф. ст. могли с равной вероятностью превратиться или в ничто, или в 250 ф. ст.), обеспечили бы прибавку к национальному богатству в размере 25 млн. ф. ст. Этот пример подтверждает, что бремя неопределенности, связанное, как правило, с ожиданием, с аналитической точки зрения совершенно отлично от него. Впрочем, на деле не было необходимости обращаться к примеру, столь далекому от реальной жизни. Если некто обязуется поставить 100 бушелей пшеницы через шесть месяцев, имея в виду купить их в день поставки по цене, которая, как он надеется, будет ниже цены поставки, этот человек (как и тот, кто разбивает сосуд) готовится нести бремя

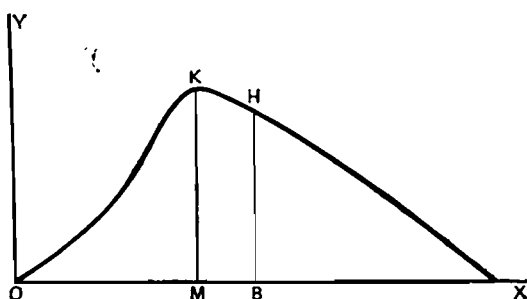
неопределенности, а не ожидания. Таким образом, бремя неопределенности можно рассматривать как самостоятельный и первичный фактор производства, находящийся в одном ряду с другими, более широко известными факторами.

§ 3. Принять этот тезис мешают два серьезных затруднения. Первое сводится к следующему. Хорошо известно, что обычные факторы производства имеют два измерения, в том смысле что единица любого из них может быть представлена лишь в виде произведения количества вещества на количество времени. Ожидание представляет собой обеспечение данного количества ресурсов, а труд — обеспечение данного количества труда в течение определенного периода. Так, считается, что единицей ожидания служит фунто-год, а единицей труда — человеко-год. Представляется поэтому, что бремя неопределенности, чтобы стать в качестве фактора производства в один ряд с ожиданием и трудом, должно каким-то образом соотноситься со временем аналогично ожиданию и труду. Но в отличие от последних бремя неопределенности по сути своей независимо от времени и в той мере, в какой речь идет о чистой теории, поддается моментальному потреблению (*consumption*). Следовательно, понятие «данное количество бремени неопределенности» того или иного вида в течение данного периода на первый взгляд представляет собой набор слов и лишено содержательного значения. Названную трудность можно, однако, преодолеть, если учесть, что на деле потребление любого количества неопределенности не бывает моментальным, а представляет собой процесс, протекающий во времени. К примеру, бремя неопределенности, которое берет на себя учредитель акционерного общества, «снимается» с него лишь тогда, когда он заканчивает продажу всех акций; для этого требуется, конечно, продолжительный период времени. Указанное обстоятельство позволяет нам представить единицу бремени неопределенности таким же образом, как и единицу ожидания или труда. Такой единицей является количество бремени неопределенности, которому подвергается 1 ф. ст. в течение года (при данном механизме возникновения неопределенности). Когда 1 ф. ст. последовательно участвует в процессах продолжительностью в среднем, скажем, 10 дней, и обладающих аналогичным механизмом неопределенности, то его бремя образует $\frac{365}{10}$ таких единиц. Таким путем мы получили «двухмерную» единицу бремени неопределенности, аналогичную единицам ожидания и труда, и преодолели первое затруднение.

§ 4. Существует и второе затруднение. Труд и ожидание — это объективные услуги; нежелание предоставлять их может быть разным для разных людей, но сами по себе они для всех людей одинаковы. А бремя неопределенности, можно сказать, по сути своей состояние субъективное; и хотя оно порождено внешними условиями, отношение к этим условиям совершенно различно у людей с разным темпераментом и разной степенью осведомленности. Поэтому на первый взгляд может показаться, что величина бремени неопределенности, связанной с осуществлением любой операции, должна зависеть не только от характера операции, но и от темперамента и знаний тех, кто несет это бремя. Такой подход, однако, нарушил бы стройность нашего анализа. Если действительно можно провести параллель между трудом и ожиданием и бременем неопределенности, то необходимо дать объективное оп-

ределение бремени неопределенности. Будем понимать под бременем неопределенности, связанной с инвестированием любого данного количества ресурсов, то время, которое эти вложения означали бы для индивида репрезентативного темперамента и репрезентативной осведомленности. Если вложения средств осуществляет человек, который никогда не испытывает субъективной неопределенности, каковы бы ни были обстоятельства, или же человек, располагающий информацией, достаточной, чтобы снять субъективную неопределенность, это означает для нас не то, что бремя неопределенности меньше, а то, что данное бремя взял на себя человек, в силу своего темперамента или осведомленности обладающий исключительной способностью нести такое бремя. Необходимо признать, что предложенный метод определения нашего ключевого понятия выглядит произвольным и искусственным, но мы не видим возможности избежать этого.

§ 5. До сих пор мы не принимали во внимание, что бремя неопределенности, подобно труду, представляет собой понятие, охватывающее не один, а большую группу факторов производства. Теперь же необходимо отметить, что, подобно тому как существуют различные виды труда, существуют и различия в параметрах неопределенности, которой могут подвергаться ресурсы в ходе производства. Графически неопределенность можно представить следующим образом. На ось OX нанесем все доходы, которые можно получить, подвергнув 1 ф. ст. данному варианту неопределенности. Через каждую точку на оси OX и перпендикулярно к ней проведем отрезки, длина которых пропорциональна предполагаемой вероятности получить соответствующий доход. Соединим концы всех отрезков, как показано на рисунке (см. рис. 1). Очевидно,



что любой вариант неопределенности (*scheme of uncertainty*) можно представить полученной таким путем кривой. Кроме того, множество различных вариантов можно разбить на несколько больших групп. Найдем на оси OX точку B , такую, что OB равно сумме произведений каждой ординаты на соответствующую абсциссу, деленной на сумму ординат, т. е. страховочную стоимость шансов при данной неопределенности; пусть, далее, прямая, проходящая через B , пересекает кривую в точке H . Таким же путем найдем

на OX точку M , такую, что OM представляет наиболее вероятный, или наиболее «частый», доход при данных параметрах неопределенности; пусть, далее, прямая, проходящая через M , пересекает кривую в точке K . Тем самым мы в состоянии провести различие, во-первых, между кривыми, которые симметричны, так что BH и MK совпадают, и асимметричными кривыми. Группа симметричных кривых включает варианты такого рода, что если r — страховочная стоимость 1 ф. ст. при любом варианте, то вероятность получить доход $(r-h)$ равна вероятности получить доход $(r+h)$ для всех значений h . Группа асимметричных кривых включает все прочие варианты неопределенности. Симметричными кривые будут лишь при таких условиях, когда в результате подверженности 1 ф. ст. неопределенности доход не может превысить 1 ф. ст., так как по самой природе вещей убытки не могут быть больше этой суммы. Во-вторых, внутри группы симметричных кривых можно выделить пологие кривые, подобные раскрытым зонтам, и крутые кривые, подобные сложенным зонтам. Кривые первой разновидности представляют собой варианты неопределенности, при которых возможно значительное отклонение действительного дохода от дохода наиболее вероятного, а второй — варианты, при которых отклонение незначительно. В-третьих, в группе асимметричных кривых можно выделить кривые, на которых отрезок MK расположен соответственно справа и слева от BH . Первые означают варианты, при которых наиболее вероятный исход — умеренная прибыль, но крупные потери более вероятны, чем крупный доход. Примером такого рода служит лотерея с большим числом маленьких выигрышей и одним-двумя пустыми билетами. Кривые второго вида отображают варианты, при которых наиболее вероятный исход — умеренные потери, но маленькие потери вероятны в большей степени, чем маленький доход. Иллюстрацией такого варианта является лотерея обычного типа — с немногими крупными выигрышами и большим числом пустых билетов. Внутри группы каждого вида можно выделить бесчисленное количество подгрупп.

§ 6. Значительное разнообразие вариантов неопределенности на первый взгляд способно свести на нет предпринимаемую выше попытку поставить в один ряд фактор «бремя неопределенности» и фактор «ожидание». Ибо ожидание — это нечто единое, тогда как бремя неопределенности — это несколько различных явлений. Смысл изменения в предложении ожидания, следовательно, ясен; но как следует понимать изменение в предложении бремени неопределенности? Поставленную проблему легко разрешить. В конце концов, бремя неопределенности ничуть не отличается в некотором отношении от труда. Понятие «труд», вообще говоря, объединяет огромное разнообразие различных видов труда разного качества. Это обстоятельство не мешает нам использовать общее понятие «труд» наряду с понятием «ожидание». Чтобы этот прием был «законным», необходимо лишь выбрать произвольным образом некую разновидность труда в качестве основной единицы и выразить в терминах этой единицы количества других видов труда на основе их сравнительных рыночных стоимостей. Таким путем все различные виды труда, который предлагается или на который всегда предъявляется спрос, можно выразить одной величиной в виде эквивалента некоторого количества труда определенного качества, выбранного произвольным образом. Точно такой же подход

возможен и при исследовании бремени неопределенности. Подверженность 1 ф. ст. неопределенности данного произвольно выбранного варианта может быть принята в качестве основной единицы, а подверженность ресурсов тому или иному варианту бремени неопределенности может быть сведена с помощью этой единицы (путем сравнения рыночных стоимостей) к соответствующему эквиваленту. Как показывает опыт, стремление получить дополнительную единицу товара ослабевает по мере увеличения числа его единиц, имеющихся в нашем распоряжении; поэтому лотерея с равной вероятностью выиграть или потерять $(x + \Delta x)$ единиц менее привлекательна, чем лотерея с равной вероятностью выиграть или потерять x единиц; из сказанного следует, что при прочих равных условиях, когда неопределенность затрагивает 100 ф. ст., вариант с широким диапазоном исходов будет цениться на рынках выше варианта с узким диапазоном. Следует добавить, что относительная цена различных вариантов неопределенности определяется не только диапазоном исходов (ведь, как это происходит с различными видами труда, случайные ассоциации могут придать некоторым из них ореол, которого лишены другие виды). Бремя неопределенности, связанное, например, с добычей золота, предлагается по низкой цене, так как с подобным видом деятельности у человека ассоциируется приподнятое настроение. То, как происходит на практике процесс редукции различных вариантов бремени неопределенности к общей единице, — вопрос второстепенный. Главное, что такая редукция возможна. А как только это становится понятным, удается успешно преодолеть серьезное препятствие, стоящее на пути «подключения» бремени неопределенности к другим факторам производства.

§ 7. Когда это «подключение» закончено и все различные варианты неопределенности, которой индивиды подвергают ресурсы в различных отраслях, выражены в терминах некоего представительного варианта, мы получаем функции предложения и спроса бремени неопределенности, которой подвергаются вложенные деньги в этом варианте, точно так же как имеются функции предложения и спроса для фунтов стерлингов, подверженных ожиданию. Ценой спроса или ценой предложения для любого данного количества фунтов стерлингов является разность между предложенной или запрошенной суммой и страховочной стоимостью фунта стерлингов, подверженного неопределенности². Для разных количеств бремени неопределенности как цена предложения, так и цена спроса будут, разумеется, различны. Для некоторых этих количеств цена предложения окажется отрицательной. До определе-

² Следовательно, сумма, запрашиваемая или предлагаемая за бремя неопределенности, — это вовсе не то же самое, что необычно высокие прибыли от рискованных мероприятий. И если бы бремя ответственности никак не вознаграждалось, а *средние* доходы таких предприятий поэтому были бы равны доходам от безопасных предприятий, в рискованном деле *удачливый* предприниматель все равно нуждался бы в необычно высокой прибыли как в «противовесе» исключительно высоким убыткам тех, кто потерпел неудачу. В противном случае все предприниматели, взятые вместе, получали бы от инвестиций прибыли меньше обычных. Сле-

ного момента люди склонны рисковать, так как это им нравится, хотя они и знают, что при этом потеряют, по всей вероятности, деньги. Но хотя некоторая величина бремени неопределенности подобно некоторой величине труда, всегда имела бы в наличии в экономике, даже если бы за него не ожидалось никакого вознаграждения, этого недостаточно. В современном обществе его (бремени неопределенности) требуется больше, чем может быть предложено на таких условиях. Поэтому при том бремени неопределенности, которое фактически существует в современной промышленности, его цена предложения (подобно цене предложения других факторов производства) есть величина положительная, а общие условия, определяющие стоимость (или цену) бремени неопределенности, подобны тем, которые определяют цену других факторов производства³.

§ 8. Подобно эффективности любого другого фактора производства, эффективность бремени неопределенности может возрастать. Главное, от чего зависит повышение этой эффективности, состоит в следующем. Прогнозы, базирующиеся на существующих знаниях, как правило, более достоверны, когда они относятся ко всей совокупности, а не к отдельным элементам некоторой совокупности. Если бы все элементы были так связаны воедино, что обязательно вели бы себя одинаковым образом, дело обстояло бы, разумеется, иначе. Но во многих совокупностях некоторые элементы дополняют другие. Так, нельзя сказать, сколько заработают артисты, дающие в праздник представление в закрытом помещении, ибо неизвестно, будет дождь или нет. По той же причине нельзя сказать, сколько заработают артисты, выступающие на открытом воздухе. Но сумма денег, которые заработают вместе обе группы артистов, поддается почти точному прогнозу⁴. При этих обстоятельствах в организации, сочетающей в одном лице оба (дополняющие один другого) вида неопределенности, последние взаимно нейтрализуются и уничтожаются. В сочетаниях неопределенность уменьшается не только тогда, когда отдельные ее виды

довательно, плата за бремя неопределенности — это не весь излишек сверх обычной прибыли, полученной удачливыми предпринимателями, а только та (обычно небольшая) часть излишка, которая не «уравновешена» (соответствующими убытками предпринимателей, потерпевших неудачу.

³ Легко убедиться в том, что бремя неопределенности, которое при данной цене склонен взять на себя индивид, зависит (при прочих равных условиях) от его богатства. Ведь при наличии у индивида $(x+100)$ ф. ст. подвергнуть 100 ф. ст. неопределенности, равной $\pm 5\%$, значит иметь равновероятный шанс получить $(x+105)$ или $(x+95)$ ф. ст. Есть основания, однако, полагать, что по мере увеличения числа единиц ресурсов, которыми мы располагаем, уменьшается не только желание иметь дополнительную единицу ресурсов вообще, но и скорость этого снижения. Отсюда вытекает, что вероятная потеря удовлетворения, связанная с принятием вместо определенных $(x+100)$ ф. ст. указанного симметричного варианта неопределенности тем меньше, чем больше значение x .

⁴ См.: Marshall. Industry and Trade, p. 255.

взаимно дополняемы. Тот же результат получается (хотя и не столь явно), когда они просто взаимно независимы. Степень редукции, на которую можно рассчитывать в этих условиях, вытекает из известного следствия нормального закона распределения ошибок, согласно которому «точность средней пропорциональна квадратному корню из числа членов, использующихся для ее оценки»⁵. Сказанное означает, что если шансы получения дохода от инвестирования в одно мероприятие 100 ф. ст. больше 95 ф. ст. и меньше 115 ф. ст. одинаковы, то 100 ф. ст., вложенные в 100 аналогичных и независимых мероприятий, с одинаковой вероятностью принесут доход от 104 до 106 ф. ст. Если некоторые факторы, влияющие на различные инвестиции, независимы, а другие совпадают, то диапазон, в который с наибольшей вероятностью попадет доход, будет шире, чем 104—106 ф. ст., но уже, чем 95—115 ф. ст. В соответствии с доводами, приведенными в § 6, из этого следует, что при инвестировании суммы денег равными частями в 100 аналогичных предприятий бремя неопределенности будет меньше, чем при инвестировании той же суммы в одно из этих предприятий. Далее из этого следует, что, если из ста человек, каждый из которых собирается инвестировать 100 ф. ст., все распределяют инвестиции между ста предприятиями, совокупное бремя неопределенности для группы будет ниже, чем в том случае, когда каждый инвестор вкладывает деньги в одно предприятие. Ведь физическая отдача от всех инвестиций должна быть одинаковой. Следовательно, когда более или менее независимые проявления неопределенности выступают в сочетании, данный результат можно получить при меньшем бремени неопределенности, или, иными словами, фактор «бремя неопределенности» становится технически более эффективным⁶. Охарактеризованный принцип деловые люди вполне осознали, и он давно положен в основу как страхования, так и многих спекулятивных сделок на бирже. Так, обособление спекулятивного элемента в некоторых видах экономической деятельности и его концентрация в относительно немногочисленных сферах привели не только к изменению в распределении, но и к уменьшению общего бремени неопределенности, требуемого в экономике. В настоящее время сфера, на которую можно распространить указанный принцип, существенно расширилась по трем важным причинам. Первая из них — юридического характера, а именно наделение акционерных компаний привилегией ограниченной ответственности; вторая — экономическая, а именно создание организованных спекулятивных рынков; третья — тоже экономического характера, а именно развитие средств транспорта и связи. Поэтому

⁵ Bowley. Elements of Statistics, p. 305.

⁶ Указанное обстоятельство позволяет, конечно, высвободить (отчасти для непосредственного потребления и отчасти для инвестирования) ресурсы, которые в противном случае были бы отложены «про запас». К примеру, при объединении золотых резервов общества в центральном банке уменьшается потребность в совокупном золотом резерве, увеличивается капитал для инвестирования и *pro tanto* понижается норма процента (см.: H. Y. Brown. — *Quarterly Journal of Economics*, 1910, p. 743 et seq.).

мы можем теперь перейти к анализу того, каким образом эти три момента способствовали реализации названного принципа.

§ 9. Пока ответственность была неограниченной, дробление суммы инвестиций нередко противоречило интересам инвестора: ведь при дроблении этой суммы он увеличивал количество пунктов, откуда могли бы быть предъявлены требования к его ресурсам. Закон об ограниченной ответственности, принятый в Англии в 1862 г., и аналогичные законы в других странах позволили инвестору дробить капиталовложения, не навлекая на себя особого риска. Кроме того, возникли посреднические организации, которые также пользуются правом ограниченной ответственности и способны распределять инвестиции для лиц, чьи ресурсы слишком малы, чтобы они сами могли осуществлять подобное распределение. Так как акции промышленных фирм редко продаются по курсу ниже 1 ф. ст., возможности дробления капиталовложений для инвестора с небольшими средствами ограничены. Сберегательные кассы, кредитные союзы, профсоюзы, строительные и потребительские кооперативы и т. д. (все это ассоциации с ограниченной ответственностью) в состоянии, однако, обеспечить инвестору положение столь же благоприятное, как то, в котором находится крупный капиталист. Но система ограниченной ответственности ускорила не только процесс дробления инвестиций. Она сделала также возможным дробление или комбинирование риска в более широком смысле. В действительности каждое предприятие, как правило, непосредственно или опосредованно связано со многими другими предприятиями. Если одно из них терпит убытки в 1 млн. ф. ст., то при условии неограниченной ответственности вся сумма убытков падает на акционеров или партнеров (разумеется, при условии, что их общие ресурсы достаточны для их возмещения); при ограниченной же ответственности часть убытков распределяется между акционерами или партнерами, представляющими большое число предприятий. Поэтому любой акционер наряду с неопределенностью, присущей его предприятию, разделяет также неопределенность, присущую другим предприятиям. Отсюда следует, что амплитуда неопределенности, которой из-за банкротств подвержены вложенные в предприятия 100 ф. ст., еще меньше. Указанное преимущество дополняет (будучи совершенно отличным от нее) ту выгоду, которую получает та или иная страна благодаря принципу ограниченной ответственности, так как на иностранцев перекладывается часть реальных издержек, связанных с банкротством предприятий.

§ 10. Возникновение организованных спекулятивных рынков позволяет производителям перекладывать бремя неопределенности на спекулянтов. Так, мельник, который обязуется поставить через несколько месяцев муку по обусловленной цене, может обезопасить себя, заключив одновременно срочную сделку на покупку пшеницы в будущем, а затем продать эту пшеницу, *pari passu** закупаая пшеницу различных сортов на условиях немедленной поставки, по мере того как она понадобится ему для загрузки мельницы. Аналогичным образом фермер может обезопасить себя путем заблаговременного заключения срочной сделки на будущее,

* *Pari passu* (лат.) — равномерно. — Прим. ред.

а ватем выполнять свои обязательства, закупаая товар на спекулятивном рынке и одновременно продавая пшеницу на условиях немедленной поставки. Очевидно, что такие операции приводят к существенному уменьшению бремени неопределенности, с которой связано получение данного результата. Основные условия, которые позволяют любому виду товаров обращаться на подобном организованном рынке, были кратко охарактеризованы д-ром Маршаллом: «1) товар не должен быть скоропортящимся; 2) количество товара можно выразить в виде числа, веса или меры; 3) качество товара поддается определению на основе проверок, дающих идентичные результаты при их проведении различными официальными лицами, которые добросовестно относятся к делу и разбираются в нем; 4) товар настолько нужен, что имеется значительное число покупателей и продавцов»⁷.

§ 11. Остается рассмотреть развитие средств связи. Оно способствует комбинированию вариантов неопределенности одним весьма простым способом. Совершенствование средств связи позволяет инвесторам участвовать одновременно в создании большего числа предприятий, чем это было возможно прежде. Хотя сказанное очень важно, все это настолько очевидно, что пояснений не требуется. Развитие средств связи приводит, однако, и к не столь явным последствиям. Как отмечал д-р Кассель, в последнее время промышленные фирмы сократили объем запасов сырья, подлежащего переработке, относительно масштабов своей деятельности. Подобные тенденции отмечались повсеместно. Если говорить о сфере производства, «в хорошо организованных отраслях очень немного материалов лежит без применения в период между двумя производственными операциями, даже если последние осуществляются на двух разных предприятиях, расположенных на значительном удалении друг от друга. На современном сталелитейном заводе нет крупных запасов сырья или готовой продукции — сюда непрерывно поступает руда и уголь, а также непрерывно отгружается металл»⁸. Аналогичным образом заводы стремятся уменьшить капитал, «запертый» в виде резервного оборудования, которое обычно не используется. Такую же тенденцию можно наблюдать в розничной торговле. Отношение среднего запаса к совокупному годовому обороту сейчас ниже, чем было раньше. «В современных условиях торговлю в стране осуществляет система розничных предприятий, которая расширяется с каждым годом. Практика хранения крупных запасов почти не наблюдается, и товары заказывают в количествах, достаточных для удовлетворения лишь текущего спроса»⁹. Одна из причин этого — улучшение средств связи. «Магистральные линии Америки с их широкими разветвлениями позволяют торговцам в городах пополнять свои прилавки и полки ежедневно. Поэтому запасы не должны быть такими большими, как это было прежде, когда, скажем, товары на всю зиму завозили в октябре... Благодаря строительству местных дорог этими же преимуществами стал пользоваться сельский лавочник, кото-

⁷ A. Marshall. Industry and Trade, p. 256.

⁸ The Nature and Necessity of Interest, p. 126.

⁹ Inglis. Report of the Board of Trade Railway Conference, 1909, p. 33.

рый утром по телефону передает заказ в Толедо, Кливленд или Детройт, а вечером укладывает заказанный товар на полках»¹⁰. *Prima facie* такая перемена в привычках может показаться несущественной. Ведь снижение запасов готовых изделий у розничных торговцев или резервного оборудования у промышленников не обязательно означает снижение совокупного количества этих предметов в целом по всем предприятиям. Напротив, мы вполне естественно склонны полагать, что оптовый торговец и производитель оборудования должны увеличить свои запасы *pari passu* с уменьшением запасов у своих покупателей. На практике же дело обстоит не так. Причина заключается в том, что оптовый торговец и производитель оборудования олицетворяют пункты, где возможно комбинирование элементов неопределенности. Следовательно, развитие средств связи в той мере, в какой оно непосредственно перекладывает на оптового торговца и производителя оборудования бремя неопределенности, косвенным образом уменьшает это бремя. Короче говоря, бремя неопределенности становится более эффективным. Аналогичный результат можно получить, если рассматривать меньшее бремя неопределенности (или, что то же самое, меньшее количество ожидания, рассчитанное на то, чтобы избежать необходимости прибегнуть к бремени неопределенности).

¹⁰ *I l e s. Inventors at Work*, p. 483.

Измерение эластичности спроса

§ 1. На основе имеющейся в настоящее время информации невозможно сделать какие-либо выводы относительно эластичности спроса на различные товары, помимо тех общих выводов, которые сформулированы в гл. XIII, ч. II. Как писал д-р Маршалл¹, попытки определить эластичность спроса на какой-либо товар на рынке путем прямого сопоставления цен и потребленных в разное время количеств данного товара наталкиваются на серьезные трудности. Сопоставление изменений цен за ряд лет с изменениями в объеме потребления за те же годы в отношении товаров, по которым существуют достаточные статистические данные, могло бы дать приблизительную численную меру эластичности объема потребления (с небольшими отклонениями от его действительной средней величины) при следующих допущениях: 1) изменения цен оказывают немедленное воздействие на объем спроса; 2) взаимное влияние действительных изменений цен и ожиданий, формирующихся у покупателей относительно соответствующих изменений цен в будущем в том или ином направлении, поддается элиминированию; 3) возможна поправка на те сдвиги в кривой спроса, которые обусловлены действительными или ожидаемыми изменениями покупательной способности денег. Представляется, что для отдельных товаров такие допущения оправданны. На их основе проф. Лефелдт еще перед войной оценил эластичность совокупного спроса на пшеницу в Соединенном Королевстве, которая составила примерно 0,6². Маловероятно, однако, чтобы таким прямым путем можно было вычислить эластичность по многим товарам. Важно поэтому проанализировать, можно ли разработать косвенный метод вычисления, который позволил бы преодолеть трудности, связанные с замедленностью соответствующих реакций³.

¹ Principles of Economics, p. 109 et seq.

² Economic Journal, 1914, p. 212 et seq.

³ Использованию как соответствующего прямого, так и любого косвенного метода серьезно мешает то обстоятельство, что эластичность спроса на товар может различаться в зависимости от его количества. Так, предположим, что начальный уровень потребления равен A при цене P , затем цена возрастает на p процентов, и это повышение служит непосредственной и единственной причиной сокращения потребления на a процентов. Мы вправе сделать вывод, что эластичность спроса для объема потребления A или для $A \left(1 - \frac{a}{100}\right)$ равна $\frac{a}{P}$, если только p очень мало, а строго го-

§ 2. Несколько лет назад я предложил метод определения эластичности, основанный на сравнении количеств товаров, потребленных при данном уровне цен индивидами, получающими различные доходы, а не на сравнении соответствующих количеств, потребленных индивидами с данной величиной дохода, при условии, что цены различны. Статистические данные, необходимые для подобных расчетов, можно получить на основе рассмотрения семейных бюджетов. Изучению этих бюджетов уделяют значительное внимание как правительственные органы, так и частные лица; опубликован ряд таблиц, в которых показана доля дохода, которая тратится семьями (относящимися к различным по уровню дохода группам) на приобретение товаров основных видов. Возможна обработка этих данных для извлечения из них информации относительно эластичности спроса на некоторые товары.

§ 3. Предположим, что мы располагаем более полными, чем можно получить в действительности, данными; в наших таблицах, далее, показаны расходы по группе рабочих с заработной платой 30—31 шиллинг, в группе рабочих с заработной платой 31—32 шиллинга и т. д. для всех групп рабочих, выделенных в соответствии с величиной заработной платы. Располагая столь подробной информацией, вполне можно допустить, что вкусы и склонности лиц, «помещенных» в две соседние группы, примерно одинаковы. Иначе говоря, желание индивида получить x -ю единицу любого товара (или группы товаров), спрос на который не коррелирует тесно со спросом на другие товары, у типичных индивидов в группе с заработной платой 30—31 шиллинг и в группе с заработной платой 31—32 шиллинга одинаково. Пусть степень

вора, если p — бесконечно малая величина. Если p — величина конечная, то, прежде чем сделать какой-либо вывод, необходимо принять определенное допущение относительно эластичности спроса на товар в близлежащих точках. Одно из возможных допущений заключается в том, что кривая спроса представляет собой прямую линию. При таком допущении эластичность спроса в отношении объема потребления A равна $\frac{a}{p}$, а в отношении A ($1 -$

$-\frac{a}{100}$ она составляет $\frac{a}{p} \cdot \frac{100+p}{100-a}$. Другое возможное допущение состоит в том, что эластичность спроса постоянна для всех объемов потребления от A до $A(1 - \frac{a}{100})$. При этом допущении можно доказать,

как отметил г-н Г. Дальтон, что требуемая эластичность не $\frac{a}{p}$, а:

$$\frac{\log \frac{1}{\left(1 - \frac{a}{100}\right)}}{\log \left(1 + \frac{p}{100}\right)}, \text{ или } \frac{-\log \left(1 - \frac{a}{100}\right)}{\log \left(1 + \frac{p}{100}\right)}, \text{ или } \frac{2 - \log (100 - a)}{\log (100 + p) - 2}.$$

желания получить x -ю единицу выражается функцией $y = \varphi(x)$. Мы вправе, далее, допустить (при отсутствии знаний о наличии корреляции), что функция желания для данного товара у обеих групп не зависит от объема потребления других товаров и, следовательно, от предельной желательности денег. Пусть эта предельная желательность для групп с более низким и с более высокими доходами будет соответственно μ_1 и μ_2 , а количество товаров, потребленных этими группами, — x_1 и x_2 . Так как цена, уплаченная за товар, должна быть одинаковой в отношении обеих групп рачков, мы можем утверждать, что эта цена равна как $\frac{1}{\mu_1} \varphi(x_1)$,

так и $\frac{1}{\mu_2} \varphi(x_2)$. Следовательно, оба эти выражения равны.

Когда доходы обеих групп настолько близки, разумно предположить, что x_2 лишь немного отличается от x_1 , и φx_2 можно, как правило, записать в виде

$$\varphi(x_1) + (x_2 - x_1)\varphi'(x_1);$$

$$\therefore \varphi'(x_1) = \frac{1}{x_2 - x_1} \cdot \frac{\mu_2 - \mu_1}{\mu_1} \varphi(x_1).$$

Но, по определению, эластичность желания относительно любого объема потребления x_1 равна $\frac{\varphi(x_1)}{x\varphi'(x_1)}$.

Обозначим эту эластичность как η_{x_1} . Отсюда следует:

$$\eta_{x_1} = \frac{x_2 - x_1}{x_1} \cdot \frac{\mu_1}{\mu_2 - \mu_1}.$$

Так как небольшое изменение в потреблении любого обычного товара, на который тратится незначительная доля общих расходов индивида, не может повлечь за собой сколько-нибудь существенного изменения в предельной желательности денег для него, эластичность желания в отношении любого объема потребления x_1 равна эластичности спроса в отношении этого объема потребления. Поэтому эластичность спроса (равно как и эластичность желания) группы с более низкими доходами, при потреблении ею x_1 единиц товара может быть представлена как η_{x_1} , когда

$$\eta_{x_1} = \frac{x_2 - x_1}{x_1} \cdot \frac{\mu_1}{\mu_2 - \mu_1}.$$

⁴ Строго говоря, такое изменение должно, конечно, повлечь за собой некоторое изменение в предельной желательности денег, за исключением случаев, когда эластичность спроса на соответствующий товар равна 1. Если же эластичность спроса отлична от 1, изменение в объеме потребления товара будет сопровождаться «переключением» денег с этого товара на другие или *vice versa*. Это должно повлиять и на предельную желательность денег, израсходованных на данные товары, а их предельная желательность, будучи затронута в одной области, оказывается затронутой во всех областях, так как она должна быть везде одинаковой.

§ 4. Если бы были известны относительные значения μ_1 и μ_2 , данное уравнение позволило бы определить эластичность спроса группы рабочих с самыми низкими доходами в отношении любого товара, спрос на который не коррелирует тесно со спросом на другие товары (при тех количествах товара, которые потребляет эта группа). Аналогичные уравнения позволили бы нам определить соответствующие показатели эластичности для каждой из прочих групп, выделенных по размерам дохода. Если нам возражает, что полученный результат на деле обесценивается существованием того факта, что группы с более высокими доходами склонны потреблять товары более высокого качества, чем лица с низкими доходами, то это затруднение легко преодолеть, подставив в нашу формулу вместо количеств товара, потребленных различными группами, величины, представляющие их совокупные расходы на приобретение данных товаров. С помощью этого приема удастся избежать указанного возражения, так как высокое качество рассматривается как иное выражение большего количества товара. Чтобы получить эластичность спроса по товару в целом, необходимо вычислить показатели эластичности для всех групп рабочих, сгруппированных по размерам дохода, и объединить их на основе объема покупок, к которым относится каждый из них.

§ 5. К сожалению, мы не знаем относительных значений μ_1 и μ_2 . Поэтому мы лишены возможности использовать охарактеризованный выше метод для определения эластичности спроса для любого товара в абсолютном выражении⁵. Но это не препятствует проведению нашего анализа. С помощью охарактеризованной выше методики расчетов эластичность спроса любой группы рабочих,

⁵ Проф. Винчи в своей интересной монографии «L'elasticità dei consumi» указывает, что описанный выше метод можно использовать шире, в том числе для получения абсолютной меры эластичности, используя различие между номинальными и реальными ценами. Денежная цена, уплачиваемая группой рабочих с более высоким доходом, такая же, как и цена, уплачиваемая группой рабочих с низким доходом. Но, как он полагает, в действительности первая ниже второй в той мере, в какой доход группы рабочих со сравнительно высоким доходом превышает доход группы рабочих с низким доходом. Следовательно, если доход рабочих повышается на 10%, та же цена, уплачиваемая данной группой, означает, что реальная цена равна $10/11$ этой величины; при этом эластичность спроса мы получаем путем деления доли, характеризующей соответствующую разницу в потреблении, на фактическую разность цен в размере $1/11$ (*ibid.*, p. 22). Указанная процедура, однако, некорректна, так как (согласно сделанным допущениям) действительная цена всех товаров для группы рабочих со сравнительно высоким доходом равна $10/11$ цены для группы рабочих с низким доходом. Следовательно, разница в потреблении рабочими любого конкретного товара обусловлена не только разностью цен на этот товар, а поэтому не может, как правило, использоваться в формуле эластичности спроса. Фактически проф. Винчи неявно допустил, будто предельная желательность денег одинакова для обеих групп, а такое допущение было бы оправдано лишь при условии, что спрос обеих групп на все товары, помимо данного, характеризуется эластичностью, равной 1.

выделенной по размерам дохода, можно определить для всех товаров, потребленных этой группой, в виде выражений, где μ_1 и μ_2 фигурируют в точно такой же комбинации, а именно $\frac{\mu_1 - \mu_2}{\mu_1}$. По-

этому, если обозначить несколько показателей эластичности как η_x , η_y , η_z и т. д., каждый из них можно выразить через всякий другой, не прибегая к использованию μ_1 и μ_2 . Если исключить эти неизвестные, мы получим формулу:

$$\eta_y = \eta_x \cdot \frac{x_1}{x_2 - x_1} \cdot \frac{y_2 - y_1}{y_1}.$$

Следует отметить, что полученный результат непосредственно вытекает из приведенных выше рассуждений, при условии что на каждый из соответствующих товаров типичный индивид обычно расходует лишь небольшую часть своего дохода. Хотя «абсолютная» формула эластичности, на основе которой получен указанный результат, действительна лишь при этом допущении, приведенные формулы, как правило, пригодны и в том случае, когда значительная часть доходов типичного индивида расходуется на приобретение двух товаров, при условии что расходы на оба товара не слишком различаются между собой. Причина заключается в том, что ошибки в обеих формулах эластичности будут иметь тенденцию компенсировать друг друга при комбинировании этих формул. Наша формула может быть подвергнута серьезному сомнению лишь в тех случаях, когда она используется для получения относительной эластичности спроса группы рабочих на два товара, причем на один из них расходуется значительная доля дохода, а на другой — небольшая. В других случаях при использовании статистических данных о количествах различных товаров или о расходах на них двух соседних по размерам дохода групп эта формула позволяет получить отношение эластичности спроса любой группы на один товар (при количестве товара, фактически потребленного ею) к эластичности спроса этой же группы на любой другой товар. Такая информация нередко представляет ценность сама по себе. Важно знать, насколько эластичнее спрос на одежду, чем на продукты питания, рабочего с доходом 35 шиллингов в неделю — в 2 раза или в 10 раз. Но такая информация ценна также не только сама по себе. Ведь если каким-либо иным путем (на основе изучения торговых книг или иначе) удастся определить эластичность спроса любой доходной группы или совокупности соответствующих групп на один товар, мы построим своего рода мост, следуя по которому, можно будет подойти к определению эластичности их спроса и на все другие товары.

§ 6. Как было указано выше, характеризуя описанный метод, я исходил из предположения о том, что мы располагаем более полной, чем в действительности, статистикой. Это представляется мне допустимым, так как нет причин, чтобы данные нельзя было бы улучшить, и можно почти не сомневаться в том, что они будут улучшены. Но и в этом случае любой, кто попытается последовательно применить данный метод, несомненно, столкнется с серьезными трудностями, среди которых не последней будет, пожалуй, трудность решения вопроса о том, какие товары следует рассматривать отдельно и насколько их можно агрегировать исходя из

общности тех целей, которым они совместно служат. На практике названные трудности могут, несомненно, в ряде случаев оказаться непреодолимыми. Имея в виду результаты экспериментального расчета по данным, приведенным во второй налоговой Голубой книге (с. 215 и 217), я, однако, склонен надеяться на лучшее. Данные относятся к расходам на продукты питания и одежду групп рабочих с заработками менее 20 шиллингов, 20—25, 25—30, 30—35 и 35—40 шиллингов. Предложенный мной метод позволил получить отношения эластичности спроса на одежду к эластичности спроса на продукты питания для групп рабочих со следующими доходами:

До 20 шиллингов		1,16
20—25 »		1,31
25—30 »		1,62
30—35 »		1,25
35—40 »		2,46

Если не принимать во внимание невысокое значение показателя для рабочих, зарабатывающих 30—35 шиллингов (кстати, следует отметить, что средняя для этой группы получена на основе выборки вдвое меньшей, чем в двух соседних группах), эти цифры показывают тенденцию, вполне совместимую с той, какую можно было бы ожидать, исходя из общих рассуждений. Естественно, что спрос очень бедных людей на одежду должен быть почти таким же неэластичным, как и их спрос на продукты питания и что по мере перехода к группам с более высокими доходами относительная эластичность спроса на соответствующие товары должна возрастать. Следовательно, результаты этого небольшого эксперимента не обескураживают, и весьма желательно, чтобы какой-либо экономист предпринял более развернутое исследование в этом же духе⁶.

⁶ См. мою статью "A Method of Determining the Numerical Value of Elasticities of Demand". — *Economic Journal*, December 1910.

*Графическая и математическая интерпретация
некоторых проблем конкуренции и монополии*

Цель настоящего Приложения — исследовать некоторые вопросы чистой теории, которые не поддаются анализу без помощи того или иного специального инструментария.

**А. МНОЖЕСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ СПРОСА
И ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

§ 1. В учебниках по экономической теории обычно предполагается, что функцию совокупного спроса или предложения всегда можно получить путем простого сложения ряда независимых функций спроса и предложения, относящихся к различным поставщикам и покупателям. Очевидно, что в тех случаях, когда указанное допущение оправдано, функцию для каждого поставщика или покупателя можно представить некоторой кривой на плоскости, а функцию предложения на рынке — другой кривой, полученной путем простого сложения кривых, относящихся к различным поставщикам. На деле же подобное допущение при построении функции спроса оправдано лишь тогда, когда отношение между источниками таково, что количество, полученное одним покупателем, никак не влияет на кривую спроса для любого другого, а для предложения лишь тогда, когда данное отношение таково, что количество товара, произведенное одним поставщиком, никак не влияет на функцию предложения для любого другого поставщика. Когда совокупный спрос или предложение в отношении данного рынка состоит из ряда элементов, которые не являются независимыми в указанном выше смысле, график функции спроса (предложения) для данного рынка по-прежнему можно представить кривой на плоскости, но графики функций спроса (предложения) для отдельных элементов, образующих рынок, нельзя представить таким образом, т. е. их простое сложение друг с другом не образует агрегатную функцию совокупного спроса (предложения). Необходимо поэтому изучить вопрос о том, возможно ли принять какое-либо иное достаточно простое допущение вместо обычного допущения о независимых индивидуальных кривых. Одна такая возможность напрашивается. Речь идет о том, что цена, по которой любой покупатель предъявляет спрос на данное количество товара (или поставщик предлагает его), получается путем сложения двух частей, причем одна из них зависит от количества, на которое предъявляет спрос сам покупатель (или предлагает поставщик), а другая — от количества, на которое предъявляет спрос (или предлагает его) рынок в целом. Тогда, если p — цена, y — сово-

купный спрос (предложение) и y_r — спрос (предложение) r -го элемента, то

$$P = \varphi y_r + \psi y_r.$$

Эту формулу легко перевести на язык графиков. Все обстоит точно так же, как если бы товар физически состоял из двух частей. Для одной из составляющих кривая рыночного спроса (предложения) уже существует, так как известно, что цена спроса (предложения) определенным образом зависит от совокупного количества товара. Спрос на другую составляющую (или ее предложение) со стороны нескольких покупателей предъясняется таким образом, что цена спроса (предложения) для каждого из них зависит исключительно от количества товара, на которое он предъясняет спрос. Остается лишь наложить кривую для второй составляющей на кривую для первой составляющей, чтобы получить итоговую кривую, характерную для данного рынка.

§ 2. С точки зрения анализа некоторых проблем предложения использование такого инструментария ценно и поучительно. Необходимо, однако, признать, что, применяя его, мы игнорируем следующее: воздействие на цену предложения r -го поставщика. вызванное изменением объема его производства, само может быть различным в зависимости от того, насколько велик или мал совокупный объем производства на всем рынке. Тем не менее мы более точно отражаем реальную действительность, чем это позволяет сделать обычно применяемый метод. В частности, наш анализ можно лучше приспособить к сложной проблеме возрастающей доходности. При использовании обычного метода рыночная функция, указывающая на возрастание доходности, должна быть составлена из нескольких функций, построенных для совершенно независимых поставщиков, причем по меньшей мере некоторые из таких функций также должны отображать возрастание доходности. Однако такого рода система неизбежно пребывает в неустойчивом равновесии. Если отвлечься от помех, обусловленных действием фактора времени (к чему привлёк внимание д-р Маршалл), то может показаться, что один из поставщиков непременно вытеснит с рынка всех остальных. В реальной действительности, однако, если товар таков, что его производство в крупном масштабе связано с «эффектом внешней экономики», отдельные источники предложения не вполне независимы. Следовательно, существование возрастающей доходности на рынке не обязательно означает тот же эффект в отдельных частях рынка, хотя, разумеется, и не противоречит этому. Если прибегнуть к предложенной выше терминологии, то «составляющая» товара, производимая поставщиками по их собственному разумению, для них может подчиняться закону убывающей доходности при любом объеме агрегатного производства, тогда как другая «составляющая» подчиняется закону увеличивающейся доходности, причем увеличивающейся настолько быстро, что общая функция предложения по обоим составляющим сразу также свидетельствует о возрастании доходности. Таким образом, видимый конфликт между математическим анализом и опытом, который порой затруднял математическую трактовку возрастающей доходности, во многих случаях (но, конечно, не во всех) может быть преодолен даже без ссылки на фактор времени.

Б. ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЕ НАЛОГИ И ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ ПРОСТОЙ КОНКУРЕНЦИИ

§ 3. Пусть имеются два поставщика того или иного товара, и каждый из них функционирует в условиях убывающей доходности. Пусть, далее, они обособлены друг от друга таким образом, что дифференцированного налога, который выплачивает только один из поставщиков, нельзя избежать ни с помощью ложных свидетельств о происхождении груза, ни путем приобретения поставщиком, который не выплачивает налога, того количества товара, которое другой поставщик направляет во принимающую налог страну, и отправки им в эту страну равного количества своего товара, которое прежде он оставлял себе. Предположим, что P — цена товара при отсутствии налогообложения и что рассматриваемый налог невелик, так что графики функций спроса и предложения можно без особой натяжки считать прямыми линиями в тех их частях, которые свидетельствуют о величине налогов. Это, разумеется, означает, что по мере роста потребления и выпуска продукции эластичность спроса и предложения несколько снижается. Предположим, кроме того, что имеется один покупатель D , эластичность спроса которого в точке равновесия, установившегося до введения налога, обозначается как η (η — в любом случае отрицательная величина), и что есть два поставщика S_1 и S_2 с эластичностью предложения e_1 и e_2 ; пусть далее D, S_1, S_2 — соответственно спрос и предложение обоих производителей при условии отсутствия налогообложения. Обозначим T_1 — налог на S_1 при ставке налога T , T_2 — налог S_2 , а T_{1+2} — налог на S_1 и S_2 , ΔP_1 , ΔP_2 и ΔP_{1+2} — соответствующие изменения цен для покупателей. Тогда легко показать, что

$$\Delta P = T_1 \cdot \frac{e_1 S_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2)}, \quad (1)$$

$$\Delta P_{1+2} = T_{1+2} \cdot \frac{e_1 S_1 + e_2 S_2}{e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2)}. \quad (2)$$

Отсюда следует, что при прочих равных условиях, когда один поставщик выплачивает налог, а другой — нет, повышение цен будет тем больше, чем больше выпуск продукции и эластичность предложения облагаемого налогом поставщика по сравнению с необлагаемым. В особых случаях, когда спрос совершенно неэластичен, а показатели эластичности в отношении обоих поставщиков равны, приведенные формулы приобретают следующий вид:

$$\Delta P = T_1 \frac{S_1}{S_1 + S_2}.$$

$$\Delta P = T_{1+2}.$$

§ 4. При аналогичных допущениях можно выявить сравнительное влияние на цены, которое окажет увеличение (небольшого) государственного дохода через обложение одинаковым налогом обоих поставщиков и налогом только одного из них. Обычно пола-

гают, что во втором случае цена облагаемого налогом товара неизбежно возрастет в большей степени, чем в первом случае. Но это заблуждение. Верно, во втором случае ставка налога, необходимая для получения данного дохода, будет выше, но благодаря смягчающему эффекту существования необлагаемого поставщика пропорция, в которой налог воздействует на повышение цены, будет меньше. Обе эти тенденции действуют разнонаправленно, и трудно сказать, при каком варианте абсолютное изменение цены будет выше. Однако математический анализ показывает, что дифференцированный налог на одного из поставщиков приводит к большему повышению цен по сравнению с недифференцированным налогом на обоих поставщиков, обеспечивая тот же доход при условии, что предложение со стороны выплачивающего налог поставщика более эластично, чем предложение из другого источника, а следовательно, чем предложение из обоих источников; если же оно менее эластично, то разность в эластичности меньше некоторой определенной величины. Доказать это можно следующим образом.

Пусть R — требуемый доход, а T_1, T_{1+2} — налоги на единицу товара, обеспечивающие получение этого дохода, когда облагаются налогом соответственно один поставщик (а именно S_1) или оба поставщика.

Пусть оба поставщика функционируют в условиях убывающей доходности, а T_1 и T_{1+2} малы по отношению к P .

Легко (в качестве первого приближения) доказать, что

$$\frac{\Delta P_{1+2}}{\Delta P} = \frac{e_1 S_1 + e_2 S_2}{e_1 S_1} \cdot \frac{T_{1+2}}{T_1}.$$

Поэтому повышение цены больше, когда налогом облагаются оба поставщика, если

$$T_{1+2} > \frac{e_1 S_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2} T_1.$$

Известно, что

$$\begin{aligned} R &= T_1 S_1 \left\{ 1 + e_1 \frac{\Delta P_1 - T_1}{P} \right\} = \\ &= T_1 S_1 \left\{ 1 - e_1 \frac{e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2)}{e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2)} \cdot \frac{T_1}{P} \right\}. \end{aligned}$$

Аналогичным образом,

$$\begin{aligned} R &= T_{1+2} \left[S_1 \left\{ 1 - e_1 \frac{-\eta (S_1 + S_2)}{e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2)} \cdot \frac{T_{1+2}}{P} \right\} + \right. \\ &\quad \left. + S_2 \left\{ 1 - e_2 \frac{-\eta (S_1 + S_2)}{e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2)} \cdot \frac{T_{1+2}}{P} \right\} \right], \\ \therefore T_{1+2}^2 &\left\{ \frac{\eta (S_1 + S_2) (e_1 S_1 + e_2 S_2)}{P (e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2))} \right\} + T_{1+2} (S_1 + S_2) - \\ &- \left\{ T_1 S_1 - T_{1+2}^2 \frac{e_1 \{ e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2) \} S_1}{P (e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta (S_1 + S_2))} \right\} = 0. \end{aligned}$$

Задача заключается в том, чтобы определить, при каких условиях корни этого уравнения, если его решить относительно T_{1+2}

больше или меньше $\frac{e_1 S_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2} T_1$.

Уравнение можно записать в виде:

$$-rT_{1+2}^2 + qT_{1+2} - H = 0,$$

где r , q и H — положительные величины.

Следовательно, у этого уравнения два положительных корня, и можно доказать, что если подставить в него некоторую величину γ и при этом левая часть уравнения окажется положительной, то γ будет больше меньшего корня уравнения. Если выражение в левой части отрицательно, то γ меньше меньшего корня уравнения. Нас интересует лишь меньший корень, так как предполагается, что получение необходимого дохода обеспечивается по возможности меньшим налогом.

Поэтому достаточно вместо T_{1+2} подставить $T_1 \frac{e_1 S_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2}$ в

левую часть приведенного выше уравнения. Если полученное выражение будет положительным, то $T_{1+2} < \frac{e_1 S_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2} T_1$, и, следовательно, когда вместо одного поставщика налог выплачивают оба, цена снижается; в противном же случае цена повышается.

Осуществив подстановку и записав $e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta(S_1 + S_2) = K$, получим:

$$\begin{aligned} T_1^2 \frac{1}{PK} \left\{ \frac{\eta(S_1 + S_2)(e_2 S_2)^2}{e_1 S_1 + e_2 S_2} + e_1 S_1 \{e_2 S_2 - \eta(S_1 + S_2)\} \right\} + \\ + T_1 \left\{ \frac{e_1 S_1 (S_1 + S_2)}{e_1 S_1 + e_1 S_2} - S_1 \right\} = \\ = \frac{T_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2} \left[\frac{T_1}{PK} \left(\eta(S_1 + S_2) \{ (e_1 S_1)^2 - e_1 S_1 e_2 S_2 + \right. \right. \\ \left. \left. + e_1 S_1 e_2 S_2 (e_1 S_1 + e_2 S_2) \right) + S_1 S_2 (e_1 - e_2) \right]. \end{aligned}$$

Данное выражение положительно, если положительно

$$\begin{aligned} \frac{T_1}{PK} \left\{ e_1 S_1 \cdot e_2 S_2 \{ -\eta(S_1 + S_2) + (e_1 S_1 + e_2 S_2) \} \right\} + S_1 S_2 (e_1 - e_2) = \\ = \frac{T_1}{P} \{ e_1 S_1 \cdot e_2 S_2 \} + S_1 S_2 (e_1 - e_2) = S_1 S_2 \left\{ e_1 e_2 \frac{T_1}{P} + e_1 - e_2 \right\}. \end{aligned}$$

Оно в свою очередь положительно, если

$$e_1 > e_2 \frac{1}{1 + \left\{ \frac{T_1}{P} \right\} e_2}.$$

Поэтому при указанных условиях

$$T_{1+2} < \frac{e_1 S_1}{e_1 S_1 + e_2 S_2}, \text{ а следовательно, } \Delta P_{1+2} < \Delta P_1.$$

Итак, при оговоренных условиях цена снижается, когда налог платят оба поставщика, а не один, т. е. цена повышается в меньшей степени, когда данную сумму взимают с обоих поставщиков, чем тогда, когда налогом облагается только один поставщик, эластичность предложения которого выше, либо поставщик, показатель эластичности которого ниже показателя другого, но не более чем на некоторую определенную величину. Из этого результата легко вывести такое заключение: когда имеется выбор — но не между взиманием налога с одного и взиманием с двух поставщиков, а между взиманием с одного и взиманием с другого поставщика, — то повышение цены будет меньшим, если налогом облагается поставщик, предложение которого характеризуется меньшей эластичностью.

§ 5. С помощью аналогичных методов можно определить, какое влияние на цену окажет взимание налога с одного из двух поставщиков и субсидирование за этот счет другого поставщика. Решение здесь таково: пусть выпуск продукции одного облагаемого налогом поставщика — S_1 , а другого — S_2 . Пусть, далее, налог на единицу продукции равен T , а субсидия — V . Повышение цены в таком случае находим на основе нашей общей формулы:

$$\Delta P = \frac{e_1 S_1 T_1 - e_2 S_2 V}{e_1 S_1 + e_2 S_2 - \eta(S_1 + S_2)}.$$

Варианты с возрастающей доходностью исключаются, так как наличие двух поставщиков с функционированием каждого в условиях возрастающей доходностью несовместимо с экономическим равновесием. Поэтому цена должна повышаться, пока $e_1 S_1 T - e_1 S_1 V$

не станет отрицательной величиной, т. е. $V > \frac{T e_1 S_1}{e_2 S_2}$. Но так как

облагаемый налогом поставщик должен сократить (в то время как субсидируемый расширить) выпуск продукции, то можно полагать,

что $V < T \frac{e_1 S_1}{e_2 S_2}$. Следовательно, цена должна возрасти, за исклю-

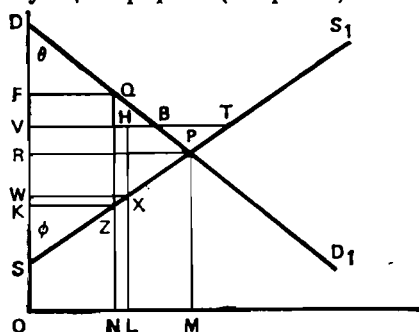
чением случаев, когда $\frac{l_1}{l_2} < 1$, иначе говоря, когда предложение

субсидируемого поставщика более эластично, чем поставщика, облагаемого налогом. Сделанный вывод не означает, конечно, что цена должна снизиться, если предложение субсидируемого поставщика более эластично. Напротив, вполне могут сложиться и такие условия, при которых цены возросли бы в обоих случаях: при обложении налогом поставщика S_1 для субсидирования поставщика S_2 и при взимании налога с S_2 для предоставления субсидий S_1 .

В. ПРОСТАЯ МОНОПОЛИЯ И МАКСИМАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ

§ 6. Когда в попытке защитить покупателей от монополии государство устанавливает максимальную цену на уровне, соответст-

вующем свободной конкуренции, то очевидно, что в условиях возрастающей или постоянной доходности монополист выиграет, увеличивая выпуск продукции до объема, который был бы произведен при свободной конкуренции. Если же преобладают условия убывающей доходности, объем производства, выгодный монополисту (а именно тот, при котором максимизируется произведение величины выпуска на величину превышения регулируемой продажной цены над ценой предложения), неизбежно ниже выпуска продукции в условиях конкуренции. Он может быть или выше, или ниже того выпуска продукции, который имел бы место при монополии и отсутствии регулирования. Если функциям спроса и предложения соответствуют прямые линии, то он будет в точности равен этому количеству. Сказанное легко увидеть на соответствующем графике (см. рис. 2).



§ 7. Когда в условиях убывающей доходности государство устанавливает максимальную цену, меньшую, чем монополярная цена, но более высокую, чем конкурентная цена, то выпуск продукции будет, вероятно, находиться между тем объемом, который достигается в условиях конкуренции, и тем, который производится монополией при отсутствии регулирования. Если функции спроса

и предложения есть прямые линии, то такой результат обязателен. Построим график (см. рис. 2), такой, что PM отражает конкурентную цену, OM — конкурентный выпуск продукции, тогда как QM — монополярная цена, а ON — выпуск продукции в условиях монополии. Пусть регулируемая государством цена OV выше конкурентной, но ниже монополярной цены. Через V проведем горизонтальную линию VB VT , пересекающую DD_1 в точке B и SS_1 — в точке T . Легко показать, что монополярный выпуск продукции ON в полумину меньше конкурентного выпуска продукции OM , а объем выпуска, выгодный для монополиста при фиксированной цене OV , равен половине отрезка VT , проведенного горизонтально через V и пересекающего SS_1 в T , или отрезку VB (в зависимости от того, какой из отрезков меньше). Но так как OV больше PM , то очевидно, что VT больше OM . Следовательно, половина отрезка VT больше половины отрезка OM . Это доказывает, что при регулируемой цене выпуск продукции больше, чем выпуск в условиях монополии, а так как VB должно быть меньше RP , он неизбежно ниже, чем выпуск в условиях конкуренции. Иначе говоря, он характеризуется некоторой промежуточной величиной.

§ 8. Развивая приведенный выше анализ, можно показать, что при рассматриваемых условиях, когда функции спроса и предложения соответствуют прямым линиям, уровень регулируемой цены, который обеспечивает наибольший выпуск продукции, будет таким, когда точка пересечения между VT и DD_1 (а именно точка

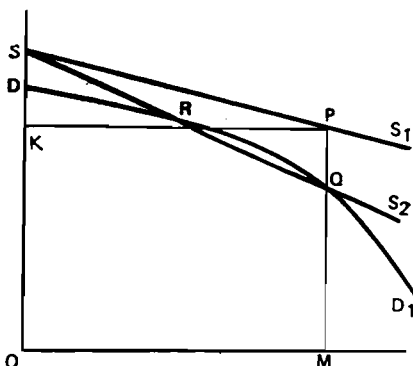
В) совпадет со средней точкой на отрезке VT (а именно с точкой H). Если обозначить угол SPD через θ , а угол DSP — через ϕ , то можно показать, что этот объем равен выпуску продукции в условиях простой конкуренции, умноженному на дробь

$$\frac{\operatorname{tg} \theta + \operatorname{tg} \phi}{2 \operatorname{tg} \theta + \operatorname{tg} \phi}.$$

Г. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОНОПОЛИИ, ПРАКТИКУЮЩЕЙ ДИСКРИМИНАЦИЮ

§ 9. Рассмотрим отрасль с преобладанием возрастающей доходности, в отношении которой кривая предложения целиком расположена выше* кривой спроса, так что в условиях как простой конкуренции, так и простой монополии производство не может иметь места. Проведем кривую спроса DD_1 и кривую предложения SS_1 , как показано на рис. 3. Через S проведем кривую SS_2 так,

чтобы перпендикуляр из любой точки P на SS_1 пересекал SS_2 в точке Q и площадь $SQMO$ была равна, при любом положении P и Q , площади прямоугольника $KPMO$. Если кривая DD_1 целиком расположена ниже SS_1 и SS_2 , то очевидно, что в условиях монополии вкупе с дискриминацией первой ступени никакое производство невозможно (точно так же, как и в условиях простой конкуренции). В некоторых отраслях, характеризующихся возрастающей доходностью, может, однако, случиться, что DD_1 , находясь ниже SS_1 , пересекает SS_2 . Если она пересекает ее один раз, она, очевидно, должна пересечь ее и во второй раз. Пусть пересечение происходит в точках R и Q . Тогда в условиях простой конкуренции производство невозможно. Но в условиях монополии вкупе с дискриминацией первой ступени, если площадь RQ больше, чем DRS , выпуск продукции на уровне OM обеспечит совокупный доход, превышающий совокупные издержки, и поэтому производство будет возможным. Этот результат тем вероятнее, чем круче кривая SS_1 спадает вниз (иначе говоря, чем сильнее выражено действие закона возрастающей эффективности): ведь чем круче SS_1 , тем больше PQS при данном расстоянии OM , а следовательно, тем шире спектр кривых спроса, при которых площадь RQ больше, чем DRS . При данном наклоне SS_1 указанный результат более ве-



* В оригинале — «ниже», что, по всей вероятности, опечатка. — Прим. ред.

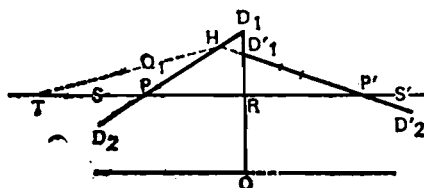
дроятся тогда, когда кривая спроса вначале не имеет крутого наклона вниз (т. е. когда спрос эластичен, пока не достигнут достаточный низкий уровень цены).

§ 10. Монополия *акуне* с дискриминацией второй ступени (как она определена в гл. 16 ч. II) приближается по своему характеру к монополии плюс дискриминация первой ступени по мере того, как увеличивается число различных цен, устанавливаемых монополистом. Этот вывод, который, в общем-то, очевиден, можно проиллюстрировать на конкретном примере. Пусть выпуск продукции, соответствующий дискриминации первой ступени, равен a , и пусть n — число различных цен. В предположении о том, что графики функций спроса и предложения суть прямые линии, можно показать, что, когда предложение товара подчиняется закону постоян-

ной доходности, выпуск продукции будет равен $\frac{n}{n+1}a$ для всех значений n . Иначе говоря, если можно выбрать лишь одну цену, выпуск равен $\frac{1}{2}a$, при двух ценах — $\frac{2}{3}a$ и т. д. Когда предложение товара подчиняется закону возрастающей доходности, то при $n=1$ выпуск продукции будет по-прежнему составлять $\frac{n}{n+1}a$, но

при $n>1$ он будет несколько ниже.

§ 11. Следующая проблема связана с соотношением объемов производства в условиях монополии, практикующей дискриминацию третьей ступени (см. гл. 16 ч. II), и в условиях простой монополии. Пусть преобладают условия постоянной доходности и существуют лишь два рынка. Если графики функций спроса и предложения — прямые линии, то можно получить вполне определен-



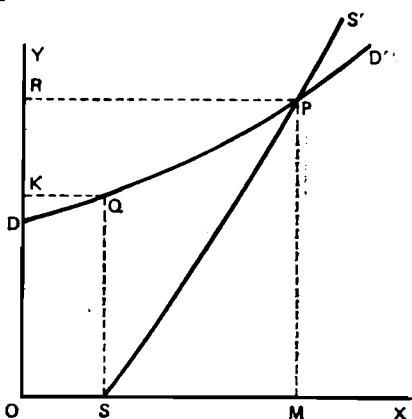
ные результаты. Пусть (рис. 4) D_1D_2 и $D'_1D'_2$ есть кривые спроса для обоих рынков; проведем SS' на расстоянии OR от линии абсцисс (причем OR показывает постоянные издержки производства). Проведем линию DD_1 так, чтобы она пересекала D_1D_2 в точке H , а через H проведем прямую HT , такую, что PT равно RH . Тогда в условиях монополии, практикующей дискриминацию, выпуск продукции для обоих рынков будет равен соответственно $\frac{1}{2}RP'$ и $\frac{1}{2}RP$. В условиях простой монополии, если $RH > HD_1$, выпуск продукции составит $\frac{1}{2}RT$. Но так как $PT = RP'$, то $\frac{1}{2}RP' + \frac{1}{2}RP$. Следовательно, при условии, что $RH > HD_1$, объема производства при простой монополии и монополии, практикующей дискриминацию, будут одинаковы. Если $RH < HD_1$, выпуск продукции при простой монополии составит, при определенных условиях, $\frac{1}{2}RP$, и на менее благоприятном рынке продаж не будет. Когда

такие условия преобладают, так что при простой монополии на одном из двух рынков ничего не продается, ее замена монополией, практикующей дискриминацию, приведет к увеличению производства; но при других условиях производство остается неизменным. Если отказаться от допущения о постоянной доходности и допустить ее убывание или возрастание, то полученный выше результат не изменится, так как убывающая или возрастающая доходность может сказаться только при изменениях выпуска продукции¹. Возрастание доходности открывает, однако, возможность, о которой говорилось в ч. II, гл. XVI, § 13 и выше, в § 9, не имеющую, впрочем, отношения к предшествующему анализу. Дело в том, что при определенных условиях, когда ни простая монополия, ни простая конкуренция не гарантируют *какой-либо* выпуск продукции, монополия, практикующая дискриминацию, *какой-то* выпуск продукции может обеспечить.

Д. МЕТОДЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

§ 12. Центральный довод, который мы привели в ч. III, гл. VIII, можно проиллюстрировать графически (см. рис. 5). Предположим, что заданы численность рабочих, занятых в любой отрасли, и продолжительность рабочего дня. Тогда можно построить кривую спроса, отображающую уровень цен спроса нанимателя (выраженного в продукте) для различной интенсивности труда типичного рабочего в единицу времени, и кривую предложения, представляющую уровень цен предложения рабочего (в единицах продукта) для различной интенсивности труда. Величины интенсивности откладываем вдоль OX , а цены предложения и спроса (в единицах продукта) для различной интенсивности — вдоль OY .

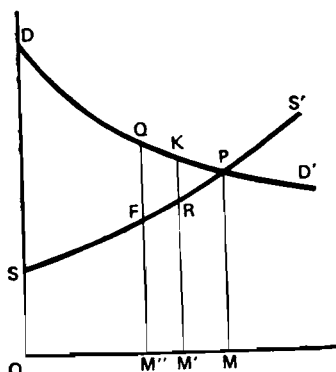
Каждое повышение рабочими интенсивности труда позволяет нанимателю быстрее завершить данную работу и тем самым использовать оборудование для другой работы, поэтому кривая спроса DD' имеет наклон кверху вправо. А так как ни общественное мнение, ни совесть рабочего не позволяют работающему вообще ничего не делать, кривая предложения SS' возьмет начало в точке, соответствующей некоторой положительной интенсивности труда, а затем будет довольно круто под-



¹ В условиях, когда при простой монополии продажи осуществляются только на рынке А, тогда как при монополии, практикующей

ниматься вверх. Допустим, что она пересечет DD' в точке P . Через P проведем перпендикуляры PM к OX и PR к OY . Тогда (если отвлечься от возможных отрицательных воздействий на производительность, которые здесь не рассматриваются) интенсивность труда типичного рабочего, наиболее благоприятная с точки зрения увеличения национального дивиденда и экономического благосостояния, измеряется величиной отрезка OM , а соответствующая выработка рабочего — прямоугольником. Если оплата труда рабочего совершенно независима от интенсивности его труда и, следовательно, от выработки рабочего, интенсивность будет приблизительно равна OS , а выработка — $OSQK$. Интенсивности OM и соответственно выработки можно добиться, если предложить рабочему либо ставку (в единицах продукта) PM за каждую единицу интенсивности (т. е. за каждые PM единиц выпуска), либо суммарную заработную плату — за день или любую другую единицу времени, — равную $OMPR$ (в единицах выпуска), при условии что невыполнение этой нормы влечет за собой существенное снижение заработка.

Е. ПОНЯТИЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ



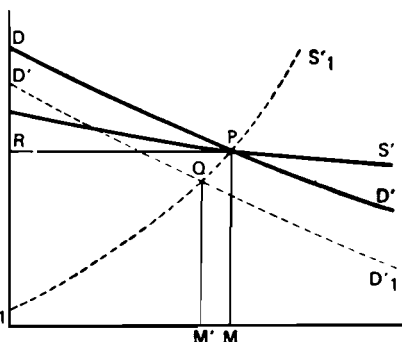
§ 13. Пусть (см. рис. 6) DD' — кривая спроса нанимателя на труд, а SS' — кривая предложения рабочих в любом районе или отрасли. Пусть PM — заработная плата в условиях свободной конкуренции, и она равна повсеместной ставке заработной платы для рабочих соответствующей квалификации; QM'' — заработная плата, наиболее выгодная для рабочих, при условии что они объединены; RM' — заработная плата, наиболее выгодная с точки зрения нанимателей. Тогда диапазон неопределенности, описанный в ч. III, гл. VI, охватывает все ставки заработной платы между OM'' и RM' . Если нанимателю удастся выплатить рабочим ту или иную заработную плату, которая ниже PM , то неизбежно существ-

щей дискриминацию, они осуществляются и на рынке Б, легко показать, что дискриминация повлияет на продажи и цену на рынке А: при постоянной доходности оба показателя останутся неизменными, при убывающей — объем продаж снизится, а цена повысится, при возрастающей — объем продаж увеличится, а цена снизится. Указанные соображения представляют практический интерес для правительства, рассматривающего вопрос о том, разрешить ли отечественным картелям продавать за границей по цене, которая ниже цены внутри страны.

вует эксплуатация. Предположим, им удастся выплатить RM' . Отсюда вытекает, что, если они получают количество труда, представленное отрезком OM , тогда мерой несправедливости в оплате служит превышение PM над RM' , а мерой эксплуатации — превышение KM над RM' . Если бы рабочим удалось добиться оплаты труда на уровне, превышающем PM , то неизбежно произошло бы смещение по кривой спроса влево от P , скажем, до точки Q , и можно было бы говорить об эксплуатации нанимателей рабочими, измеряемой превышением QM'' над FM'' .

Ж. КОЛЕБАНИЯ СПРОСА

§ 14. В заключение можно графически проиллюстрировать проблему колебаний (см. рис. 7). Пусть DD' и SS' — долгосрочные кривые спроса и предложения, $S_1=S'_1$ — краткосрочная кривая предложения, построенная исходя из предпосылки, что величина основного капитала нашей отрасли ориентирована на нормальный выпуск продукции OM . Для стоящей перед нами задачи можно допустить, что краткосрочная кривая предложения отображает прямые затраты на последовательно производимые единицы продукции (хотя, учитывая обычную осторожность производителей перед лицом опасности «испортить рынок»², это допущение и нереалистично). Очевидно, что DD' , SS' и $S_1-S'_1$ пересекаются в одной точке P . Проведем через P прямые PM и PR параллельно осям Y и X соответственно. Тогда PRS представляет собой нормальную отдачу сверх прямых затрат и равно среднему превышению доходов над прямыми расходами, которое возникает у производителей (в краткосрочном аспекте) в результате периодических смещений кривой спроса. Пусть DD' — краткосрочная кривая спроса в любой данный момент, и пусть она пересекает $S_1-S'_1$ в точке Q . Через Q проведем прямую QM' , параллельную PM . Тогда QM' представляет собой цену в условиях простой конкуренции, соответствующую этому краткосрочному состоянию спроса. Для данного отклонения DD' от DD' отклонение QM' от PM тем больше, чем круче $S_1-S'_1$. Но PRS отображает нормальную отдачу на косвенные затраты, а $PMOS_1$ — нормальную отдачу на прямые затраты. Поэтому $S_1-S'_1$ тем круче, чем значительнее роль косвенных затрат.



² См.: Marshall. Principles of Economics, p. 374—376.

* В оригинале — QM , что, по всей вероятности, опечатка. — *Прим. ред.*

Отсюда вытекает, что в условиях конкуренции колебания цен, соответствующие данным колебаниям спроса в любой отрасли, тем выше, чем значительнее роль косвенных затрат по отношению к прямым затратам.

ПРИЛОЖЕНИЕ IV

НАЛОГИ НА НЕПРЕДВИДЕННЫЕ ДОХОДЫ

(*taxes on Windfalls*)

§ 1. В гл. VIII, ч. IV, исследовалось влияние, которое могут оказать на национальный дивиденд ожидания, связанные с выплатой подоходного налога и налога на имущество, полученное по наследству. Внимание было сосредоточено именно на этих налогах, так как они — самый важный способ изъятия средств у состоятельных лиц, а это составляет основной предмет данной книги. Существует, однако, один специфический вид налогообложения, которому экономисты уделяли столь мало внимания, что имеет, пожалуй, смысл несколько дополнить анализ. Речь идет о налогах на приращение стоимости имущества, которое индивиды не предвидели и которое никоим образом не связано с усилиями, использованием знаний, риском или инвестированием капитала со стороны этих лиц. Такое приращение стоимости можно назвать непредвиденными доходами, а налоги на него — налогами на непредвиденные доходы. Очевидно, что ожидания, связанные с взиманием налогов такого рода, не могут уменьшить величины национального дивиденда, потому что они не способны побудить людей работать меньше, сберегать или «переключать» спрос с одних товаров на другие.

§ 2. Прежде чем перейти к соответствующему анализу, необходимо сделать предварительное замечание относительно справедливости данных налогов. Следует проводить различие между тем, что можно назвать общими (*integral*) и частичными (*partial*) непредвиденными доходами. Под общим доходом понимается приращение в виде непредвиденного дохода к совокупной стоимости имущества индивида, отнесенное ко всему периоду его жизни, под частичным доходом — приращение того же рода, наблюдавшееся в определенный момент времени и в отношении определенной части имущества индивида. Справедливость налога на общие непредвиденные доходы в доказательствах не нуждается. Такой налог лишь положит конец случайным приращениям богатства, ибо для них нет, пожалуй, никакого оправдания. Знание того, что налог будет взиматься, если поступит непредвиденный доход, не оказывает заметного влияния на стоимость любого имущества в данное время. С частичными непредвиденными доходами дело обстоит не так просто. Ведь приращение стоимости одной части имущества в том или ином году может быть сведено на нет непредвиденным уменьшением другой части имущества в этом же или другом году. Если исходить из предположения, что случайное приращение дохода будет сведено на нет возможным уменьшением того же рода, то справедливость требует отказа от обложения налогом непредвиден-

ных доходов. Тогда общие непредвиденные доходы служили бы подходящим объектом налогообложения, а частичные — нет. Но так как на практике путем прямого анализа невозможно сказать, идет ли речь об общем непредвиденном доходе (ибо это означало бы знание как будущих, так и прошлых событий, а если это именно такой доход, то какова его величина, этот вывод, в сущности, сделал бы невозможным налогообложение непредвиденных доходов. Однако фактически приведенные соображения не учитываются. Когда зафиксировано частичное приращение непредвиденного характера, оно *может*, разумеется, быть сведено на нет непредвиденным сокращением стоимости того же имущества; однако такая возможность не рассматривается. Следовательно, при отсутствии четкой осведомленности индивида в том, что приращение действительно сведено на нет, ничего несправедливого в таком налогообложении нет. Тот факт, что случаются непредвиденные сокращения и другие приращения стоимости имущества, которые фактически не зафиксированы, не может помешать обложению налогом тех непредвиденных доходов, которые действительно имели место.

§ 3. Исключительные обстоятельства Великой войны породили новую и весьма важную категорию непредвиденных доходов в виде необычайно высоких прибылей, полученных некоторыми фирмами в качестве прямого следствия войны. Стоимость отдельных товаров и услуг непомерно возросла, в результате чего (как показано в ч. II, гл. XI) те индивиды, которые владели ими или располагали возможностью быстро наладить их производство, были в состоянии получать огромные доходы, если государство не вмешивалось в это путем установления максимальных цен на соответствующие товары (речь в данном случае идет о судовладельцах, производителях чугуна, стали и военного снаряжения, фермерах и многих других). В этих доходах присутствовал значительный элемент непредвиденного. Чтобы выделить указанный элемент, необходимо было определить, какова обычная прибыль фирмы, сделать поправку на дополнительную прибыль, обусловленную новыми инвестициями капитала и добавочным трудом, и принять во внимание тот факт, что оборудование и приспособления, рассчитанные исключительно на производство в военных целях, окажутся малопригодными или вообще станут помехой после окончания войны. Для оценки обычной прибыли следовало строго учесть не только фактическую прибыль в годы непосредственно перед войной, но и существовавшие тогда перспективы их увеличения; необходимо было принять во внимание как высокий уровень цен в годы войны (в результате чего данная денежная прибыль означала значительно меньшую реальную прибыль, чем прежде), так и вероятность того, что цены сохранятся на высоком уровне в течение некоторого времени после войны (вследствие чего потребуются более крупные резервы на случай обесценения денег). В Англии налоги на необычно высокие прибыли были, вообще говоря, нацелены на то, чтобы выделить непредвиденный элемент в военных прибылях (с учетом указанных соображений) и обложить этот элемент доходов налогом по возможно более высокой ставке; единственное, что служило при этом сдерживающим началом, было опасение того, что (так как полностью выделить непредвиденный элемент невозможно) налог, превышающий, ска-

жем, 80%, оказал бы опасное расхолаживающее воздействие на фирмы¹.

§ 4. В мирных условиях взимание государством налога с непредвиденных доходов в качестве метода получения доходов до последнего времени почти не практиковалось. Однако за несколько лет до войны в странах Европейского континента были предприняты попытки обложения налогом особых видов случайных доходов, а именно доходов, имеющих отношение к общественной (public) стоимости земли, в форме налога на прирост стоимости. Если во Франкфурте-на-Майне «с момента последней смены собственника прошло менее 20 лет и стоимость земли возросла по сравнению с прежней покупной ценой по меньшей мере на 15%, то после поправок на расходы по мелиорации, убытки от получения процента и на расходы по транспортировке налог взимается по следующей шкале: 2% — от увеличения стоимости в пределах 15—20%, 3 — от увеличения в пределах 20—25% и т. д. с добавлением 1% к ставке налога за каждые 5% увеличения стоимости до максимальной ставки 25%»². Такой же общий порядок налогообложения принят в Кёльне. За увеличение стоимости земли более чем на 10% и менее чем на 20% начальная ставка налога равна 10%; она возрастает на 1% за каждые дополнительные 10% увеличения стоимости до максимального значения в 25%. Эта шкала применяется в полном объеме, когда с момента предыдущей смены собственника прошло не более пяти лет, $\frac{2}{3}$ шкалы применяется, когда прошло не более 10 лет, и $\frac{1}{3}$ — при любом периоде, превышающем 10 лет³. В 1911 г. консервативная партия внесла в рейхстаг предложение предусмотреть аналогичную схему в имперской налоговой системе, но, «согласно поправке к закону, внесенной в 1913 г., доходы, поступающие от налога на прирост стоимости, были полностью переданы земельным и местным властям»⁴. Бюджет Соединенного Королевства на 1909 г. предусматривал менее продуманную систему обложения налогом прироста стоимости земли. На первый взгляд может показаться, что эти

¹ В Америке первоначально налог на необычно высокие прибыли базировался на абсолютной норме прибыли, а не на излишке прибыли сверх той, которую получали до войны. Поэтому он значительно меньше напоминал налог, которым облагается действительно непредвиденный доход, по сравнению с налогом, применяемым в Англии. Кроме того, он вызывал серьезные упреки в том, что наказывает изобретательность, умелое использование производственных возможностей и хорошее управление. «Можно найти доводы в пользу переменной шкалы налога на доход; можно даже привести доводы в пользу переменной шкалы налога на капитал, но трудно взять под защиту налог, ставки которого зависят от различных процентов дохода на капитал. Подвергнуть наказанию предприимчивость и изобретательность так, как этого не сумели сделать ни налог на капитал, ни налог на доходы, — вот единственное, что сумел сделать закон» (Seligman, *The War Revenue Act*. — *Political Science Quarterly*, March 1918, p. 29).

² [Cd. 4750], p. 21.

³ Ibid., p. 18.

⁴ Scheftel. *The Taxation of Land Value*, p. 145.

налоги удовлетворяют требованиям, предъявляемым к налогам на непредвиденные доходы, и всякие усложнения излишни. На деле же все обстоит не так, и целесообразно показать почему. Тем самым мы выясним, каковы практические трудности, с которыми сталкивается любая попытка ввести эффективные налоги на непредвиденные доходы.

§ 5. Начнем с признания того, что существуют две категории приращений, которые только кажутся таковыми, а в действительности ими не являются. Одно из них возникает следующим образом. Если общий уровень цен в течение какого-либо десятилетия на 50% выше, чем в предыдущее десятилетие, то номинальная цена земельных участков, не подвергавшихся мелiorации, может возрасти на 50%, тогда как реального приращения наблюдаться не будет. Доход с земли ее владельца (или сумма, которую он выручит при ее продаже), будучи номинально на 50% выше, не отличается от прежнего дохода или выручки, если говорить об их реальной покупательной способности. Такого рода трудности не возникают при взимании налогов *ad valorem**, но они неизбежно существуют, когда налогом облагают различие в номинальной стоимости объекта в разные моменты времени. Единственный способ избежать их — пересмотреть оценку для базисного периода с учетом нового общего уровня цен, сложившегося в период, когда определяют подлежащий обложению прирост стоимости. Такой пересмотр — задача трудная. Напрашивается следующий метод: первоначальную стоимость участка умножают на отношение общего индекса цен (в год, для которого производят оценку) к соответствующему индексу цен в первоначальном году. Указанный метод, однако, неудовлетворителен, так как дисконтированная стоимость средства производства не изменяется вслед за изменениями дохода от него за один-единственный год, а зависит от ожидаемых доходов в течение ряда лет. Тем не менее путем разумного, а не механического применения индексного метода компетентные органы способны, как нам представляется, выделить при налогообложении такого рода кажущиеся приращения стоимости. Таким же путем компетентные органы могли бы в годы, когда цены снижаются, выявить при налогообложении реальные приращения стоимости, которые выглядят как ее уменьшение, хотя в этом случае потребуются преодолеть еще более распространенные сложности. Когда стоимость валюты изменяется очень резко (как это недавно наблюдалось в Германии, Австрии и России), основа для рассматриваемого вида налогообложения оказывается подорванной. Для его применения на практике существенно относительно стабильная стоимость валюты.

§ 6. Другая категория кажущихся приращений стоимости возникает в тех случаях, когда общий уровень процента на долгосрочные вложения понижается. Это означает, что при сохранении прежней годовой отдачи капитальная стоимость инвестиций должна возрасти. Такое повышение стоимости не дает никаких преимуществ владельцу капитала (за исключением тех случаев, когда он намерен превратить его в потребляемый доход), так как, даже продав его, он не сумеет инвестировать выручку так, чтобы можно

* *Ad valorem* (лат.) — согласно цене. — Прим. ред.

было получать с равной уверенностью доход, превышающий прежний. И в этом случае соответствующие коррективы сопряжены с трудностями. Но если учесть «местоположение», которое занимают годы первоначальной и окончательной оценки в соответствующих кредитных циклах, то представляется, что компетентный орган способен так скорректировать первоначальную оценку, что облагаемые налогом приращения стоимости будут свободны от этой кажущейся составляющей.

§ 7. Как только кажущиеся приращения стоимости можно исключить, нашу задачу на этом нельзя считать выполненной. Ибо и реальные приращения, если они предусмотрены и дисконтированы, не являются непредвиденным доходом. Это можно пояснить следующим образом. Капитальная стоимость (*capital value*) земельного участка связана с нынешней стоимостью годового дохода, который, как ожидают, этот участок будет приносить. Следовательно, приращения капитальной стоимости должны регулярно возникать по мере того, как приближается период, когда начнется увеличение годовой стоимости. Ради простоты иллюстрации представим себе земельный участок, от которого в течение ближайших 20 лет вообще не ждут дохода, но предполагают, что впоследствии он должен приносить ежегодно 500 ф. ст. (при этом речь не идет о соответствующих расходах). Этот пример типичен для населения со многими участками в окрестности городов, которые, как ожидают, в будущем приобретут ценность как площадки для строительства. Если принять процентную ставку равной 5%, то с помощью простого расчета можно показать, что капитальная стоимость нашего воображаемого участка будет возрастать следующим образом:

1920 г. —	3 800	ф. ст.
1925 г. —	4 800	»
1930 г. —	6 100	»
1935 г. —	7 800	»
1940 г. —	10 000	»

Таким образом, прирост стоимости за 15-летний период с 1920 г. равен 4000 ф. ст., а налог на него в размере 20%, подлежащий уплате в 1935 г., — 800 ф. ст. Еще один простой расчет показывает, что при ставке 5% 800 ф. ст. в 1935 г. эквивалентны примерно 400 ф. ст. в 1920 г. Это означает, что, если бы владелец захотел в 1920 г. продать данный участок, существование 20%-го налога на прирост стоимости, подлежащего уплате в 1935 г., обусловило бы выручку примерно в 3400 ф. ст. вместо 3800 ф. ст. Короче говоря, налог означал бы прямой убыток для нынешнего владельца, а никак не налог на непредвиденный доход.

§ 8. На практике, разумеется, многие фактические приращения стоимости представляют собой отчасти непредвиденный доход, а отчасти — приращения того рода, который мы рассмотрели. Когда кажущийся элемент исключен из фактических приращений, представляется возможным выделить непредвиденный доход в реальном приросте следующим образом. Если земельный участок в 1920 г. имел общую стоимость $(x+y)$, которая включала стоимость x , обусловленную его использованием (для сельскохозяйственных или иных целей) в данном году, и стои-

мость y , связанную с предвосхищением строительной ренты в 1940 г., то (при ставке налога в 5%) прирост стоимости земли (помимо какого бы то ни было непредвиденного элемента) к 1935 г. составил бы 108% от y . Поэтому, чтобы налог на прирост стоимости ограничился непредвиденным доходом, он должен взыматься лишь с излишка стоимости земли над первоначальной стоимостью плюс 108% той доли стоимости в 1920 г., которая обусловлена перспективой строительства. Можно, конечно, произвести соответствующие вычисления и для более продолжительных и коротких периодов, чем 15 лет. Основная идея такого подхода нашла отражение в налогах на прирост стоимости, введенных во Франкфурте и Кёльне в Германии. Так, четвертый раздел закона, принятого во Франкфурте, предусматривает, к примеру, что, «когда речь идет об участках земли, не охваченных строительством и не используемых самим продавцом для сельскохозяйственных или промышленных целей», необходимо до исчисления прироста стоимости на любой данный момент добавить к первоначальной, базисной оценке сумму процента из расчета 4% годовых⁵. Исчисление сложных процентов, однако, не допускалось, что представляется неправильным.

§ 9. Остается рассмотреть еще одно соображение. В некоторых случаях прирост стоимости, который в явном виде не ожидался, тем не менее в определенной мере входит в нынешнюю стоимость, а следовательно, не является действительно непредвиденным доходом. Можно, к примеру, владеть участком земли, от которого в течение длительного времени ожидается ежегодный доход в 500 ф. ст., но существует смутное подозрение, что *может* произойти либо его повышение, либо понижение. При ставке 5% капитальная стоимость участка равна 10 тыс. ф. ст., и поэтому на первый взгляд кажется, что возможность повышения стоимости не исключается. На деле же указанная возможность учитывается в нынешней стоимости, действуя в качестве «противовеса» возможному понижению стоимости. Мера влияния, которое данная возможность, распространяемая на последующие 15 лет, оказывает на нынешнюю стоимость, выражается суммой, которую можно выручить за право на все приращения *этой категории* за соответствующие 15 лет — речь, разумеется, не идет об ожидаемом приращении, рассмотренном выше. Можно с достаточной уверенностью полагать, что возможная *выручка* будет, как правило, составлять очень небольшую долю капитальной стоимости земли. Следовательно, такие приращения, если они имеют место, представляют собой преимущественно (но не полностью) непредвиденный доход, и принятие закона о его обложении налогом не ущемит сколь-нибудь серьезно нынешних владельцев. Чтобы, однако, свести риск к минимуму, было бы целесообразно освободить от налога приращения, составляющие менее 10%. Это исключение наряду с мерами, предлагавшимися в предыдущем параграфе, привело бы к освобождению от налога на прирост стоимости всех приращений за 15-летний период, составляющих менее 10% стоимости x плюс, скажем, 120% стоимости y .

§ 10. Различные меры предосторожности, которые, как пока-

⁵ См. [Cd. 4750], p. 21.

зывает анализ, необходимы при введении налога на прирост стоимости для того, чтобы он затрагивал только непредвиденные приращения дохода, слишком сложны для практического использования. Дело, однако, еще не проиграно, ибо сохраняется возможность избежать серьезной опасности взимания налога с приращений, которые не носят непредвиденного характера, путем освобождения от налога всех приращений стоимости, за исключением самых крупных, — пусть даже при этом избегут налога некоторые действительно случайные приращения. Для мирных условий (если исключить из рассмотрения войны и их последствия) разумно предположить, что в течение 15 лет чрезмерных колебаний общего уровня цен и процентных ставок не будет. Поэтому если мы устанавливаем, что налогом на прирост стоимости облагаются земельные участки, стоимость которых за 15 лет возросла втрое (или в такой же мере за период иной длительности), то маловероятно, чтобы при предложенной нами схеме под налогообложение подпали приращения, отличные от действительно случайных. Почти вся сумма, за счет которой в конце 15-летнего периода образуется тройное превышение стоимости земельного участка, не подвергавшегося улучшению (представляется необходимым брать в качестве облагаемой единицы весь участок), над его первоначальной стоимостью, вполне может изыматься государством. Если стоимость неулучшенного участка земли периодически подвергается оценке для других целей, например для взимания прямого налога с этих стоимостей, то не представит особых затруднений (и при этом не будет больших затрат) взимание налога на прирост стоимости. Однако в связи с различными осложнениями, на которые было обращено внимание, становится очевидно, что налог с непредвиденных приращений стоимости земельной собственности едва ли способен принести большие доходы. Задача введения налога на аналогичные непредвиденные доходы с других видов собственности (за единственным исключением, когда речь идет о кладах) настолько сложна, что пока никто не пытался ее решить⁶.

⁶ Между охарактеризованным выше подходом и взиманием в Германии налога на «приращение собственности» (введенным в 1913 г.) нет ничего общего, так как последний затрагивает приращения собственности, будь то в результате получения наследства или сбережений, тогда как общий объем собственности под налогообложение не попадает (см.; Cohn. — *Economic Journal*, 1913, p. 543 et seq.).

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

Арбитраж 12, 14, 16, 20—28,
39—40, 47—48, 56—60, 82

Безработица 87—88, 127, 133—
134, 136, 138, 147, 178, 246,
254, 362

Брижи труда 127—130, 132—
134, 163, 361, 365

Благополучие экономическое
63, 39, 76, 100, 184, 264, 315,
388, 394, 423

Блокада экономическая 8

Время неопределенности 275—
278, 281, 398—407

Бюджеты семейные 409

Воздержание капиталиста 281,
304, 352—355

Вознаграждения методы 423—
434

Война промышленная 34, 46

Гарантии 30—31

Государственное вмешательство

— в преодоление разногласий между рабочими и предпринимателями 38—49, 58

— в стимулирование мобильности рабочей силы 126

— в установление продолжительности рабочего дня 69—70

Денег предельная желательность 368, 410

Денежно-кредитная политика 260

Депрессия экономическая 6, 72,
74, 136, 141, 148

Доход

— денежный 310
— и удовлетворение потребностей 336, 338

— минимальный 267

— разрыв (неравенство) в доходах 267, 274

— распределение доходов 266—274

— реальные доходы 298, 310—311, 315, 318

— национальный минимум реального дохода 387—397

Доходность

— возрастающая 320, 415, 419—420, 423

— постоянная 420, 424

— убывающая 278, 286, 320, 322, 417, 420, 433—434

Забастовка. См. также Стачка
6—7, 12, 14, 23, 29, 45, 48,
49, 122

Заработная плата. См. также

Оплата труда 50—51, 111—113, 120, 149, 152—159, 161—165, 200, 205, 252—254, 259, 273, 276—277, 280, 309—313, 316—317, 326—327

— диапазон неопределенности в ставках заработной платы 51, 55—57, 68, 180, 183, 424

— диапазон осуществимых сделок 52—61

— денежная (номинальная) 152, 163, 173, 178, 198—199, 211—212, 312

— и движение цен 12—13, 255—257, 260—261

- и производительность труда 70, 138, 223—229, 238
- максимальная 84—85
- методы надбавок к заработной плате 92—94
- минимальная 82—84, 156—157, 185, 204—205, 213,
- национальный минимум повременной заработной платы 230—256
- несправедливая 172, 174—176, 179, 184, 187, 189, 192—193, 195—198, 208—209, 211, 237
- повременная 64, 80, 83, 86, 88, 90—91, 93, 97, 139, 204—206, 217, 252, 301
- поэлементное нормирование 202—203
- реальная 111, 114, 171, 173, 178, 198—199, 201, 211—212, 217, 295, 312
- регулирование 155, 180, 220—222, 302—316
- сдельная 64, 79, 88—91, 94—101, 138, 155—156, 171, 181, 183, 188, 191, 199, 201, 204—206, 239, 254
- скользящая шкала 249—250, 254—258, 260
- соотношение заработной платы мужчин и женщин 187—188, 190—195
- справедливая 170—171, 177—179, 187, 189—193, 195, 197—199, 204—208, 210—212, 215, 217—218, 230, 232, 302
- «твердая граница»
 - — для предпринимателей 52, 54—55, 58—60
 - — для рабочих 52—55, 58, 60
- фиксированные и колеблющиеся ставки 237—261

Запасы товарно-материальные 247—249, 296, 406—407

Изобретения 292—297, 300—302

Импорт 393

Капитал

- понятие 277

- доходность 287
- предложение 275, 282, 297
- услуги 313
- человеческий 216
- экспорт 283—284

Конкуренция 317, 414

- простая 416, 420, 425
- свободная 51
- совершенная 280
- чистая 19

Локаут 6—7, 14, 45, 57

Мир промышленный 6, 17—18, 32—33

Монополия 367, 414

- практикующая дискриминацию 421, 423—424
- простая 419, 422—423

Налогообложение 201, 222, 316, 324, 332—346, 366, 372—373, 394, 416—418, 426, 432

Национальный дивиденд

- доля немущих в национальном дивиденде 266
- и капитал 277, 282, 313—314
- и несоответствия 264—285
- и нововведения 301
- и перераспределение средств 328—329, 335, 339, 346—347, 353, 356, 358—361, 365, 371—387, 426
- и повышение заработной платы 150—151, 170, 174, 176—179, 185, 195, 208—211, 216, 218—219, 226—229, 232—233, 302, 315—316
- и политика нормирования потребления 317, 320—321
- и продолжительность рабочего дня 64—65, 67—69, 136, 141—142, 145—146
- распределение доходов 267, 274
- и распределение рабочей силы 103—106, 109, 113, 121, 124—126, 128

- и системы оплаты труда в промышленности 75—76, 91, 94, 100
- и сокращение производства 136—142, 145—146
- и труд 277, 285, 288
- и уровень заработной платы 243—244
- максимизация 102
- структура 313
- Несоответствия 264, 267, 284, 313—314, 317, 323
- Нововведения 250, 292—294, 296—297, 301
- Ожидание 277—278, 281, 328—329, 335, 340, 346—347, 352—354, 356, 358, 378, 398—402, 426
- Оплата труда. См. Заработная плата
- Организация производства 240
- Организация труда 239, 311
- Пауперизм 142, 316, 351
- Переговоры между рабочими и предпринимателями 11—12, 16—17, 19, 51, 95—97, 100
- Перераспределение (передача) средств 323—329, 331—332, 337, 346, 349—350, 352—354, 356—361, 368—369, 371, 374, 376, 378—379, 381—382, 384—387, 389—390, 392
- Покупательная способность 319, 321—322, 354
- Посредничество 32—37
- Потребления нормирования 317—322
- Предельный общественный чистый продукт 102, 216
- Предельный частный чистый продукт 102, 216
- Предельный чистый продукт 104, 107, 109, 120—122, 172—174, 179—180, 183—184, 186—187, 210, 276—274, 285, 295
- Продолжительность рабочего дня 63—73, 151, 154, 290, 423
- Прожиточный минимум 213—215, 217

- Производительность труда 63—64, 66, 68, 75, 80—83, 85—91, 93—94, 100, 123, 164, 171—172, 176, 183, 197—199, 202, 205—206, 213, 217, 235—236, 240, 302, 348—349, 351, 353, 363, 374, 376, 384, 390, 396
- Производительности единица 252, 302—303
- Процент 313, 376
- Рабочая сила
 - перемещение 103, 110, 114—118, 120—121, 124—128, 145, 169, 175—179
 - распределение 102—104, 110, 124—127, 148, 176, 184
 - способы (методы) найма 161—169, 177, 309—310
- Разногласия (конфликты) промышленные. См. также Споры промышленные 8—9, 16, 18, 38, 50
 - классификация 10—13, 15
 - решение с помощью арбитража 20—28
 - решение с помощью референдума 28—30
- Рента земельная 286
- Рентные платежи 299, 320
- Риск 281, 405
- Рождаемость 396
- Сбережения 301, 313, 333, 339—344, 346, 348, 359
- Сверхурочная работа 71—74, 240
- Споры промышленные. См. Разногласия (конфликты) промышленные
- Спрос
 - и предложение 240, 367, 414—415
 - измерение эластичности 408—413
 - на труд 251—254, 286—287, 303—306, 309—310
 - общественный 246, 249, 255—256
 - предпринимательский 244—247, 249, 255—257
 - покупательский 245

Стачка. См. Забастовка
Стоимость жизни 211—218, 280
Субсидии государственные 109,
325—326, 366, 369

Труд

- интенсивность 423—424
- как фактор производст-
ва 398—399, 401—403
- предложение 251, 253—
254, 275, 285, 288—290
- привлекательность 161—
163
- принудительный 362
- разделение 76
- ручной 76
- эффективность 288

Усовершенствования 292, 294,
296—297

Факторы производства

- взаимозаменяемость
279—282, 287
- взаимодополняемость
279, 281—282
- вознаграждение 278—
279, 285
- предложение 278
- распределение 275

Цена

- в условиях простой
конкуренции 416—419
- контроль цен 317—319
- льготная 366
- максимальная 420
- монопольная 420
- спроса 104, 111

Эксплуатация рабочих 68, 95,
179, 181—182, 184, 186—187,
196, 424

Экспорт 394

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Аббе 66
Асквит Дж. 25, 34, 45, 46

Барнет 355, 386
Барнс 81
Баули 215, 268, 379, 388
Бевеидж У. 80, 90, 132, 135, 163
Беннини 271, 272
Берген 386
Бессе М. 79
Блэк 186
Бозанке 311, 312, 352, 382
Брудхед 84
Бут Ч. 249

Ван Маркет 78, 330
Винчи 411
Воудхауз 350

Гант 98
Гендерсон Х. Д. 312
Голдмарк 71
Гурвич 280

Далтон 286
Данрейвен 115
Дейвис 379
Дейл Д. 25
Джевоис В. 77, 246
Джеймс 34
Джексон 380
Днарл 129, 162
Дюран 19

Евклид 7

Жорес М. 26

Кадбери 330
Карвер 335, 343
Карнеги 344

Кассель 297, 406
Клиффорд 7
Кнуп 368
Кромптон 20
Кэннан 123, 195, 341

Лазар М. 246
Левассер М. 293
Лерой-Болье 143, 299
Лефельдт 408
Ллойд 153
Люэллин Х. 251

Маллон 185
Манделле 26
Манстерберг 105
Маркони 297
Маршалл А. 121, 197, 278, 282, 298—300, 331, 348, 381, 406, 408, 415
Митчелл 384
Мур 273

Насмит 7

Парето 266—269, 271, 273, 274, 442
Патерсон 355
Пейш Дж. 283
Прайс Л. Л. 12, 258
Прато 280

Райт С. Д. 112
Ратенау У. 344
Раунтри 214, 379
Рива П. 49
Ригнано 344—346, 445
Роузбери 33, 34
Роун 92, 93
Руазье М. де 117

Смарт 242
Смит А. 108, 121

Смит Л. 138, 139, 143
Смит Х. Л. 104
Стэмп 341
Сэдбьюри 10

Таргот 279
Тауссиг 279
Теилор 98, 99, 107

Уилльямс 26
Уитли 17
Уолш 168
Уоткинс 271
Уэбб 33, 192
Уэсткотт 34

Фишер 344
Фоксвелл 17
Форд Г. 193
Фрай Э. 25

Херефордский Д. 25, 30
Хиггинс Дж. 214
Хобсон 293
Хокси 99
Холл 185
Хоурвик 327
Халсей 92, 93

Чэпмен С. 104, 106, 140, 188,
241, 242, 252

Шульце-Гевернитц 61

Эббот 104
Эджуорт 278
Эйвес 85, 304
Элберфелд 386
Эмерсон 197
Эскупт 305
Эшли 330

СОДЕРЖАНИЕ

Часть III	
Национальный дивиденд и труд	5
Глава I	
Промышленный мир	6
Совершенно ясно, что, поскольку промышленный мир зависит от величины национального дивиденда, необходимо исследовать механизм, позволяющий поддерживать этот мир.	
Глава II	
Классификация промышленных разногласий	10
§ 1—5. Сравниваются и обсуждаются различные возможные типы классификации.	
Глава III	
Добровольное улаживание конфликтов и арбитраж . .	16
§ 1. Великобритания — классический пример страны, где разногласия по широкому кругу вопросов общего характера преодолеваются произвольным образом § 2. Постоянно действующий орган, способный обеспечить переговоры, более эффективен, чем собрания, созываемые <i>ad hoc</i> специально для урегулирования разногласий по мере того, как последние возникают. § 3, 4. Рассматривается устройство такого органа и способы проведения соответствующих процедур § 5. Сравниваются примирительные соглашения и соглашения, предполагающие, кроме того, арбитраж как крайнее средство урегулирования разногласий. § 6. Исследуется вопрос о том, какими качествами должны обладать арбитры, какова должна быть их численность и каким должен быть порядок их назначения. § 7, 8. Обсуждаются вопросы о референдуме и о денежных штрафах.	
Глава IV	
Посредничество	32
§ 1—5. В том случае, когда как предприниматели, так и рабочие данной отрасли терпят неудачу в попытке достичь соглашения, может оказаться полезным посредничество со стороны незаинтересованных именитых граждан, неправительственных советов и правительственных организаций. Однако при этом необходимо иметь в виду,	

что все эти способы не должны препятствовать достижению добровольного соглашения сторон.

Глава V

Принудительное вмешательство государства

38

§ 1. Принудительное вмешательство государства может обеспечить спорящим сторонам (если они хотят этого) обязательный арбитраж. § 2. Оно также способствует достижению между ассоциациями предпринимателей и ассоциациями рабочих соглашений, которые могут стать обязательными для всей отрасли. § 3. Принудительное вмешательство может также соответствовать модели, предлагаемой соответствующим комиссиям законом о расследовании конфликтов в промышленности. § 4. Оно может также принять форму принудительного арбитража, такого, какой принят в Новой Зеландии и Австралии.

Глава VI

Аналитическая точка зрения на понятие промышленного мира

50

§ 1. Споры, ведущиеся между предпринимателями и наемными рабочими, в известной мере подобны спорам, ведущимся между странами. § 2. Ставка заработной платы, устанавливаемая посредством «торга» между двумя сторонами, является неопределенной. § 3—11. Исследуются факторы, действие которых определяет *диапазон неопределенности* и *диапазон осуществимых сделок*. § 12. Объясняется, какое отношение наше исследование имеет (при тех или иных внешних обстоятельствах) к возможному установлению мира в промышленности. § 13. Объясняется также, каким образом наше исследование связано с общепринятой точкой зрения относительно функций арбитра.

Глава VII

Продолжительность рабочего дня

63

§ 1. Для каждой отдельной отрасли и для каждой группы рабочих существует определенная продолжительность рабочего дня; последняя изменяется в зависимости от условий функционирования предприятий в разных сферах деятельности; ее уменьшение грозит ущербом национальному дивиденду. § 2. Есть свидетельства того, что в действительности продолжительность рабочего дня выходит за данные пределы. § 3. Показано, каким образом это может осуществляться и каким образом осуществляется в действительности. § 4. Наиболее разумная (с точки зрения величины национального дивиденда) продолжительность рабочего дня может оказаться слишком большой (с точки зрения уровня экономического благосостояния). § 5. Существуют *prima facie* основания для государственного вмешательства, предотвращающего установление слишком продолжительного рабочего дня. § 6. В этой связи исследуется проблема сверхурочных работ.

Системы оплаты труда в промышленности

75

§ 1. Рассматривая вопрос с широких позиций, можно заметить, что выработка рабочих увеличится, а также возрастет национальный дивиденд, если между вознаграждением труда и его услугами будет установлено соответствие. § 2. Корректировка заработной платы осложняется благодаря тому обстоятельству, что услуги рабочего фирме, на которой он трудится, выражаются не только физическим объемом произведенной продукции. § 3. Она осложняется также постольку, поскольку выпускаемая разными рабочими продукция характеризуется различными количественными и качественными показателями. § 4. Осложняется она и потому, что объем производимой в некоторых отраслях продукции невозможно определить количественно. § 5. Рассматривается проблема корректировки заработной платы при условии повременной оплаты труда. § 6, 7. При условии сдельной оплаты труда соответствующую корректировку можно было бы провести успешнее, если бы не трудности, связанные с «урезанием» ставок заработной платы. § 8, 9. Сравниваются методы надбавки к заработной плате и методы сдельной оплаты труда. § 10. Трудности, связанные с «урезанием» ставок заработной платы, можно преодолеть путем проведения коллективных переговоров. § 11, 12. Рассматривается система сдельно-премиальной оплаты труда. § 13. Выводится заключение, согласно которому интересам возрастания национального дивиденда в наибольшей степени соответствует система сдельной оплаты труда, контроль за которой обеспечивается благодаря проведению коллективных переговоров.

Глава IX

Распределение рабочей силы по профессиям и ее территориальное размещение

102

§ 1. В целом сокращение национального дивиденда может быть обусловлено действием факторов, препятствующих такому распределению рабочей силы, при котором цена спроса на труд и заработная плата работников данной квалификации одинаковы на различных предприятиях и в различных сферах деятельности. Основными факторами такого рода служат незнание, издержки по перемещению рабочей силы и ограничения внешнего порядка, мешающие этому перемещению. § 2, 3. Отсутствие должного знания выражается главным образом в ухудшении первоначального распределения новых поколений работников, поступающих в промышленность. § 4. В этой связи исследуется воздействие «пристрастного» незнания. § 5. Кроме того, незнание препятствует исправлению ошибок в первоначальном распределении рабочей силы. § 6. Насколько велико подобное воздействие незнания, зависит от того, в какой форме заключаются договоры о заработной плате. § 7, 8. Рассматриваются последствия существования надержек по пере-

мещению рабочей силы, которые служат препятствием при соответствующей корректировке заработной платы. § 9. Данный вопрос исследуется при учете особого элемента издержек, связанных с «территориальным единством» семьи. § 10. Самым наглядным примером внешних ограничений служит традиционное и привычное недопущение женского труда в отдельные отрасли промышленности. § 11. Препятствия, мешающие оптимальному распределению рабочей силы, можно, во-первых, разрушить изнутри; во-вторых, перенести на общественные издержки или оставить такими, какие они есть; в-третьих, обойти. § 12. В первом случае практически нет сомнения в том, что национальный дивиденд возрастет. § 13. Рассмотрение второго способа преодоления препятствий показывает, что есть основания предположить сокращение национального дивиденда, однако с этим предположением можно и не согласиться. § 14. В третьем случае национальный дивиденд будет увеличиваться, если соответствующим препятствием служит незнание; если же таким препятствием являются издержки по перемещению рабочей силы, можно предположить, что национальный дивиденд сократится.

Глава X

Биржи труда

128

§ 1. Может случиться так, что рабочие не просто окажутся неудачно распределенными по видам деятельности, но вообще останутся без работы. § 2. Вероятность этого (а также соответствующее сокращение национального дивиденда) может быть снижена благодаря созданию бирж труда. § 3. А кроме того, благодаря использованию этих бирж труда в качестве центров по обеспечению занятости. § 4, 5. Рассматриваются некоторые основные факторы, от которых зависит эффективность деятельности бирж труда.

Глава XI

Безработица *versus* неполный рабочий день

136

§ 1. Анализ, проведенный в двух предыдущих главах, связан со сравнительными преимуществами трех основных путей, следуя которым предприниматели могут справиться с трудностями, характерными для периодов депрессии. К этим путям относятся: 1) занятость работников полный рабочий день и увольнение части персонала; 2) занятость работников полный рабочий день и чередование работников; 3) сокращение продолжительности рабочего дня для всех занятых. § 2. Исследуются причины, определяющие выбор между сокращением продолжительности рабочего дня и двумя другими путями. § 3, 4. Рассматриваются преимущества увольнения работников по сравнению с двумя другими путями. § 5. Речь в данном параграфе идет о преимуществах метода чередования работников в сравнении с двумя другими путями. § 6. Чаще всего предприниматели идут

по пути сокращения продолжительности рабочего дня и увольнения работников. § 7. *Prima facie* представляется, что метод увольнения работников в большей степени, чем другие, должен привести к сокращению национального дивиденда, поскольку (обуславливая появление безработных) его применение способствует ухудшению качества рабочей силы. § 8. Что же касается сокращения продолжительности рабочего дня, оно обыкновенно препятствует смене рабочими места работы или профессии, в то время как интересы увеличения национального дивиденда требуют этого. § 9. Обсуждается мысль о том, что рабочих, занятых физическим трудом, следует поставить в те же условия, в каких трудятся работники, получающие жалование.

Глава XII

Осуществимость вмешательства, направленного на повышение заработной платы

150

§ 1. Под «естественным» уровнем заработной платы понимается такая заработная плата, которая преобладает бы при том условии, что определенные лица (или образованные из таких лиц организации), независимые по отношению к заинтересованным в данном вопросе рабочим и предпринимателям, воздерживаются от вмешательства. § 2. Вмешательство может быть предпринято как ассоциациями покупателей, так и правительственными учреждениями. § 3. Возможны обстоятельства, при которых рабочие и предприниматели уклоняются от учета рекомендаций или постановлений вмешивающегося органа; однако этого не случится, если рабочие организованы. § 4. Для подобного уклонения складываются особые возможности, когда орган, осуществляющий вмешательство, способен лишь установить минимальную ставку почасной оплаты труда для «средних» рабочих. § 5. В тех случаях, когда уклоняться от исполнения предписаний невозможно, применяются различные санкции, позволяющие повысить эффективность вмешательства, о котором идет речь.

Глава XIII

Способы найма рабочей силы

161

§ 1. Существуют: метод найма случайных рабочих, метод предпочтений и метод привилегированного класса. § 2. Примеры. § 3. Последствия принятия различных методов. § 4. Взаимосвязь метода найма случайных рабочих и неполной занятости. § 5. Государство должно осуществлять вмешательство, направленное на повышение уровня занятости.

Глава XIV

Вмешательство, направленное на повышение заработной платы на тех предприятиях и по отношению к рабочим тех профессий, где она установлена несправедливо

170

§ 1. В данной главе мы предполагаем (как только будет определено понятие «справедливая заработная плата») рассмотреть последствия вмешательства, направленного на предотвращение выплаты несправедливой заработной платы. § 2. В действительности заработная плата может быть несправедливой по нескольким причинам, однако в ходе нашего исследования от этого осложняющего момента можно отвлечься. § 3. О несправедливой заработной плате можно говорить в двух общих случаях: во-первых, заработная плата не справедлива, но она соответствует стоимости предельного чистого продукта, созданного работниками данного предприятия или данной профессии; во-вторых, заработная плата предполагает элементы эксплуатации и ее размер меньше, чем стоимость соответствующего предельного чистого продукта. § 4. В первом случае влияние вмешательства, о котором идет речь, на величину национального дивиденда не связано с действием *причин, обеспечивающих* формирование данных общих условий спроса на труд, при которых заработная плата несправедлива; это влияние связано исключительно с характером тех факторов, действие которых препятствует установлению соответствия между распределением труда и этими условиями. § 5. Если ставки заработной платы установлены на несправедливо низком уровне по той причине, что существование *издержек* по перемещению рабочей силы препятствует такому распределению труда, при котором заработная плата справедлива, то соответствующее вмешательство приведет к сокращению национального дивиденда. § 6. В том случае, когда заработная плата несправедливо низка по той причине, что незнание препятствует желательному перемещению рабочей силы, результат вмешательства будет различным в зависимости от обстоятельств; частично он будет определяться тем, какие методы найма преобладают. § 7. Для второго случая (см. § 3, где указано, что заработная плата меньше стоимости созданного рабочим предельного чистого продукта) указывается на возможности повышения несправедливо низкой заработной платы. § 8. Доказывается, что в целом вмешательство, направленное на установление справедливой заработной платы, вероятно, способствует увеличению национального дивиденда. § 9. Если заработная плата женщин, занятых в той или иной отрасли, справедлива по сравнению с заработной платой женщин, занятых в каких-либо иных отраслях, но несправедливо низка по сравнению с заработной платой мужчин, занятых в той же отрасли, то вмешательство, направленное на повышение этой заработной платы, в целом пагубно отразится на величине национального дивиденда. § 10. На деле может возникнуть необходимость в замене различных форм вмешательства, которые обсуждались в предыдущих разделах, более совершенными.

§ 1. Если стоит задача применить к действительности выводы, полученные в предыдущих главах, то необходимо найти способы определения уровня справедливой заработной платы: 1) в отдельной отрасли, где принята система сдельной оплаты труда; 2) в отдельной отрасли, где принята система повременной оплаты труда; 3) для различных сравниваемых отраслей. § 2. Речь в данном параграфе идет, разумеется, о справедливой реальной, а не денежной заработной плате. § 3. Что касается отрасли, где принята сдельная оплата труда, определение уровня справедливой заработной платы требует учета трех основных моментов. § 4. Во-первых, необходимо учесть, что различные рабочие в процессе труда получают неодинаковую помощь от машин и от природы. Этот момент можно приблизительно учесть. § 5, 6. Во-вторых, необходимо учесть различия в совершении различными рабочими производственных операций. Этот момент также можно приблизительно учесть. § 7. В-третьих, требуется учесть различия в объеме той помощи, которую рабочие получают за счет совместных действий в области управления. Осуществить это гораздо труднее, однако кое-что можно сделать, если при условии сдельной оплаты труда ввести минимальную поденную заработную плату. § 8. Что касается отрасли, где принята повременная заработная плата, установить, какой ее уровень для различных рабочих будет справедливым, можно, если выявить путем непосредственного наблюдения величину их способностей и трудовой энергии. Осуществить это (хотя и не с абсолютной точностью) позволяет помощь технических экспертов. § 9. При решении вопроса о том, какая заработная плата окажется в той или иной отрасли справедливой по сравнению с заработной платой в других отраслях, наилучшим из возможных представляется следующий порядок: путем изучения результатов наблюдений необходимо выделить год, в течение которого заработная плата рабочих в интересующей нас отрасли считалась в соответствии с общепринятым мнением справедливой; затем необходимо перемножить величину заработной платы, которая преобладала в выбранный год, и величину, отражающую соответствующее изменение в уровне заработной платы, выплачиваемой в других отраслях.

Глава XVI

Вмешательство, направленное на повышение заработной платы на тех предприятиях и для работников тех профессий, где она уже справедлива

§1, 2. Теперь мы должны исследовать вопрос о том, каковы те обстоятельства (если они вообще могут сложиться), при которых вмешательство, направленное на повышение справедливой заработной платы, будет спо-

собствовать возрастанию национального дивиденда. § 3. Совершенно ясно следующее: могут наблюдаться такие изменения общего характера, благодаря которым всякое повышение ставок заработной платы окажется благоприятным с точки зрения величины национального дивиденда; тем самым получается, что сама по себе «справедливость» заработной платы не может расцениваться в качестве решающего основания для воспрепятствования ее повышению. § 4. Наши рассуждения особенно важны для тех обстоятельств, когда внезапно на общем уровне цен заметно отражается изменение стоимости валют; однако при этом необходимо иметь в виду некоторые моменты. § 5. Иногда заявляют, что даже в том случае, когда заработная плата, выплачиваемая в той или иной отрасли, несправедлива, необходимо принимать усилия, направленные на ее повышение, если при этом она меньше «прожиточного уровня». § 6—9. Подробно рассматриваются подобного рода утверждения; выводится следующее заключение общего характера: следование таким рекомендациям неизбежно приведет к сокращению национального дивиденда. § 10. Обсуждается система «семейной заработной платы».

Глава XVII

Заработная плата и производительность труда

223

§ 1. В том случае, когда производительность труда рабочих чрезвычайно низка, и, следовательно, *prima facie* оказывается, что можно косвенным образом повлиять на величину национального дивиденда (вызвав его возрастание), если повысить уровень заработной платы в большей степени, чем это соответствовало бы ранее приведенным рекомендациям. § 2. Рассмотрение статистических данных не проливает достаточно света на решение данного вопроса. § 3. В том случае, когда низкий уровень заработной платы обусловлен эксплуатацией, ее повышение не приведет к потере соответствующими рабочими своих мест; тем самым открываются возможности воздействовать на уровень производительности труда. § 4. Когда же эксплуатации не наблюдается, возможности для подобного воздействия наиболее благоприятны в тех отраслях и тех сферах деятельности, где спрос на труд неэластичен. § 5. Если вмешательство, направленное на повышение заработной платы (речь при этом не идет об эксплуатации), обеспечивает повышение производительности труда, оно, по существу, носит временный характер.

Глава XVIII

Национальный минимум повременной заработной платы

230

§ 1. В данной главе мы должны обратиться к последствиям законодательного установления национального минимума повременной заработной платы. § 2. Если национальный минимум повременной заработной платы будет установлен в стране повсеместно, то окажется неизбежным то или иное перераспределение рабочих, име-

ющих различную квалификацию, по отдельным отраслям. § 3. Установление национального минимума повременной заработной платы могло бы, кстати, в определенной степени предотвратить эксплуатацию, и, следовательно, принесло бы пользу. § 4. Однако основным последствием установления национального минимума повременной заработной платы было бы выталкивание известного количества рабочих, производительность труда которых низка, из сферы частного производства. § 5. Если государство не станет предпринимать в отношении этих рабочих каких-либо действий, можно с уверенностью сказать, что национальный дивиденд сократится; даже если государство организует обучение уволенных рабочих, увольнение пожилых рабочих и тех, кто не способен обучаться, будет злом.

Глава XIX

Фиксированные и колеблющиеся ставки заработной платы

§ 1. Нам остается исследовать вопрос о том, какое влияние на величину национального дивиденда (в сравнении) оказывает установление благодаря соглашению строго фиксированных ставок заработной платы и ставок, колеблющихся в ту и в другую сторону от стандартной ставки заработной платы, установленной путем соглашения, отражающего временное изменение обстановки. § 2. Можно показать, что установление ставок заработной платы, которая колеблется в соответствии с временным изменением спроса, более благоприятно с точки зрения увеличения национального дивиденда, чем установление фиксированных ставок заработной платы. § 3. Рассмотрение прямых последствий установления определенных ставок заработной платы значительно облегчается, если принять во внимание также соответствующие косвенные эффекты. § 4. Однако для получения практически значимых результатов необходимо рассматривать изменения в уровне заработной платы на протяжении не более чем двух-трехмесячного периода. § 5—9. При условии, что для той или иной отрасли даны эластичность спроса и эластичность предложения труда, колебания в уровне заработной платы, соответствующие известным изменениям спроса, будут тем больше, чем сильнее колеблется спрос. Это положение позволяет сделать некоторые практические выводы; рассматриваются также последствия практики, в соответствии с которой осуществляется производство продукции «про запас». § 10, 11. Если в той или иной отрасли отмечены подобные колебания спроса на труд, соответствующие изменения величины заработной платы тем меньше, чем выше эластичность предложения труда в данной отрасли. Рассматриваются практические выводы, которые можно сделать из данного положения. § 12. Механизм, позволяющий приводить уровень заработной платы в соответствии со спросом на труд, выражается в применении

скользящей шкалы заработной платы. § 13—17. Предприятие подробное изучение всевозможных форм этого механизма; рассматриваются возникающие при этом проблемы. § 18. В том случае, когда между рабочими и предпринимателями устанавливаются достаточно хорошие взаимоотношения, еще большую пользу делу могут оказать соглашения, в соответствии с которыми объединенные комитеты за два-три месяца осуществляют корректировку заработной платы, не просто руководствуясь при этом механически построенным индексом, а принимая во внимание прочие, не учитываемые при построении данного индекса факторы.

Часть IV

Распределение национального дивиденда

263

Глава I

Общая проблема несоответствия (disharmony)

264

§ 1. Целью настоящей главы служит решение вопроса о том, можно ли выделить важнейшие факторы, различным образом влияющие на величину национального дивиденда как целого и на величину той его части, которая достается неимуществу, а также изучение практически важных проблем, возникающих в связи с действием этих факторов.

Глава II

Закон Парето

266

§ 1. На первый взгляд некоторые из проведенных проф. Парето исследований показывают, что величина национального дивиденда и его распределение жестко взаимосвязаны; таким образом, национальный дивиденд в целом и реальные доходы неимущих слоев могут изменяться только в одном направлении. § 2. Однако имеющиеся статистические данные не подтверждают такого положения. § 3—5. С точки зрения логики оно также звучит неубедительно. § 6. Следовательно, необходимо подробно исследовать возможности несоответствий.

Глава III

Предложение труда и капитала

275

§ 1. С аналитической точки зрения распределение доходов между людьми существенно отлично от распределения дохода между факторами производства, которое рассматривается в учебниках по экономике. И все-таки мы не совершим большой ошибки, если будем отождествлять доход представителей неимущих слоев с доходом фактора производства «труд», принимающим форму заработной платы. § 2—6. Развернутое в этих разделах обсуждение показывает, что причины, действие которых способствует возрастанию национального дивиденда благодаря увеличению предложения капитала, в нынешних условиях не могут в то же время вести к уменьшению реального дохода труда. § 7. В краткосрочном аспекте

причина, действие которой облегчает инвестирование капитала за границей, может действовать противоположным образом; иначе действует она в долгосрочном аспекте. § 8. Доказано, что в целом спрос на труд в той или иной стране характеризуется высокой эластичностью; на этой основе можно вывести следующее заключение: причина, действие которой (благодаря возрастанию предложения труда) способствует увеличению национального дивиденда, не может в то же самое время приводить к уменьшению реального дохода труда. § 9. Исследуются некоторые попутно возникающие вопросы. § 10. Обращается внимание на некоторые аспекты практического использования полученных результатов.

Глава IV

Изобретения и усовершенствования

292

§ 1. В данной главе поставлена задача определить, в каких условиях (если таковые вообще могут сложиться) изобретения и усовершенствования, которые увеличивают совокупный национальный дивиденд, будут уменьшать абсолютную долю, которая приходится в нем на труд. § 2. Для решения этой задачи требуется не просто определить, увеличивает или уменьшает внедрение изобретений занятость в той отрасли, где они внедряются. § 3. Ее решение предполагает сравнение пропорций, в которых внедрением изобретения соответственно затрагиваются определенные количества труда и капитала в отраслях, где данное изобретение не было внедрено. § 4—6. На основе подобных рассуждений проводится подробный анализ проблемы. § 7. Выводится заключение, согласно которому изобретение, благоприятствующее в результате внедрения увеличению национального дивиденда, может в то же самое время приводить к сокращению реальных доходов немущих, однако вероятность этого весьма невелика.

Глава V

Регулирование заработной платы

302

§ 1. В ходе дальнейшего исследования необходимо определить, при каких условиях (если только таковые могут сложиться) принудительное повышение заработной платы группе рабочих будет приводить одновременно к сокращению национального дивиденда и увеличению реального дохода труда в целом. § 2. Этим процессом будут непосредственно затронуты отдельные рабочие, если они сами являются покупателями продукции, которую производят. Последнее возможно тогда, когда эластичность спроса на труд данных рабочих меньше единицы. § 3. Рассматриваются факторы, определяющие эластичность спроса на труд при различных обстоятельствах. § 4. Целая группа рабочих (при том условии, что они не являются покупателями производимой ими же продукции) получит выгоду, если спрос на труд отдельных рабочих характеризуется эластичностью, которая

меньше единицы. § 5. Поскольку же в действительности рабочие сами покупают большинство тех благ, которые производят такие же рабочие, вероятность получения ими выгоды *prima facie* не очень высока. § 6. Далее, если принять во внимание действие факторов, обусловленных движением капитала, вероятность получения рабочими выгоды, а также вероятность возникновения несоответствий между изменением национального дивиденда и движением его абсолютной доли, достоящейся неимущим слоям, уменьшается. § 6. Когда делаются выводы подобного рода, необходимо учитывать существование безработицы, поскольку государство, используя собственные средства, оказывает помощь людям, попавшим в беду.

Глава VI

Нормирование потребления

§ 1. *Prima facie* следует заметить, что политика рационализации (она обсуждалась в гл. XII, ч. II) может повлечь за собой возникновение несоответствий. В данном параграфе ставится вопрос: может ли это произойти в действительности? § 2. В годы Великой войны рационализация благоприятствовало распределению, не нанося ущерба производству. § 3—5. В мирные времена рационализация осуществляется таким образом (продукция, как предполагается, производится в условиях возрастающей доходности), что оно способствует уменьшению как национального дивиденда в целом, так и его доли, приходящейся на неимущие слои. § 6. Если предположить, что рационализация применяется, когда продукция производится в известных пределах в условиях убывающей доходности (и когда влияние налогообложения на ренту не учитывается), то национальный дивиденд в целом, а также его доля, достоящаяся неимущим, будут возрастать; если же упомянутые пределы нарушаются, национальный дивиденд сокращается, хотя неимущие и получают при этом выгоду; таким образом, можно говорить о возникновении несоответствий. § 7. Возможность получить в конечном счете общественную выгоду от рационализации (о чем и идет речь в данной главе) не следует рассматривать как доказательство желательности рационализации — ведь последнее предполагает разногласия и административные сложности.

Глава VII

Непосредственное перераспределение средств в ущерб сравнительно богатым и в пользу сравнительно бедных

§ 1. Иногда выдвигается утверждение о том, что перераспределение средств от богатых бедным неосуществимо по следующим причинам: 1) все денежные средства, поступающие к бедным от богатых, в действительности изымаются у бедных же; 2) бедные в результате перераспределения средств лишаются полученных выгод, поскольку будут получать меньшую заработную плату. § 2, 3. Оба

эти аргумента неубедительны. § 4. В последующих главах будут рассматриваться поочередно последствия а) ожиданий, связанных с передачей средств от богатых; б) ожиданий, связанных с передачей средств бедным; в) сама передача средств.

Глава VIII

Влияние ожиданий, связанных с перераспределением средств в ущерб зажиточным слоям населения, на величину национального дивиденда

329

§ 1. Ожидания, связанные с добровольной передачей средств богатыми, в целом приводят к увеличению вклада состоятельных слоев в создание национального дивиденда. § 2, 3. Для подобного перераспределения средств складываются особо благоприятные условия, если речь идет о передаче средств от богатых наемителей их работчим, а также от состоятельных лиц их согражданам. § 4. Увеличению добровольной передачи средств богатыми можно способствовать посредством благоразумного использования средства наград и почестей. § 5. Однако добровольной передачи средств недостаточно, требуется также перераспределение средств, обеспеченное налогом обложением. § 6—10. Рассматривается влияние ожиданий, связанных с передачей средств (которая обеспечивается взиманием подоходного налога, не препятствующего сбережениям) богатыми. § 11. Рассматривается взимание подоходного налога, препятствующего сбережениям. § 12. Обсуждается принцип взимания дифференцированного налога в Англии. § 13. Рассматривается перераспределение средств, осуществляемое посредством взимания обычного налога на наследство. § 14. Изучается проект синьора Ригнано, связанный с подобным перераспределением средств. § 15. В целом можно заключить, что ожидания, связанные со значительными принудительными выплатами со стороны богатых, приведут, вероятно, к сокращению национального дивиденда на некоторую неопределенную величину.

Глава IX

Влияние ожиданий, связанных с перераспределением средств в пользу бедных, на величину национального дивиденда

347

§ 1. Можно выделить передачу средств такого рода: 1) она противодействует безделью и расточительству; 2) она нейтральна; 3) она поощряет безделье и расточительство. § 2. Показано, как осуществляется передача средств, которая препятствует безделью и расточительству; при этом формирование соответствующих ожиданий, как правило, способствует увеличению национального дивиденда. § 3. Рассматривается нейтральная передача средств. § 4—6. Если такое перераспределение средств выражается в форме передачи денег или благ, которые можно легко превратить в деньги, соответствующ-

щие ожидания будут несколько уменьшать величину национального дивиденда; если же подобное перераспределение выражается в передаче бедным благ, которые те в противном случае не стали бы покупать совсем, соответствующие ожидания приведут (хотя и не обязательно) к последствиям противоположного характера. § 7. Ожидания, связанные с такой передачей средств, которая благоприятствует безделью и расточительству, приводят к сокращению национального дивиденда. § 8. Подобной передачи средств можно частично (и только частично) избежать благодаря использованию такого метода, как всеобщая выплата пенсий по старости. § 9. Вредные последствия такой передачи средств можно уменьшить, если ввести ограничительные условия на получение средств за счет страхования. § 10. Эти вредные последствия будут значительными, когда передача средств потворствует безделью, сохраняя при этом добровольный характер. § 11. Итак, при определенных обстоятельствах наши надежды могут быть связаны с известными ограничительными условиями, которые и обсуждаются в данном параграфе.

Глава X

Льготные цены на товары, приобретаемые бедняками § 1, 2. Можно выделить три вида субсидий. § 3. Все они предполагают нейтральную передачу средств. § 4. И все они в целом некоторым образом способствуют большему сокращению национального дивиденда, чем прямая нейтральная передача средств, о которой шла речь в § 3 и 6 предыдущей главы.

Глава XI

Перераспределение средств в ущерб относительно богатым и в пользу относительно бедных: влияние на национальный дивиденд

§ 1, 2. Перераспределение средств в ущерб богатым и в пользу бедных непременно приведет к увеличению национального дивиденда, если отдача от инвестиций бедняков превышает обычную ставку процента. § 3. Что касается лиц неполноценных и лиц пожилого возраста, подобное перераспределение средств вряд ли способно принести им пользу. § 4—6. Однако перераспределение средств в форме обучения и организации ухода за больными (речь идет здесь о «нормальных» взрослых рабочих) может принести значительную отдачу. § 7. Хорошо организованное перераспределение средств в форме развития образования и обеспечения детей бедняков продуктами питания приносит огромную отдачу. § 8. Средства, перераспределенные в форме развития общей покупательной способности, вряд ли дадут выигрыш в эффективности. § 9. Представляется благотворным определенное благожелательное наблюдение за лицами, которым предоставляется помощь.

Глава XII

Национальный минимум реального дохода	387
§ 1. Установление национального минимума реального дохода, принося пользу немущим, неблагоприятным образом влияет на совокупную величину национального дивиденда. § 2. Рассматривается суть установления национального минимума реального дохода. § 3. Анализируются теоретические положения, благодаря которым можно обосновать величину национального минимума реального дохода. § 4. В действительности мы можем сделать вывод о том, что его без опасений можно устанавливать на тем более высоком уровне, чем выше реальный доход на душу населения в стране. § 5, 6. Данный вывод поясняется на примере практики, принятой в Великобритании. § 7, 8. Он рассматривается в связи с международным трудовым законодательством. § 9. А также в связи с проблемой миграции.	
Приложение I	
Время неопределенности как фактор производства . .	398
Приложение II	
Измерение эластичности спроса	408
Приложение III	
Графическая и математическая интерпретация некоторых проблем конкуренции и монополии	414
Приложение IV	
Налоги на непредвиденные доходы	427
Предметный указатель	434
Именной указатель	438

А. ПИГУ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

ТОМ 2

ИБ № 13300

Редактор русского текста Л. А. Книна

Художник Б. И. Астафьев

Художественный редактор В. А. Пузанков

Технические редакторы А. М. Токер и Т. И. Юрова

Сдано в набор 07.05.84. Подписано в печать 10.11.84. Формат 84×108^{1/32}. Бумага типограф. № 1. Гарнитура обыкновенная новая. Печать высокая. Условн. печ. л. 23,94. Усл. кр.-отт. 23,94. Уч.-изд. л. 24,80. Тираж 4000 экз. Заказ № 104. Цена 3 р. 30 к.
Изд. № 37542.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Прогресс»
Государственного комитета СССР по делам издательств, поли-
графии и книжной торговли.
119847, ГСП, Москва, Г-21, Zubovskiy bul'var, 17.

Московская типография № 11 Союзполиграфпрома при Государ-
ственном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и
книжной торговли.
113105, Москва, Нагатинская ул., 1.