ЗАКОНЪ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНІЯ.

ЗАКОНЪ

СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНІЯ.

(Къ теоріи цѣнности).

Д. Пихно.

КІЕВЪ.
ВЪ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ ТИПОГРАФІИ
1886.

3к

„Пров 38“

Оттискъ изъ Университетскихъ Извѣстій 1885 года.
Печатано по опредѣленію Совѣта Университета Св. Владиміра.

Предлагаемый этюдъ о законѣ спроса и предложенія составляетъ вступительную главу къ другому спеціальному изслѣдованію о цѣнности. Вынужденный нѣкоторыми личными обстоятельствами остановиться съ изданіемъ всей работы, я рѣшился напечатать отдѣльно эту главу, которая была раньше приготовлена къ печати, такъ какъ она имѣетъ по содержанію болѣе или менѣе законченный характеръ. Читатель, знакомый съ вопросомъ, замѣтитъ, безъ сомнѣнія, непропорціональность въ распредѣленіи матеріала: на одни пункты теоріи цѣнности обращено болѣе вниманія, тогда какъ о другихъ, имѣющихъ не меньшее значеніе, говорится почти мимоходомъ. Этотъ недостатокъ допущенъ сознательно: я желалъ дать въ самой сжатой формѣ возможно полную и система-

тическую *схему* элементовъ цѣнности и процесса установленія цѣнъ, а вовсе не детальное изслѣдованіе теоріи цѣнности. Сообразно этой цѣли я подробнѣе останавливался только на вопросахъ, которые казались мнѣ недостаточно уясненными. Въ основаніе предлагаемой схемы положено ученіе о спросѣ и предложеніи Мальтуса и Германа; удалось ли мнѣ прибавить что-нибудь новое и имѣютъ ли эти прибавки какую-нибудь цѣну, судить не мнѣ.

Д. П.

ЗАКОНЪ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНІЯ.

(Къ теоріи цѣнности).

Экономическая или хозяйственная дѣятельность какъ частныхъ лицъ, такъ и различныхъ общественныхъ союзовъ и учрежденій имѣетъ цѣлью удовлетвореніе частныхъ и общественныхъ потребностей путемъ производства, распредѣленія и потребленія матеріальныхъ средствъ. Эти матеріальныя *средства,* состоящія изъ *вещей*, производительныхъ естественныхъ *силъ* и человѣческихъ дѣйствій или *услугъ*, обладающихъ способностью удовлетворять потребностямъ, называются *годностями*, *полезностями*, или *потребительными цѣнностями.*

Нѣкоторыя *годности* даются природой, какъ готовый ея даръ, въ такихъ формахъ и количествахъ, что человѣкъ не встрѣчаетъ никакихъ препятствій и трудностей къ удовлетворенію ими своихъ потребностей; наоборотъ, въ другихъ случаяхъ, для полученія данной годности вообще или для полученія ея въ требуемомъ количествѣ, необходимо побороть извѣстныя трудности, затратить извѣстныя усилія, чтобы добыть годность изъ ея естественныхъ хранилищъ, измѣнить ея форму, химическій составъ, перемѣнить мѣсто ея нахожденія и т. п. Во всѣхъ этихъ случаяхъ съ годностью неразрывно связывается представленіе о трудности ея пріобрѣтенія, и это представленіе придаетъ годности новое свойство, именуемое *цѣнностью*. Разъ человѣкъ созналъ годность вещи, силы или услуги и трудность ея пріобрѣтенія, годность стала въ его глазахъ цѣнностью. Моментъ этого сознанія есть, слѣдовательно, моментъ возникновенія цѣнности, который внѣшнимъ образомъ выражается въ стремленіи къ фактическому или

юридическому присвоенію цѣнности частнымъ лицомъ или обществомъ.

Сознаніе цѣнности возникаетъ сначала у отдѣльнаго лица, оцѣнивающаго годность вещи или услуги и трудность ея пріобрѣтенія съ точки зрѣнія своихъ субъективныхъ потребностей и индивидуальныхъ условій ея пріобрѣтенія. Такая индивидуальная и субъективная оцѣнка создаетъ *индивидуальную и субъективную цѣнность.*

Если это сознаніе, въ силу общности человѣческихъ потребностей и окружающихъ человѣка условій, становится сознаніемъ общественнымъ, т. е. если годность вещи и трудность ея пріобрѣтенія признаются обществомъ и оцѣниваются безлично, по извѣстному объективному мѣрилу, то цѣнность превращается въ *общественную и объективную.* Но превращеніе индивидуальной и субъективной цѣнности въ общественную и объективную не уничтожаетъ субъективнаго, индивидуальнаго элемента. Онъ остается на ряду съ объективнымъ и можетъ

имѣть существенное вліяніе *). Такъ какъ всѣ

*) О субъективной и объективной цѣнности смотри у Германа и въ особенности у Неймана. Въ опредѣленіи цѣнности, говоритъ Нейманъ, существеннымъ моментомъ представляется годность данной вещи для *кого-нибудь* (одного или многихъ), или годность ея для извѣстныхъ интересовъ и цѣлей, безлично, чьи бы ни были эти интересы. Разсматриваемая съ первой точки зрѣнія цѣнность наз. *субъективной*, такъ какъ здѣсь принимаются во вниманіе личные интересы; въ противуположность ей, цѣнность, разсматриваемая безлично, какъ годность для удовлетворенія извѣстныхъ интересовъ, потребностей, цѣлей и желаній *вообще*, наз цѣнностью *объективной*. Въ первомъ случаѣ мы говоримъ *для меня*, *для тебя*, *для него* эта книга имѣетъ бо́льшую цѣнность, нежели та; во второмъ мы скажемъ: марка имѣетъ бо́льшую цѣнность, нежели франкъ, сажень березовыхъ дровъ имѣетъ бо́льшую цѣнность, нежели сажень еловыхъ дровъ, десятина 40-лѣтняго лѣса дороже десятины 25-ти лѣтняго лѣса и пр Слѣдовательно, отличительная черта объективной цѣнности состоитъ въ томъ, что здѣсь отношеніе годности къ лицу исчезаетъ, и на первый планъ выступаютъ свойства вещи по отношенію къ извѣстнымъ безличнымъ категоріямъ потребностей. Neumann, Die subjectiven und objectiven Werthbegriffe, Handbuch der Polit. Oecon. von Schonberg.

Недостатокъ опредѣленія Неймана состоитъ въ томъ, что въ немъ имѣется въ виду только субъективная и объективная

вообще вещи и услуги, признанныя общественными цѣнностями, имѣя *общія свойства*, состоящія въ ихъ годности и трудности пріобрѣтенія, въ то же время въ частности служатъ для *различныхъ потребностей*, то отсюда возникаетъ способность ихъ обмѣниваться въ извѣстныхъ количествахъ другъ на друга, и такимъ образомъ каждая общественная цѣнность становится или можетъ стать *цѣнностью мѣновою*. Мѣновая цѣнность получаетъ свое выраженіе въ извѣстныхъ количествахъ всѣхъ другихъ годностей, на которыя она обмѣнивается; спеціальное же ея выраженіе въ деньгахъ, какъ общемъ товарѣ-посредникѣ, называется *цѣною*. Чѣмъ же опредѣляется мѣновая цѣнность или, принимая за масштабъ общепринятую денежную оцѣнку, — чѣмъ опредѣляется цѣна?

Каждая мѣновая сдѣлка предполагаетъ

годность вещи или услуги; но упущены изъ виду субъективная и объективная *трудность пріобрѣтенія*. Нашимъ опредѣленіемъ пополняется этотъ пробѣлъ.

двухъ контрагентовъ, отчуждающихъ однѣ цѣнности и пріобрѣтающихъ вмѣсто нихъ другія или денежный ихъ эквивалентъ; а въ каждой цѣнности, какъ мы знаемъ, неизбѣжно присутствуютъ два элемента: годность вещи или услуги и трудность ея пріобрѣтенія. Очевидно, мѣновая цѣнность или цѣна будетъ установлена на основаніи оцѣнки обоихъ этихъ элементовъ обѣими участвующими въ сдѣлкѣ сторонами. Эта двусторонняя оцѣнка, со всѣми входящими въ нее субъективными и объективными моментами, побужденіями, силами и внѣшними условіями, носитъ техническое названіе *спроса* и *предложенія*.

Спросъ прежде всего по буквальному смыслу есть желаніе пріобрѣсти цѣнность, а *предложеніе*—желаніе отчуждить ее. Но желанія сами по себѣ безсильны, если они не сопровождаются необходимыми для ихъ осуществленія *средствами*. Потому, когда говорится о спросѣ и предложеніи, то имѣютъ въ виду не *номинальный*, а *дѣйствительный* спросъ, вооруженный со-

отвѣтственной силой. Итакъ: — *спросомъ* или *дѣйствительнымъ спросомъ* называется желаніе пріобрѣсти цѣнность, соединенное съ необходимыми для этого средствами; *предложеніемъ или дѣйствительнымъ предложеніемъ* называется желаніе отчуждить цѣнность, соединенное со средствами или съ возможностью отчужденія. Спросъ есть оцѣнка *пріобрѣтателя* (покупщика) цѣнности; предложеніе—оцѣнка *отчуждающаго* цѣнность (продавца). Мѣновая сдѣлка состоится тогда, когда эти двѣ оцѣнки совпадутъ или, какъ говорятъ нѣкоторые, *при уравненіи спроса и предложенія*. На чемъ же опирается такое уравненіе? Очевидно, здѣсь не можетъ быть рѣчи о равенствѣ желаній, потому что *желанія* представителей спроса и предложенія по существу противуположны и никогда не могутъ сойтись. Руководясь одинаковымъ экономическимъ мотивомъ, т. е. стремленіемъ удовлетворить потребность съ возможно меньшими усиліями, спрашивающіе желаютъ пріобрѣсти спрашиваемую цѣнность какъ можно

дешевле т. е. отдать за нее свою какъ можно *дороже*; предлагающіе, наоборотъ, желаютъ продать свою цѣнность какъ можно *дороже* т. е. получить за нее чужую какъ можно *дешевле*.

Но уравненіе, недостижимое въ формѣ соглашенія *желаній*, легко разрѣшается какъ *уравненіе экономическихъ силъ*, которыми располагаютъ обѣ стороны для поддержанія своихъ желаній. Потому уравненіе спроса и предложенія, или отношеніе спроса къ предложенію, которое опредѣлитъ мѣновую цѣнность, есть ничто иное, какъ такое сочетаніе экономическихъ факторовъ или элементовъ спроса и предложенія, при которомъ между ними установливается балансъ, какъ балансъ равныхъ грузовъ на чашкахъ вѣсовъ.

Если мѣновая цѣнность и цѣна опредѣляются отношеніемъ между спросомъ и предложеніемъ, то изслѣдовать установленіе мѣновой цѣнности или цѣны въ каждомъ данномъ случаѣ и общій законъ установленія цѣнъ, значитъ изслѣдовать, во 1-хъ, элементы спроса; во

2-хъ, элементы продложенія; въ 3-хъ, отношеніе между спросомъ и предложеніемъ, т. е. способъ сочетанія входящихъ въ нихъ элементовъ.

Какъ элементы спроса и предложенія, такъ и формы сочетанія ихъ чрезвычайно разнообразны, и этимъ разнообразіемъ объясняется сложность и трудность теоретическихъ и практическихъ вопросовъ, касающихся опредѣленія цѣнъ.

А) *Элементы спроса.* Мы сказали, что спросъ есть желаніе пріобрѣсти цѣнность, соединенное съ необходимыми для этого средствами.

Желаніе покупщика пріобрѣсти цѣнность опредѣляется: 1) потребностью въ пріобрѣтаемой вещи или услугѣ, 2) степенью годности вещи или услуги, 3) трудностью ихъ пріобрѣтенія.

Средства покупщика зависятъ отъ его *платежной способности.*

В) *Элементы предложенія.* Предложеніе есть желаніе отчуждить цѣнность, соединенное съ необходимыми для этого средствами, опредѣляющими возможность отчужденія.

Желаніе или потребность отчужденія зависитъ: 1) отъ цѣли производства, 2) физическихъ и экономическихъ свойствъ отчуждаемаго продукта; 3) отъ организаціи производства; 4) отъ трудности сбыта.

Средства продавца, которыми онъ располагаетъ для отчужденія цѣнности т. е. для ея производства и сбыта, зависятъ: 1) отъ его капитальной силы, 2) количественной производительной силы или размѣровъ производства; 3) качественной производительной силы, выражающейся: а) въ качествахъ продукта и б) въ издержкахъ производства.

С) *Отношеніе между спросомъ и предложеніемъ* устанавливается на основаніи: 1) индивидуальной оцѣнки; 2) оцѣнки рыночной, которая можетъ быть конкурренціонной или монопольной; 3) въ силу обычая или закона.

Такова общая схема элементовъ цѣнности и способовъ ихъ сочетанія. Разсмотримъ ее нѣсколько подробнѣе, не предполагая, впрочемъ, исчерпать вопросъ, который нуждается въ де-

тальной разработкѣ, не произведенной еще экономической наукой.

А) *Элементы спроса.*

1) Потребность въ пріобрѣтеніи цѣнности есть первое основаніе и источникъ спроса, ибо безъ потребности не можетъ быть спроса. Но вліяніе потребностей не ограничивается тѣмъ, что онѣ рождаютъ спросъ, даютъ ему жизнь; онѣ опредѣляютъ его размѣры, качества, направленіе Все существующее разнообразіе спроса, по количеству и качеству требуемыхъ цѣнностей, по степени настоятельности этихъ требованій, по степени ихъ постоянства или измѣнчивости, развитія или упадка, зависитъ отъ размѣровъ и качествъ существующихъ въ обществѣ потребностей и измѣненія этихъ потребностей. Вотъ почему изслѣдованіе потребностей, лежащихъ въ основѣ спроса, есть первый вопросъ, какъ при изученіи цѣны каждой вещи или услуги, такъ и при изслѣдованіи теоріи цѣнности вообще.

Изложеніе въ полномъ объемѣ теоріи по-

требностей, составляющей особый отдѣлъ экономической науки, не входитъ въ нашу задачу; потому мы отмѣтимъ только нѣкоторые пункты, имѣющіе существенное значеніе для теоріи цѣнности.

а) Потребность есть сознаніе недостатка въ извѣстномъ средствѣ для данной цѣли и стремленіе устранить этотъ недостатокъ. Смотря по тому, существуетъ ли правильное или ложное представленіе относительно данной цѣли и средствъ къ ея достиженію, потребности раздѣляются на *реальныя* и *воображаемыя* или *фиктивныя*. Различіе между реальными и воображаемыми потребностями имѣетъ огромное значеніе, но на спросъ тѣ и другія оказываютъ одинаковое вліяніе, пока воображаемая потребность по ошибкѣ или заблужденію считается реальной. Спросъ на амулеты можетъ быть весьма значителенъ и интенсивенъ, пока за амулетами вѣрующіе въ нихъ признаютъ чудодѣйственную силу; спросъ на хлѣбъ можетъ значительно возрасти вслѣдствіе опасеній доро-

говизны его, хотя бы эти опасенія были неосновательны. Вліяніе воображаемой потребности на спросъ можетъ быть кратковременно, если эта потребность создана какимъ нибудь ошибочнымъ представленіемъ, ошибочность котораго должна скоро обнаружиться; но оно можетъ продолжаться годы, десятилѣтія, вѣка, если напр. опирается на какія-либо укоренившіяся суевѣрія и предразсудки.

б) Каждая потребность отдѣльнаго лица или учрежденія находитъ свое *количественное выраженіе* въ извѣстномъ количествѣ вещей или услугъ, способныхъ удовлетворить эту потребность, а сумма такихъ единичныхъ потребностей составитъ общую, суммарную потребность, существующую въ обществѣ или извѣстной его группѣ на данную категорію вещей или услугъ. Этотъ количественный размѣръ потребностей опредѣляетъ *количественную величину* или *объемъ* спроса, который зависитъ, съ одной стороны, отъ количества годностей, требуемыхъ каждымъ отдѣльнымъ представителемъ спроса, а съ

другой—отъ числа спрашивающихъ, т. е. отъ распространенности потребности. Количественный размѣръ спроса, какъ по числу спрашивающихъ, такъ и по количеству спрашиваемаго, и колебанія обѣихъ его составныхъ частей имѣютъ непосредственное и многостороннее вліяніе на цѣны.

в) Не менѣе важное значеніе имѣютъ качественныя различія потребностей, выражающіяся въ степени ихъ настоятельности и постоянства и опредѣляющія степень *интенсивности* спроса.

По степени настоятельности потребности раздѣляются на абсолютныя и относительныя, потребности въ предметахъ необходимости, удобства и роскоши, неотложныя и отложныя.

Потребности необходимыя и неотложныя въ случаѣ нужды побѣждаютъ и вытѣсняютъ всѣ остальныя; спросъ вызываемый ими отличается крайней интенсивностью и можетъ поднимать цѣны до крайнихъ предѣловъ т. е. до поглощенія всѣхъ средствъ потребителей, не вызывая сокращенія потребленія или лишь слабо отра-

жаясь на немъ. Потребности менѣе необходимыя и отложныя вызываютъ менѣе интенсивный спросъ, который слабѣе воздѣйствуетъ на цѣны, а при ростѣ послѣднихъ сопровождается сокращеніемъ потребленія, т. е количественнымъ уменьшеніемъ спроса.

По степени постоянства потребности раздѣляются на устойчивыя и измѣнчивыя, непрерывныя и періодическія, постоянныя и временныя, равномѣрныя и неравномѣрныя, нормальныя или обыкновенныя и чрезвычайныя или экстраординарныя. Потребности постоянныя, равномѣрныя и устойчивыя даютъ болѣе правильный спросъ и вызываютъ меньшія колебанія цѣнъ, нежели потребности непостоянныя, измѣнчивыя, а въ особенности потребности непредвидѣнныя или трудно предвидимыя, такъ наз. чрезвычайныя.

г) Далѣе необходимо имѣть въ виду, что способность потребностей къ развитію, какъ и къ сокращенію, далеко не одинакова. Для развитія однихъ потребностей положенъ довольно узкій предѣлъ физіологическими законами, для

другихъ такого предѣла нѣтъ, или онъ весьма растяжимъ. Потребность въ пищѣ и питьѣ можетъ разнообразиться и развиваться въ качественномъ отношеніи, но по количеству потребляемыхъ продуктовъ она имѣетъ весьма тѣсныя границы; потребности въ одеждѣ, жилищѣ, обстановкѣ, напротивъ, не имѣютъ физіологическихъ максимальныхъ предѣловъ и потому способны развиваться до огромныхъ размѣровъ. Никто не можетъ съѣсть болѣе опредѣленнаго, весьма ограниченнаго количества питательныхъ веществъ,—хлѣба, мяса, рыбы, овощей, фруктовъ и пр., но одинъ человѣкъ можетъ занимать цѣлый дворецъ съ дорогой обстановкой, держать десятки экипажныхъ и верховыхъ лошадей и т. д.

Къ этому различію въ способности къ развитію потребностей *у каждаго отдѣльнаго лица* присоединяется различіе въ способности потребностей *къ распространенію между потребителями*. Одни потребности не выходятъ изъ опредѣленнаго и ограниченнаго круга лицъ;

другія, наоборотъ, при извѣстныхъ благопріятныхъ условіяхъ, съ большею или меньшею быстротой, распространяются среди массы лицъ.

Въ зависимости отъ этихъ двухъ причинъ и спросъ можетъ обладать ограниченной или весьма сильной способностью къ развитію, что имѣетъ на цѣны чрезвычайно важное вліяніе.

д) Указанныя въ пунктахъ *б*, *в*, *г*, свойства потребностей въ количественномъ и качественномъ отношеніяхъ могутъ быть ихъ принадлежностями *родовыми* или *видовыми* и *конкретными* *). Первыя не всегда совпадаютъ съ послѣдними. Напр. потребность, обладающая высокой родовой настоятельностью можетъ въ зависимости отъ временныхъ, мѣстныхъ и лич-

---

*) Подраздѣленіе потребностей на видовыя и конкретныя необходимо по существу дѣла: *видовая* потребность есть потребность извѣстныхъ группъ населенія, мѣстностей, извѣстныхъ періодовъ времени сравнительно съ другими группами, мѣстностями, періодами времени; *конкретная* потребность есть проявленіе потребности въ отдѣльныхъ частныхъ случаяхъ и у отдѣльныхъ лицъ

ныхъ условій обладать весьма слабой настоятельностью видовой и конкретной, или наоборотъ.

Далѣе необходимо имѣть въ виду, что вышеупомянутое свойство потребностей уклоняться въ видовыхъ формахъ и конкретныхъ проявленіяхъ отъ своего родоваго типа также далеко не всегда одинаково: въ однихъ потребностяхъ эти уклоненія встрѣчаются рѣдко и въ болѣе слабыхъ формахъ, въ другихъ, напротивъ, они часты и сильны, вслѣдствіе чего видовыя и конкретныя проявленія такихъ потребностей отличаются чрезвычайнымъ разнообразіемъ.

Такъ какъ спросъ есть выраженіе потребностей во всемъ ихъ разнообразіи, то и родовыя качества спроса не совпадаютъ съ его видовыми и конкретными качествами. При изслѣдованіи спроса на ту или иную категорію цѣнностей необходимо имѣть въ виду какъ родовыя, такъ и видовыя и конкретныя свойства спроса, ибо тѣ и другія имѣютъ существенное значеніе и вліяніе. Родовыя свойства спроса

опредѣляютъ общія нормы для установленія цѣнъ и общій законъ ихъ колебанія; видовыя и конкретныя его особенности служатъ причиной мѣстныхъ и временныхъ уклоненій отъ этихъ общихъ нормъ.

д) Наконецъ слѣдуетъ различать потребность и сообразно этому спросъ для непосредственнаго потребленія спрашивающаго и спросъ для коммерческихъ цѣлей или такъ называемый технико-коммерческій спросъ. Хотя послѣдній вытекаетъ изъ перваго и обусловливается имъ, такъ какъ весь коммерческій спросъ предъявляется въ виду спроса конечныхъ потребителей цѣнностей; тѣмъ не менѣе эти два вида спроса далеко не тождественны. Технико-коммерческій спросъ руководится не только настоящими, но и будущими потребностями,— послѣдними даже по преимуществу; онъ можетъ имѣть въ виду не только сбытъ въ ближайшемъ будущемъ, но также составленіе запасовъ; можетъ быть вызванъ устройствомъ предпріятій, требующихъ продолжительнаго вре-

мени для своего осуществленія, можетъ расчитывать на потребителей отдаленныхъ мѣстностей или на новыхъ потребителей, въ данное время не существующихъ и пр. Вообще, коммерческій спросъ отличается большею широтою и большимъ разнообразіемъ своихъ проявленій.

Таковы существенныя черты спроса въ зависимости отъ потребностей.

2) Второй элементъ спроса есть степень годности спрашиваемой вещи, производительной силы или услуги,—ихъ потребительныя качества. Вліяніе годности на цѣнность находится въ прямой связи съ вліяніемъ потребностей, такъ какъ годность вещи или услуги для того или иного потребленія опредѣляетъ собой тотъ или иной видъ предъявляемой на нихъ потребности съ присущими этому виду свойствами. Но помимо этого, степень годности имѣетъ самостоятельное значеніе и вліяніе, почему мы и считаемъ ее самостоятельнымъ элементомъ. Это вліяніе обнаруживается въ спросѣ на однородныя вещи или услуги.

Такія однородныя годности служатъ для удовлетворенія однихъ и тѣхъ же потребностей *), но если эти предметы различаются своими потребительными качествами, то спросъ на нихъ будетъ не одинаковъ. Годности высшаго качества будутъ, очевидно, привлекать большій спросъ и цѣниться дороже или получатъ большую распространенность, нежели годности нисшаго качества. Зависитъ ли различіе въ степени годности отъ разнообразія естественныхъ свойствъ предмета (природная прочность, цвѣтъ, форма, вкусъ, способность или неспособность къ сохраненію и т. п.), или отъ его обработки, будетъ ли это дѣйствительное различіе или только воображаемое **)—это об-

*) Напр. для пищи употребляются ржаной и пшеничный хлѣбъ, мясо различныхъ животныхъ и пр.; для одежды—хлопчатобумажныя, льняныя, шерстяныя, шелковыя матеріи; для отопленія—дрова различныхъ древесныхъ породъ и каменный уголь, для освѣщенія—лучина, свѣчи, керосинъ и т д.

**) Напр потребитель можетъ думать, что произведенія извѣстной фабрики выше по качеству продуктовъ другой, хотя бы этого и не было въ дѣйствительности.

стоятельство не имѣетъ значенія. Такъ какъ почти всѣ продукты имѣютъ по нѣсколько сортовъ, такъ какъ, съ другой стороны, одна и таже потребность, въ огромномъ большинствѣ случаевъ, можетъ быть удовлетворена многими видами продуктовъ, то вслѣдствіе этого степень годности оказываетъ постоянное и весьма значительное вліяніе на цѣну всѣхъ вещественныхъ продуктовъ и услугъ.

3) Третій элементъ спроса есть трудность пріобрѣтенія для покупщика. Предъявляя спросъ, покупщикъ принимаетъ во вниманіе не только настоятельность своей потребности въ данной вещи или услугѣ и ихъ годность, но также трудность пріобрѣтенія и сообразно съ этой трудностью онъ предлагаетъ цѣну. Если покупщикъ можетъ самъ произвести данную цѣнность, то трудность собственнаго производства служитъ для него мѣриломъ трудности пріобрѣтенія и предѣломъ максимальной цѣны, которую онъ готовъ заплатить. Если собственное производство для покупщика невозможно, то онъ срав-

ниваетъ всѣ способы пріобрѣтенія данной вещи путемъ покупки у различныхъ лицъ, въ разныхъ мѣстахъ, въ разное время и т. п. и выбираетъ, конечно, наиболѣе выгодный способъ. Сравненіемъ трудности различныхъ способовъ пріобрѣтенія опредѣляется для покупщика интенсивность его спроса относительно даннаго способа и та цѣна, которую онъ предложитъ въ данномъ случаѣ. При этомъ принимается, конечно, въ соображеніе не только *различіе въ цѣнѣ* вещи или услуги при пріобрѣтеніи ея различными способами, но и другія обстоятельства и условія, какъ-то: гарантія за доброкачественность товара, большій или меньшій срокъ, въ теченіе котораго онъ можетъ быть доставленъ, отложность или неотложность потребности и пр. Если во всѣхъ этихъ отношеніяхъ два данные способа пріобрѣтенія равны (напр. въ одномъ и томъ же городѣ, въ двухъ рядомъ стоящихъ магазинахъ продаются одинаковые товары одной и той же фабрики), то выборъ опредѣлится разницей цѣнъ; при неравенствѣ

же другихъ условій цѣна за данный товаръ будетъ назначена, принимая во вниманіе его цѣну въ другихъ случаяхъ, плюсъ или минусъ другія выгоды или невыгоды пріобрѣтенія иными способами. Различныя, повидимому, малозначительныя обстоятельства могутъ имѣть весьма большое вліяніе на размѣры спроса и его интенсивность. Напр. даже самое незначительное разстояніе между различными мѣстами покупки, необходимость перейти черезъ улицу или зайти въ другую сосѣднюю улицу, необходимость зайти въ два магазина вмѣсто одного и т. п. могутъ побудить массу покупщиковъ при мелкихъ покупкахъ предпочесть одинъ способъ другому. О вліяніи этихъ причинъ можно судить по разницамъ въ арендной платѣ за магазины на бойкихъ и менѣе людныхъ улицахъ и пунктахъ, по такимъ же разницамъ для магазиновъ расположенныхъ по той или другой сторонѣ одной и той же улицы, по разницѣ въ цѣнахъ товаровъ въ мелочныхъ лавочкахъ сравнительно съ болѣе крупными магазинами. Эти

разницы въ большинствѣ случаевъ обязаны исключительно близости мѣста продажи и другимъ мелкимъ удобствамъ для покупщика.

Подобныя же соображенія, но въ иной формѣ, какъ напр. удобства торговыхъ сношеній, надежность и аккуратность фирмъ, съ которыми приходится имѣть дѣло и пр. оказываютъ существенное вліяніе и на крупныя торговыя сдѣлки.

Главнымъ условіемъ, отъ котораго зависитъ трудность пріобрѣтенія путемъ покупки, должно признать количество и разнообразіе предложенія, но причины этого явленія будутъ разсмотрѣны при изученіи элементовъ предложенія.

4) Послѣдній элементъ спроса—покупныя средства или покупная сила покупщика. Не всякій, кто нуждается въ какой-либо вещи или услугѣ и желаетъ ее пріобрѣсть, можетъ предъявить дѣйствительный спросъ и оказать вліяніе на цѣну, а только тотъ, кто въ то же время обладаетъ необходимыми средствами для покупки. Будутъ ли это средства наличныя или

кредитныя—безразлично; совокупность тѣхъ и другихъ выражаетъ собою *платежную способность* покупщика, а проявленіе этой способности въ каждомъ данномъ случаѣ выражаетъ *покупную силу* его на данную цѣнность.

Говоря о платежной способности покупщика, необходимо, во 1-хъ, имѣть въ виду, что она будетъ различна въ зависимости отъ цѣли спроса. Платежная способность на пріобрѣтеніе *предметовъ потребленія* выражается суммою *доходовъ* покупщика; платежная способность на движимые и недвижимые *капиталы* (земли, дома, машины и пр.) опредѣляется суммою его свободныхъ капиталовъ. Конечно, въ случаѣ нужды или вслѣдствіе расточительности платежная способность на предметы потребленія можетъ превысить доходы и поглощать капиталы, но это явленіе будетъ продолжаться только до истощенія пожираемаго такимъ путемъ капитала.

Во 2-хъ, необходимо различать *общую* и *спеціальную* платежную способность. Первая

обнимаетъ всю совокупность средствъ покупщика, весь его платежный фондъ; вторая—ту долю этихъ средствъ, которая назначается для удовлетворенія каждой отдѣльной потребности, за вычетомъ всѣхъ остальныхъ. Такъ какъ необходимыя потребности могутъ въ случаѣ нужды вытѣснить всѣ остальныя, то платежная способность для покупки предметовъ первой необходимости опредѣляется размѣромъ всего дохода или капитала покупщика, слѣдовательно, совпадаетъ съ *общей* платежной способностью. Платежная способность для покупки всѣхъ остальныхъ годностей (т. е. предметовъ комфорта и роскоши) опредѣляется остаткомъ отъ дохода или капитала за удовлетвореніемъ необходимыхъ потребностей,—слѣдовательно, она всегда остается *спеціальной*. Колебанія первой платежной способности зависятъ только отъ колебаній доходовъ и капиталовъ покупщика, второй—отъ этой причины и вмѣстѣ съ тѣмъ отъ размѣра средствъ, затрачиваемыхъ на предметы

первой необходимости т. е. отъ колебанія цѣнъ на эти предметы *).

---

*) Для покупщика, располагающаго годичнымъ доходомъ въ 600 рублей платежная его способность или покупная сила на хлѣбъ, мясо, одежду, наемъ квартиры, дрова и другія необходимыя потребности выразится всей этой суммой. Раздѣливъ 600 руб на количество предметовъ потребленія мы получимъ максимальную цѣну, которую въ состояніи заплатить покупщикъ. Эта максимальная цѣна, предполагая всѣ потребности одинаково необходимыми и неотложными, будетъ для каждаго отдѣльнаго продукта, при неизмѣнности остальныхъ, колебаться пропорціонально увеличенію или уменьшенію всего дохода. Если же происходитъ одновременное измѣненіе цѣнъ нѣсколькихъ продуктовъ, то платежная способность возрастаетъ или убываетъ, какъ на этотъ продуктъ, такъ и на другіе. Цѣна хлѣба можетъ вліять на платежную способность для покупки мяса, дровъ и проч. и обратно Если, напр. изъ 600 руб. на хлѣбъ употреблялось 100 руб., на мясо 100 руб одежду 50 руб. и т д при потребленіи 10 четв. хлѣба, 25 пуд. мяса и пр., то максимальная платежная способность выразится цѣною 10 руб. за четверть хлѣба и 10 коп. за фунтъ мяса. Эта платежная способность увеличится или уменьшится если доходъ поднимется до 700—800 руб или падетъ до 500—400 руб То же случится, если цѣна одного изъ этихъ продуктовъ подешевѣетъ и дастъ возможность остатокъ обратить на другой продуктъ, или наоборотъ вздорожаетъ и по-

Отношеніе цѣнности каждой данной вещи или услуги къ платежной способности покупщика выражаетъ ея *относительную дороговиз-*

требуетъ отнять часть дохода, назначенную для другаго продукта.

Если изъ дохода въ 600 руб. на предметы необходимости отходитъ 400 руб., то платежная способность для всѣхъ остальныхъ продуктовъ выразится 600—400=200 руб. Эта послѣдняя платежная способность, составляя разность, будетъ колебаться отъ измѣненій какъ уменьшаемаго, такъ и вычитаемаго, кромѣ колебаній, зависящихъ отъ измѣненія цѣнъ отдѣльныхъ продуктовъ этой второй категоріи.

Платежная способность можетъ быть выражена слѣдующей общей формулой. предположимъ три рода продуктовъ, служащихъ для удовлетворенія потребностей разной настоятельности: *H*—предметы необходимости; *K*—комфорта; *P*—роскоши; количества потребленія ихъ m, n, p, цѣны—x, y. z; доходъ лица—D. Покупная сила относительно цѣны и количества этихъ предметовъ выразится такъ: $D=mx+ny+pz$, или въ частности:

для *H*.	$x=\frac{D}{m}$	$m=\frac{D}{x}$
„ *K*.	$y=\frac{D-mx}{n}$	$n=\frac{D-mx}{y}$
„ *P*.	$z=\frac{D-(mx+ny)}{p}$	$p=\frac{D-(mx+ny)}{z}$

ну, которая для двухъ лицъ будетъ обратно пропорціонально ихъ общей или спеціальной платежной способности *).

Платежная способность опредѣляетъ и количественные размѣры спроса, и цѣну спра-

---

*) Если мы предположимъ двухъ лицъ съ доходами въ 150 руб. и 3000 руб.. то относительно предметовъ необходимости ихъ платежная способность выразится, какъ 150:3000 или 1·20, а относительная дорогизна этихъ предметовъ, какъ 20:1. Напр. четверть хлѣба въ 10 руб. будетъ составлять $^1/_{15}$ долю дохода перваго и $^1/_{300}$ долю дохода втораго покупщика. Если каждый изъ нихъ нуждается въ 5 четвертяхъ, то это составляетъ $^1/_3$ дохода перваго и $^1/_{60}$ дохода втораго. Повышеніе цѣны въ 3 раза исчерпываетъ платежную способность перваго покупщика на одинъ только хлѣбъ, между тѣмъ какъ платежная способность втораго въ состояніи выдержать цѣну въ 60 разъ бо́льшую.

Если мы предположимъ далѣе, что необходимыя потребности обоихъ этихъ лицъ могутъ быть покрыты 130 р., то у перваго на всѣ остальные расходы останется 20 руб., у втораго 2870 руб Платежная ихъ способность относительно равныхъ цѣнностей выразится, какъ 20·2870 или какъ $1.143^1/_2$, а относительная дороговизна $143^1/_2$:1. Такимъ образомъ бутылка вина или водки въ 1 руб. составитъ $^1/_{20}$ и $^1/_{2870}$ долю ихъ доходовъ т. е. для перваго будетъ въ $143^1/_2$ дороже, нежели для втораго

шиваемыхъ продуктовъ или услугъ, при чемъ при данной платежной способности цѣна и количество всегда находятся въ обратномъ отношеніи *).

Такъ какъ платежная способность различныхъ потребителей, для которыхъ назначается продуктъ, различна, то и возможныя колебанія цѣнъ, и въ зависимости отъ цѣнъ колебанія спроса, точно также чрезвычайно различны.

Самое незначительное повышеніе цѣны на предметы, назначенные для потребителей съ ограниченными средствами, можетъ сплошь и рядомъ превысить ихъ платежныя средства и заставить отказаться отъ потребленія или значительно сократить его; между тѣмъ предметы потребленія богатыхъ классовъ легче выдерживаютъ болѣе значительныя повышенія цѣнъ, потому что эти повышенія не оказываютъ замѣтнаго вліянія на платежную способность по-

*) Если я могу израсходовать на вино 20 руб., то при цѣнахъ въ 1, 2, 4, 5 руб. за бутылку, я въ состояніи купить 20, 10, 5, 4 бутылки.

купщиковъ. Возможно и обратное явленіе, т. е. незначительное пониженіе цѣны можетъ привлечь массу новыхъ потребителей и значительно увеличить количественные размѣры спроса. Въ обоихъ этихъ случаяхъ предполагается, конечно, что спросъ обладаетъ способностью къ сокращенію и развитію.

Въ заключеніе мы должны замѣтить, что такъ какъ коммерческій спросъ, имѣющій въ виду перепродажу цѣнностей, опирается на спросъ конечныхъ потребителей, то и коммерческая платежная способность есть ничто иное, какъ платежная способность тѣхъ же потребителей, за вычетомъ расходовъ и прибыли коммерческаго посредника. Но коммерческій посредникъ соображается съ платежной способностью *своихъ* потребителей т. е. *на мѣстѣ сбыта* и *въ моментъ сбыта*, купленнаго имъ товара, потому его платежная способность можетъ иногда быть ниже, а въ другихъ случаяхъ, наоборотъ, можетъ превышать платежную способность потребителей на мѣстѣ покупки и въ

моментъ покупки. Мѣстныя и временныя колебанія цѣнъ опредѣляютъ такимъ образомъ спеціальную *коммерческую платежную способность* коммерческаго посредника.

В) *Элементы предложенія.* Предложеніе, какъ сказано выше, слагается изъ двухъ главныхъ элементовъ: 1) потребности въ отчужденіи вещи или услуги; 2) средствъ, которыми располагаетъ продавецъ для такого отчужденія т. е. для производства и сбыта.

1) *Потребность въ отчужденіи со стороны продавца принадлежащаго ему продукта или услуги* зависитъ отъ цѣлаго ряда условій, между которыми главнѣйшія слѣдующія:

а) *Цѣль производства.* Производимый продуктъ или услуга можетъ назначатся или исключительно для собственнаго потребленія, или для сбыта въ другія хозяйства, или для того и другаго назначенія одновременно. При производствѣ для собственнаго потребленія сбываются въ другія хозяйства только остатки продуктовъ, оказавшіеся вслѣдствіе того, что размѣры про-

изводства превысили предположенную норму, или что потребность производителя въ продуктѣ уменшилась. Очевидно, потребность въ отчужденіи продукта въ этомъ случаѣ будетъ относительно слабая, такъ какъ нормальный ходъ хозяйства и удовлетвореніе другихъ потребностей не зависятъ безусловно отъ сбыта обнаружившихся излишковъ производства. Наоборотъ, если производство назначается исключительно для сбыта, то потребность въ продажѣ продукта представляется крайне настоятельной, такъ какъ удовлетвореніе всѣхъ потребностей хозяйства зависитъ отъ этой продажи. Третій случай—когда продуктъ можетъ быть употребленъ и въ собственномъ хозяйствѣ, и часть его назначается для сбыта, съ цѣлью удовлетворенія на вырученный доходъ другихъ потребностей, — представляетъ много разнообразныхъ формъ, а потому и потребность отчужденія будетъ не одинакова, приближаясь болѣе то къ первому, то ко второму случаю. Въ видѣ общаго (руководящаго, но не абсолют-

наго) правила можно признать, что потребность въ отчужденіи продукта будетъ тѣмъ значительнѣе, чѣмъ большую роль играетъ извѣстное производство въ хозяйствѣ, чѣмъ большій доходъ доставляетъ сбытъ этого продукта, слѣдовательно, чѣмъ важнѣе этотъ доходъ для удовлетворенія потребностей производителя.

b) *Физическія или экономическія свойства продукта.* Главную роль здѣсь играетъ долговѣчность и удобосохранность продукта или услуги. Потребность въ сбытѣ продуктовъ, не подверженныхъ быстрой физической порчѣ и удобно сохраняемыхъ, будетъ при прочихъ равныхъ условіяхъ гораздо слабѣе, нежели таже потребность относительно продуктовъ легко портящихся, такъ какъ первые могутъ быть накопляемы въ теченіе извѣстнаго времени, въ видѣ запасовъ для будущаго потребленія, между тѣмъ какъ цѣнность вторыхъ быстро исчезаетъ, если они своевременно не найдутъ сбыта. Владѣлецъ легко портящихся продуктовъ предпочитаетъ получить за нихъ меньшую цѣну, не-

жели не получить никакой. Этимъ объясняется значительное паденіе цѣнъ на фрукты, нѣкоторыя овощи и проч. при урожаяхъ выше средняго, паденіе цѣнъ на молоко, если предложеніе его въ данный моментъ превысило спросъ, и многіе другіе подобные случаи.

Нѣкоторые виды цѣнностей вовсе лишены способности къ накопленію и сбереженію даже на самое короткое время. Къ этой категоріи нужно отнести производительныя силы природы, труда и капитала, разсматриваемыя какъ *силы* въ отличіе отъ производимыхъ ими продуктовъ, являющихся результатомъ дѣятельности этихъ силъ. Цѣнность труда есть цѣнность производительной рабочей силы, связанной съ временемъ, и если эта сила въ данный моментъ не утилизована, то она исчезаетъ безвозвратно. Потерянный рабочій день есть окончательная потеря, за исключеніемъ тѣхъ, конечно, случаевъ, когда имѣется въ виду отдыхъ для возстановленія силъ. Точно также исчезаетъ цѣнность производительной силы капи-

тала и силъ природы, остающихся безъ употребленія, за исключеніемъ періодовъ, назначенныхъ для ремонта и отдыха. Такъ какъ во всѣхъ производствахъ участвуютъ указанныя производительныя силы, то, слѣдовательно, неспособность къ накопленію и отсрочкѣ потребленія безъ извѣстныхъ потеръ есть общій экономическій законъ; но значеніе его для различныхъ производствъ далеко не одинаково. Особенное значеніе онъ имѣетъ для тѣхъ отраслей промышленности, гдѣ результатомъ производства является созданіе извѣстной производительной силы въ формѣ услуги. Если производство даетъ вещественные, годные къ сбереженію и накопленію продукты, то производительныя силы могутъ работать безостановочно, не смотря на колебанія и остановки въ сбытѣ продукта; если же производство создаетъ не вещественный продуктъ, а *услугу*, неспособную къ накопленію, то эта услуга должна быть потреблена въ моментъ ея возникновенія, иначе все производство оказывается безрезультатнымъ. Въ

такомъ положеніи находятся, напримѣръ, транспортныя учрежденія. Весь желѣзнодорожный механизмъ, требующій огромныхъ ежедневныхъ затратъ, назначенъ на производство извѣстной транспортной силы для перевозки пассажировъ и товаровъ. Эта сила ежедневно рождается и должна быть тотчасъ же потреблена, иначе она пропадаетъ совершенно безплодно. Желѣзная дорога или другое транспортное учрежденіе могутъ, конечно, завтра перевезти грузы, которые не были перевезены вчера; но это уже будетъ работа новой силы, созданной новыми текущими затратами; вчерашняя же производительная сила, если она не были утилизована, по недостатку груза, исчезла безслѣдно.

Одинаковое значеніе съ физической порчей, вызывающей неспособность цѣнностей къ накопленію и сохраненію, имѣетъ порча экономическая т. е. способность продукта къ обезцѣненію, независимо отъ измѣненія его физическихъ свойствъ. Къ этой категоріи легко обезцѣнивающихся продуктовъ относятся пред-

меты моды, теряющіе всю или значительную часть своей цѣнности по истеченіи короткаго моднаго сезона.

Такое же вліяніе, какъ недолговѣчность или наклонность къ быстрой порчѣ, имѣютъ *неудобства храненія* даже для продуктовъ долговѣчныхъ. Если по своимъ физическимъ и экономическимъ свойствамъ продуктъ способенъ къ долгому храненію, но самое это храненіе связано съ значительнымъ расходомъ и неудобствами, то продавецъ старается сбыть товаръ, чтобы избѣжать значительныхъ дополнительныхъ расходовъ на храненіе.

Нѣкоторые продукты, наоборотъ, не только не теряютъ цѣнности отъ долговременнаго храненія, но имѣютъ способность съ теченіемъ времени улучшаться и вслѣдствіе этого становиться дороже. Таковы вина, сигары и т. п. Въ этомъ случаѣ потребность отчужденія будетъ наиболѣе слаба.

c) *Организація производства.* Организація

производства обусловливается, съ одной стороны, техническими, а съ другой—экономическими или коммерческими условіями, совокупность которыхъ создаетъ для различныхъ отраслей промышленности извѣстный необходимый строй. Способность предпріятій уклоняться отъ такого обязательнаго для нихъ типа далеко не одинакова. Нѣкоторыя предпріятія допускаютъ лишь весьма слабыя отклоненія, другія, наоборотъ, способны къ значительному разнообразію формъ или, говоря иначе, къ дифференцированію, къ *индивидуализаціи*. Способность къ индивидуализаціи даетъ предпріятіямъ возможность приспособляться къ разнообразію окружающей ихъ экономической среды и разнообразію предъявляемыхъ жизнью потребностей. Чѣмъ выше стоитъ эта способность, тѣмъ легче производитель можетъ соразмѣрить производство со спросомъ и избѣжать чрезмѣрнаго предложенія. Наоборотъ, если предпріятіе (наприм., предпріятіе крупныхъ размѣровъ, какъ-то: большая фабрика, желѣз-

ная дорога и т. п.) не обладаетъ такой способностью приспособленія, то настоятельность сбыта продуктовъ или услугъ можетъ быть для него весьма велика. Способность предпріятій къ индивидуализаціи можетъ быть разсматриваема съ количественной и съ качественной стороны. Въ количественномъ отношеніи это есть способность увеличивать или сокращать производство, въ качественномъ—степень односторонности или многосторонности предпріятія, т. е. способность производить однообразные или различныхъ видовъ и качествъ продукты и услуги.

2) *Второй элементъ предложенія—средства и затраты продавца на производство предлагаемыхъ имъ продуктовъ или услугъ.* Эти средства и затраты зависятъ отъ капитальной и производительной силы производителя-продавца; послѣдняя же, т. е. производительная сила, имѣетъ количественную сторону, выражающуюся въ размѣрахъ производства, и качественную—въ качествахъ продукта и издержкахъ производства.

а) *Капитальная или капитало-владѣльческая сила* предпріятія зависитъ отъ размѣра капитала, которымъ располагаетъ предпріятіе и отъ отношенія этого капитала къ обороту, принимая во вниманіе спеціальныя условія и обстановку каждой данной отрасли промышленности. Вслѣдствіе разнообразія этихъ условій, размѣры капитала и отношеніе его къ обороту предпріятія, достаточные для одной отрасли производства, оказываются недостаточными для другой. Въ особенности важное значеніе имѣютъ здѣсь большая или меньшая рискованность производства, колебанія въ размѣрахъ спроса, вызывающія такія же колебанія въ размѣрахъ производства, обезпеченность и регулярность или, наоборотъ, необезпеченность и нерегулярность сбыта и т. п. Чѣмъ рискованнѣе производство, чѣмъ неправильнѣе спросъ на продукты и ихъ сбытъ, тѣмъ большимъ капиталомъ должно обладать предпріятіе сравнительно съ его оборотомъ. Отъ бо́льшей или меньшей *капитальной силы* зависятъ прочность

и устойчивость предпріятія, способность его, съ одной стороны, выносить временныя невзгоды, а съ другой—развивать свои силы, когда въ этомъ представится надобность и пользоваться выгоднымъ стеченіемъ обстоятельствъ. Эта отчасти активная, отчасти пассивная сила выражается на коммерческомъ языкѣ терминами: крѣпкія и слабыя руки, сильное и слабое предпріятіе, богатое и бѣдное предпріятіе.

b) *Размѣры производства или количественная производительная сила* продавца имѣетъ на предложеніе многостороннее вліяніе: съ одной стороны, она связана съ организаціей предпріятія, о чемъ мы говорили выше, съ другой—она оказываетъ вліяніе на издержки производства, о которыхъ рѣчь будетъ ниже; но помимо этого размѣры производства, къ которымъ способно предпріятіе, сами по себѣ имѣютъ вліяніе на предложеніе, ослабляя или увеличивая интенсивность предложенія. Вообще для большаго производства требуется большой сбытъ, и измѣненія въ спросѣ чувствительнѣе

отзываются на большихъ предпріятіяхъ, такъ какъ переполненіе рынка происходитъ скорѣе; но въ тоже время необходимо имѣть въ виду, что крупная производительная сила предпріятія нерѣдко доставляетъ ему преимущества и ставитъ въ отношеніи предложенія въ болѣе выгодныя условія, сравнительно съ тѣми, въ которыхъ находятся мелкіе производители. Это бываетъ во всѣхъ тѣхъ случаяхъ, когда требуется срочность и обезпеченность доставки продукта, готоваго или производимаго на заказъ. При большихъ закупкахъ, заказахъ и поставкахъ нерѣдко отдаютъ преимущество одному крупному производителю или поставщику передъ нѣсколькими мелкими и платятъ ему даже дороже, именно потому, что участіе такого производителя или поставщика, располагающаго большими производительными силами, болѣе обезпечиваетъ аккуратность, срочность, а нерѣдко и качество работы.

c) *Качественная производительная сила* выражается, какъ сказано выше, въ качествахъ

продукта и издержкахъ производства. Какъ намъ извѣстно качество продукта (вещи или услуги) есть одинъ изъ основныхъ элементовъ спроса, который оказываетъ вліяніе и на условія предложенія. Производитель, пріобрѣвшій репутацію относительно хорошаго качества своихъ продуктовъ, не только легче находитъ сбытъ, но можетъ продавать ихъ по высшимъ цѣнамъ. Репутація фирмы придаетъ значительную силу производителю, ставя его въ болѣе выгодное положеніе относительно предложенія своихъ продуктовъ.

d) Самый важный факторъ предложенія есть, безъ сомнѣнія, *издержки производства.* Вліяніемъ этого фактора на цѣнность объясняется то явленіе, что многіе экономисты считали издержки производства единственнымъ регуляторомъ цѣнности, устраняя остальные элементы или признавая за ними лишь роль случайной причины.

Этотъ взглядъ ошибоченъ; но не подлежитъ сомнѣнію, что издержки производства имѣютъ

весьма важное значеніе, какъ факторъ предложенія и оказываютъ существенное вліяніе на установленіе цѣны и ея колебанія, хотя въ свою очередь, какъ увидимъ ниже, онѣ сами находятся въ зависимости отъ уровня цѣнъ, опредѣляемаго интенсивностью спроса. Такое важное значеніе издержки производства пріобрѣтаютъ въ мѣновомъ хозяйствѣ, въ которомъ утвердилась система общественнаго раздѣленія труда.

Въ случайныхъ мѣновыхъ сдѣлкахъ между изолированными хозяйствами, работающими для собственнаго потребленія, при обмѣнѣ на первомъ планѣ стоитъ потребность въ пріобрѣтаемой вещи и потребительная годность послѣдней. Разсматривая мѣновую сдѣлку съ этой точки зрѣнія, мы видимъ, что каждый изъ участвующихъ въ обмѣнѣ пріобрѣтаетъ болѣе потребное для него имущество, нежели то, которое онъ отдаетъ, и такимъ образомъ оба остаются въ выигрышѣ. Этотъ выигрышъ въ нѣкоторыхъ случаяхъ можетъ выразиться даже увеличеніемъ у обоихъ мѣновой цѣнности. Инте-

ресный примѣръ увеличенія вслѣдствіе обмѣна не только годности, но и мѣновой цѣнности для обоихъ контрагентовъ представляетъ размѣживаніе съ разверстаніемъ угодій или вообще обмѣнъ участками земли для округленія имѣній *).

При производствѣ не для собственнаго потребленія, а для сбыта, выгодность или убыточность производства для производителя опредѣляется исключительно мѣновой цѣнностью продукта. Эта мѣновая цѣнность должна покрыть затраты производителя-продавца и дать

*) Такой случай указываетъ Тюненъ Если участки двухъ имѣній *A* и *B*, принадлежащіе *X* и *Y*, были такъ неудачно расположены, что участокъ *A* находился на разстояніи 5 верстъ отъ экономическихъ построекъ своего владѣльца *X* и на разстояніи только одной версты отъ экономіи сосѣдняго владѣльца, а участокъ *B*, принадлежащій *Y*, находился въ такомъ же невыгодномъ положеніи по отношенію къ своему владѣльцу, то, очевидно, обмѣнявъ эти участки одинъ на другой, каждый изъ владѣльцевъ получитъ вмѣсто отдаленнаго близкій къ своей экономіи кусокъ земли. Хозяйственныя удобства и экономія въ рабочей силѣ, которыя будутъ результатомъ такого обмѣна, возвысятъ цѣнность обоихъ имѣній.

ему въ видѣ заработной платы или прибыли средства для удовлетворенія своихъ потребностей. Покрытіе цѣною продукта затратъ на производство есть условіе существованія производства, а пріобрѣтеніе сверхъ того извѣстной добавочной цѣны для вознагражденія производителя есть его цѣль. Отсюда очевидно, что издержки производства являются для производителя продавца основнымъ руководящимъ началомъ, съ которымъ онъ постоянно соображаетъ свою дѣятельность; отсюда же тѣсная связь между издержками производства и цѣною. Въ дальнѣйшемъ изложеніи, анализируя процессъ установленія цѣны, мы подробнѣе уяснимъ отношеніе между издержками производства и цѣною, а пока разсмотримъ самое понятіе издержекъ производства.

Подъ издержками производства понимается совокупность всѣхъ расходовъ, т. е. всѣхъ затратъ мѣновыхъ цѣнностей, которыя сдѣлалъ производитель — продавецъ на производство и дополнительныя операціи до момента сбыта

продукта. Эти расходы не одинаковы для непосредственнаго производителя и для торговаго посредника. У перваго они заканчиваются операціями по изготовленію продукта, у втораго состоятъ изъ покупной цѣны продукта и дополнительныхъ операцій по доставкѣ продукта на рынокъ и по сбыту его потребителю. Если производитель самъ сбываетъ свои продукты потребителю, соединяя операціи производителя и торговца, то въ его лицѣ соединяются тѣ и другія издержки производства.

Наоборотъ, очень часто продуктъ прежде, нежели дойти до потребителя, проходитъ цѣлый рядъ производителей и торговыхъ посредниковъ. Въ этомъ случаѣ издержки производства раздробляются между многими лицами, но такимъ образомъ, что каждый послѣдующій производитель обыкновенно покрываетъ издержки всѣхъ предыдущихъ и присоединяетъ свои. Расходы производства, входящіе въ цѣну, которую желаетъ выручить производитель, состоятъ изъ слѣдующихъ главныхъ частей.

Во 1-хъ, всѣ расходы на добываніе или покупку сырыхъ матеріаловъ, плата за трудъ ихъ переработки (нисшій и высшій, въ томъ числѣ за трудъ управленія), ремонтъ и снашиваніе сооруженій, орудій и машинъ, расходы на сбереженіе производительнаго аппарата и продукта со скидкой на порчу (усушку, утечку и пр.), страхованіе и транспортъ матеріаловъ и продуктовъ съ дополнительными операціями.

Во 2-хъ, процентъ на затраченный въ производство капиталъ (въ видѣ прибыли или ренты).

Въ 3-хъ, вознагражденіе за трудъ, искусство и рискъ самого предпринимателя (предпринимательская прибыль).

Хотя всѣ эти три части затратъ производитель желаетъ возвратить, но не всѣ онѣ имѣютъ одинаковое значеніе. Первая категорія расходовъ составляетъ непосредственные расходы производства, сумму цѣнностей, дѣйствительно затраченныхъ и поддающихся вычисленію; вторая и третья не имѣютъ такой опре-

дѣленности, ибо онѣ представляютъ еще нереализованныя цѣнности, реализація которыхъ наступитъ при сбытѣ продукта. Вслѣдствіе этого послѣднія двѣ категоріи нерѣдко не включаются въ издержки производства, а въ противоположность первой категоріи именуются прибылью или предпринимательской прибылью.

Но такъ какъ предприниматель можетъ работать или своимъ, или чужимъ (заемнымъ и наемнымъ) капиталомъ, управлять самъ предпріятіемъ или поручить управленіе наемнымъ лицамъ, при чемъ въ послѣднемъ случаѣ проценты на капиталъ и плата за управленіе включается въ издержки производства, то нѣкоторые изслѣдователи предлагаютъ вообще причислять къ издержкамъ производства не только первую категорію расходовъ, но также прибыль на капиталъ въ размѣрѣ средняго заемнаго процента, существующаго въ странѣ, и плату за трудъ управленія самого предпринимателя въ размѣрѣ существующей наемной платы. Только остатокъ, за вычетомъ всѣхъ

этихъ расходовъ, они считаютъ возможнымъ относить къ *предпринимательской прибыли*. По существу это наиболѣе правильный способъ вычисленія издержекъ производства, но необходимо замѣтить, что ни въ наукѣ, ни въ практикѣ на этотъ счетъ нѣтъ установившихся точно воззрѣній. Указанная система вычисленія издержекъ производства болѣе строго проводится въ акціонерныхъ предпріятіяхъ и гораздо слабѣе въ предпріятіяхъ единоличныхъ.

Далѣе, необходимо имѣть въ виду, что издержки производства, изъ какихъ бы элементовъ онѣ не слагались, распадаются, по отношенію къ продукту, на двѣ существенно отличныя категоріи: во 1-хъ издержки производства *спеціальныя*, соединенныя непосредственно съ производствомъ того или иного продукта (вещи или услуги) и пріурочиваемыя къ извѣстной единицѣ его; во 2-хъ, издержки производства *общія*, падающія на все предпріятіе въ совокупности. Раздѣленіе этихъ двухъ категорій расходовъ представляетъ на практикѣ

много трудностей вслѣдствіе существованія смѣшанныхъ и переходныхъ формъ; но въ видѣ руководящаго правила можно указать, что къ общимъ издержкамъ производства обыкновенно относятъ расходы на общее управленіе, на ремонтъ сооруженій, зданій и машинъ, назначенныхъ для всего производства, на охрану производства (въ томъ числѣ на страхованіе), на освѣщеніе, отопленіе, работу общихъ механическихъ двигателей, и т. д., наконецъ, общіе налоги *) и процентъ на капиталъ.

Если предпріятіе развѣтвляется на нѣсколько болѣе или менѣе обособленныхъ отдѣленій, то въ каждомъ изъ нихъ будутъ общія и спеальныя издержки.

Отличительная черта общихъ издержекъ состоитъ въ томъ, что онѣ находятся въ гораздо меньшей связи съ количествомъ и качествомъ производства и его колебаніями, нежели издержки спеціальныя. Размѣры производства

*) Акцизы и пошлины, взимаемые по количеству продуктовъ, будутъ расходами спеціальными.

даннаго предпріятія могутъ значительно колебаться вверхъ и внизъ, не отражаясь вовсе или слабо отражаясь на общихъ издержкахъ.

Для опредѣленія вліянія издержекъ производства на цѣну продукта необходимо рѣшить вопросъ, составляютъ-ли онѣ точную, опредѣленную величину и могутъ ли быть точно вычислены, или мы здѣсь имѣемъ дѣло съ величинами условными.

Вычислить издержки производства это значитъ опредѣлить общую ихъ сумму для извѣстной единицы времени или извѣстнаго ряда операцій и затѣмъ распредѣлить эту сумму между произведенными въ теченіе того же времени продуктами т. е. опредѣлить расходъ на единицу продукта. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ такое вычисленіе возможно, если не съ абсолютной, то съ весьма близкой къ истинѣ точностью, въ другихъ оно представляетъ очень большія и даже непреодолимыя затрудненія, притомъ затрудненія не техническія, а экономическія, принципіальнаго характера.

Точное вычисленіе издержекъ производства возможно тогда, когда извѣстное производство имѣетъ, въ 1-хъ, опредѣленные термины, раздѣляющіе одну или рядъ операцій отъ другаго ряда такихъ же операцій во времени; во 2-хъ, когда производство состоитъ изъ приготовленія совершенно однородныхъ продуктовъ, или хотя и разнородныхъ, но такихъ, что каждый экземпляръ продукта или каждая серія ихъ имѣетъ совершенно обособленныя издержки производства. Если одно изъ этихъ условій отсутствуетъ, то точное вычисленіе издержекъ производства оказывается невозможнымъ.

Разсмотримъ нѣсколько подробнѣе причины, обусловливающія это явленіе. Выше мы упомянули, что ни въ наукѣ, ни въ практикѣ нѣтъ даже строго установившагося понятія о составныхъ частяхъ издержекъ производства: одни включаютъ въ нихъ процентъ на капиталъ и плату хозяину за управленіе; другіе эти расходы исключаютъ. Между тѣмъ и другимъ способомъ вычисленія существуетъ огромная

разница; но пока мы оставимъ ее въ сторонѣ и предположимъ, что въ данномъ предпріятіи существуетъ извѣстная система опредѣленія издержекъ производства. Казалось бы, что на основаніи разъ принятой системы, каждое предпріятіе должно знать издержки производства своихъ продуктовъ т. е минимальную цѣну, по которой продуктъ можетъ быть проданъ безъ убытка, а съ другой стороны — прибыль, которую предпріятіе получитъ отъ продажи продукта по другой высшей цѣнѣ. Однако въ дѣйствительности ни одинъ владѣлецъ или директоръ сколько нибудь значительнаго и сложнаго предпріятія не знаетъ съ точностью стоимости отдѣльныхъ продуктовъ своего производства и можетъ дать только приблизительный или условный отвѣтъ, заключающій въ себѣ не одну, а цѣлый рядъ цѣнъ. Этотъ фактъ объясняется слѣдующими причинами.

1) Какъ сказано выше, точное исчисленіе издержекъ производства за данный періодъ времени возможно только тогда, когда въ тече-

ніе этого періода извѣстный кругъ операцій совершенно заканчивается, и имъ могутъ быть подведены счеты, совершенно обособленные отъ остальныхъ операцій. Такой характеръ имѣютъ нѣкоторыя торговыя операціи по перепродажѣ цѣлыми партіями товаровъ или бумажныхъ цѣнностей. Здѣсь расходы и прибыль могутъ быть исчислены съ точностью *). Въ нѣкоторыхъ предпріятіяхъ, какъ напримѣръ, въ сельскомъ хозяйствѣ, хотя операціи періодически каждый годъ заканчиваются, нельзя однако достигнуть точности въ вычисленіяхъ, потому что нѣкоторые расходы (напримѣръ, на содержаніе и ремонтъ зданій, орудій, на содержаніе скота и проч.) производятся непрерывно.

Во всѣхъ остальныхъ предпріятіяхъ, *дѣйствующихъ безостановочно*, всѣ расчеты издержекъ производства представляются условными.

---

*) *A*, купивъ партію товара за 600 руб., перевезъ ее въ другое мѣсто, при чемъ эта перевозка стоила 100 руб. и продалъ всю партію *B* за 850 р. Издержки производства въ данномъ случаѣ будутъ 600+100 р., прибыль 150 руб.

Это есть прямое и неизбѣжное слѣдствіе самаго существа экономическихъ предпріятій и ихъ дѣятельности. Каждое предпріятіе есть извѣстный цѣлостный организмъ, а его дѣятельность приближается къ органическому процессу. Вслѣдствіе такой тѣсной внутренней связи между составными частями предпріятія, между одновременною дѣятельностью отдѣльныхъ его органовъ и между отдѣльными актами этой дѣятельности, слѣдующими другъ за другомъ во времени, можно только условно выдѣлить извѣстную частицу этой дѣятельности изъ общаго процесса и вычислить, какъ ея стоимость для предпріятія, такъ и ея результаты. Чѣмъ сложнѣе предпріятіе, чѣмъ большее взаимодѣйствіе существуетъ между различными частями его работы, тѣмъ труднѣе опредѣлить издержки производства за извѣстный періодъ времени, и тѣмъ условнѣе будутъ эти опредѣленія. Хотя счеты всѣхъ предпріятій пріурочиваются къ извѣстнымъ единицамъ времени, напримѣръ, къ мѣсяцамъ или годамъ, но

это пріурочиваніе имѣетъ совершенно условный характеръ. Если работа идетъ безостановочно, то при сведеніи счетовъ предпріятіе всегда захватывается на полномъ ходу, съ рядомъ начатыхъ, но не оконченныхъ операцій, результатъ которыхъ еще не извѣстенъ, а потому подведеніе итоговъ этимъ операціямъ представляется совершенно гадательнымъ. Съ другой стороны, только расходы, вызываемые непосредственно какою-либо одной операціей, могутъ быть учтены съ точностью; всѣ же расходы, расчитанные на цѣлый рядъ операцій, иногда на много лѣтъ, учитываются лишь приблизительно и условно.

Практика выработала эмпирическимъ путемъ нѣкоторыя общія правила для такихъ исчисленій; но эти правила ни малѣйшимъ образомъ не могутъ претендовать на точность.

Вслѣдствіе указанныхъ причинъ, вычисленіе издержекъ производства даже для всего предпріятія за извѣстный періодъ времени оказывается крайне труднымъ или даже невозможнымъ, если желаютъ достигнуть точности.

Но эти трудности значительно возрастаютъ, когда приходится общую сумму издержекъ производства разложить на произведенные продукты и пріурочить къ отдѣльной единицѣ продукта. Если общая сумма расходовъ предпріятія или же расходовъ извѣстной операціи приведена въ извѣстность, а продукты бывшіе результатомъ этихъ издержекъ, представляютъ совершенно однородную массу, то опредѣленіе издержекъ производства на единицу продукта достигается простымъ ариѳметическимъ дѣленіемъ общей суммы издержекъ производства на число единицъ продукта.

Совсѣмъ иначе стоитъ вопросъ, если эту общую сумму расходовъ нужно раздѣлить *между нѣсколькими категоріями продуктовъ*, созданныхъ однимъ общимъ процессомъ производства. Въ этомъ случаѣ возможно только относительное вычисленіе издержекъ производства, такъ какъ для абсолютнаго вычисленія не имѣется данныхъ. Можно сказать, что здѣсь абсолютныхъ издержекъ производства не только никто

не знаетъ, но что ихъ даже не существуетъ, а существуютъ только относительныя издержки производства, которыя одновременно могутъ быть выражены въ нѣсколькихъ величинахъ, смотря по тому, какой масштабъ мы примемъ за основаніе для такихъ условныхъ вычисленій.

Пояснимъ эти положенія, сколько намъ извѣстно, не только не разработанныя, но почти не затронутыя наукой, нѣсколькими примѣрами, переходя отъ простѣйшихъ къ болѣе сложнымъ. Предположимъ сельскаго хозяина, хозяйство котораго доведено до крайней простоты; допустимъ, что онъ держитъ въ арендѣ участокъ земли въ 300 десятинъ, съ арендной платой по 5 руб. за десятину, и освобожденъ отъ всѣхъ налоговъ, которые лежатъ на собственникѣ земли. На этомъ участкѣ нѣтъ хозяйственныхъ построекъ, не держится скота, не производится удобреній. Система хозяйства трехпольная, и 100 десятинъ пароваго поля отданы подъ выпасъ скота по 3 рубля за десятину. Обработка остальныхъ 200 десятинъ

отдана крестьянамъ или подрядчику по 25 руб. съ десятины. За эту плату должны быть произведены всѣ работы, до вымолотки и доставки хлѣба въ амбаръ включительно. Предположимъ, что участокъ далъ 10,000 пуд. ржи и 20,000 пуд. соломы. Всѣ издержки управленія сводятся къ найму приказчика, получающаго 105 руб. въ годъ. Издержки производства выразятся слѣдующими цифрами: арендная плата— 1500 руб, а за вычегомъ 300 руб., полученныхъ за переоброчку пароваго поля — 1200 руб., расходъ на обработку 5000 р. и на управленіе 150 р. всего 6350 руб. Общая сумма издержекъ производства здѣсь безусловно точная, и во времени производственный процессъ представляется совершенно законченнымъ. Если весь продуктъ проданъ оптомъ за 7000 руб., то съ точностью можно сказать, что предприниматель получилъ 650 руб. чистой прибыли. Но если въ этомъ крайне простомъ примѣрѣ мы пожелаемъ опредѣлить стоимость не всего продукта въ совокупности, а только части его,

то встрѣтимся съ непредолимыми затрудненіями. Отъ производства получились два продукта: зерно и солома; и на вопросъ, что стоитъ производителю пудъ зерна и пудъ соломы?—можно отвѣтить только условно.

Очевидно, нѣтъ никакой возможности опредѣлить, какая доля расхода пошла на тотъ и другой продуктъ, такъ какъ процессъ производства не даетъ никакихъ объективныхъ данныхъ для подобныхъ вычисленій, которыя были-бы лишь безплоднымъ фантазированіемъ. Вычисленіе въ этомъ случаѣ издержекъ производства одного изъ продуктовъ можно сдѣлать не иначе, какъ вычтя рыночную цѣну другаго продукта изъ общей суммы расходовъ. Издержки производства зерна опредѣлятся вычетомъ рыночной цѣны соломы, а издержки производства соломы вычетомъ цѣны зерна.

Изъ этого мы видимъ, во-первыхъ, что абсолютныхъ издержекъ производства нѣтъ возможности опредѣлить, а можно получить только издержки производства условныя; во 2-хъ, эти

условныя издержки производства находятся въ зависимости отъ мѣновой цѣнности продукта; въ 3-хъ, такъ какъ рыночная цѣна есть величина перемѣнная, то этотъ единственный способъ вычисленія допускаетъ не одно рѣшеніе, а цѣлый рядъ ихъ, т. е. даетъ рядъ издержекъ производства, рядъ минимальныхъ цѣнъ, когорыхъ можетъ держаться производитель. Предположивъ въ нашемъ примѣрѣ цѣну пуда соломы 3, 4, 5 коп. мы получимъ цѣны для пуда ржи $57^1/_2$, $55^1/_2$ и $53^1/_2$ коп. *).

Очевидно, чѣмъ сложнѣе производство, чѣмъ больше разновидныхъ продуктовъ оно

---

*) Если мы предположимъ, что издержки производства всей массы продуктовъ будутъ A, цѣны различныхъ видовъ продуктовъ x, y, z, количества ихъ m, n, p;—то общая формула для издержекъ производства каждаго отдѣльнаго продукта—x', y', z' будетъ такова:

$$x' = \frac{A-(yn+zp)}{m}$$

$$y' = \frac{A-(xm+zp)}{n}$$

$$z' = \frac{A-(xm+yn)}{p}$$

будетъ давать, — тѣмъ больше войдетъ перемѣнныхъ величинъ въ формулу издержекъ производства и тѣмъ больше условныхъ рѣшеній можетъ быть изъ нея получено. Всякое болѣе или менѣе сложное сельско-хозяйственное предпріятіе (напр., плодоперемѣнное хозяйство, производящее нѣсколько видовъ хлѣба, травъ, корнеплодовъ, волокнистыхъ и масляничныхъ растеній, содержащее скотъ для удобренія и проч.), заводъ, фабрика, большое торговое заведеніе находятся въ такомъ именно положеніи относительно опредѣленія издержекъ производства на единицу продукта.

Если, однако, эти вычисленія на практикѣ производятся и даютъ иногда довольно близкія къ дѣйствительности величины, то это бываетъ въ тѣхъ случаяхъ, когда или цѣнность одного изъ продуктовъ, которая принимается за извѣстную, ничтожна, вслѣдствіе чего колебаніе цѣны этого продукта не отражается чувствительно на колебаніяхъ цѣны другого продукта, или же если цѣна, продуктовъ включаемыхъ

въ формулу для вычисленія издержекъ производства другихъ продуктовъ, дѣйствительно, отличается устойчивостью и потому можетъ быть принята за величину извѣстную.

Изъ предыдущаго изложенія видно, что опредѣленіе условныхъ издержекъ производства для одного продукта находится въ зависимости отъ колебанія цѣнъ всѣхъ остальныхъ продуктовъ, производство которыхъ технически и экономически связано съ первымъ.

Такъ какъ это колебаніе цѣнъ происходитъ постоянно, то является вопросъ, какой моментъ слѣдуетъ принять для опредѣленія издержекъ производства?

Обыкновенно и совершенно правильно принимаютъ за такой моментъ время окончанія производства и сообразно существующимъ въ то время цѣнамъ производятъ расчисленіе издержекъ производства для всей массы продуктовъ. Послѣдующее измѣненіе цѣнъ игнорируется.

Выведенныя такимъ образомъ издержки производства, которыя нѣмцы называютъ Betriebkosten, служатъ основаніемъ для соображеній относительно цѣны, по которой можетъ быть проданъ весь продуктъ.

Но если продажа происходитъ не тотчасъ по окончаніи производства, и въ теченіе этого промежуточнаго періода произошло колебаніе цѣнъ, или если продажа продукта совершается по частямъ, — то для продавца минимальная цѣна, по которой онъ можетъ безъ убытка продать весь продуктъ или его часть, нерѣдко не совпадаетъ съ вычисленными указаннымъ способомъ издержками производства, отклоняясь въ ту илидругую сторону, въ зависимости отъ колебанія цѣнъ. Эта минимальная цѣна не имѣетъ въ русскомъ языкѣ особаго техническаго названія и передается выраженіемъ: „что себѣ стоитъ“. Въ нѣмецкомъ языкѣ она имѣетъ однозначущій терминъ Selbstkosten или собственная стоимость. На практикѣ нерѣдко именно эта „собственная стоимость“ служитъ руковод-

ствомъ для опредѣленія минимальной цѣны, а именно въ двухъ случаяхъ: во 1-хъ, когда цѣна опредѣляется по спеціальнымъ издержкамъ производства т. е. безъ включенія общихъ расходовъ; во 2-хъ, когда цѣна назначается для какой-либо отдѣльной части продукта, при продажѣ продукта по частямъ.

1) Если производитель желаетъ опредѣлить издержки производства для всего произведеннаго имъ продукта, то онъ включаетъ въ свои расчеты всѣ спеціальные расходы на единицу продукта и кромѣ того раскладываетъ по извѣстной нормѣ общія издержки производства.

Но намъ извѣстно, что эти послѣднія издержки находятся иногда въ слабой зависимости отъ большаго или меньшаго количества производства, или отъ производства той или иной единицы продукта. Вслѣдствіе этого производитель при продажѣ части продукта или отдѣльной услуги можетъ игнорировать общіе расходы и назначить цѣну, сообразуясь только съ расходами спеціальными. Напримѣръ, вла-

дѣльцу суконной фабрики предлагаютъ заказъ партіи сукна, при изготовленіи котораго спеціальные расходы его на аршинъ равняются 1 рублю, а общіе (управленіе фабрикой, ремонтъ и содержаніе зданій, процентъ на капиталъ и т. п.)—40 коп. Если общіе расходы фабриканта отъ изготовленія этой партіи не увеличатся, и если онъ имѣетъ другіе заказы, на которыхъ расчитываетъ выручить свои общіе расходы,—то данную партію онъ можетъ принять съ выгодой по всякой цѣнѣ выше рубля, но ниже 1 р. 40 коп., хотя по этой цѣнѣ онъ не могъ бы вести всего своего производства, такъ какъ она не покрыла бы общихъ его расходовъ. Чѣмъ выше общіе расходы въ предпріятіи сравнительно со спеціальными, тѣмъ большія отклоненія для отдѣльныхъ частей продукта могутъ быть допускаемы производителемъ безъ убытка для себя, если общіе расходы онъ можетъ разложить на другія части своего продукта. Интересный примѣръ такого рода мы видимъ въ желѣзнодорожномъ хозяй-

ствѣ, гдѣ общіе расходы, или такъ называемые независимые отъ движенія, составляютъ большую часть, нежели расходы „зависимые отъ движенія“ (расходы эксплуатаціи на единицу груза). Въ нѣкоторыхъ случаяхъ спеціальные эксплуатаціонные расходы достигаютъ крайне ничтожной цифры, исходя почти до нуля (напр. для такъ называемыхъ обратныхъ грузовъ, перевозимыхъ въ вагонахъ возвращающихся порожнякомъ). Это обстоятельство даетъ возможность желѣзнымъ дорогамъ безъ убытка для себя до крайности понижать тарифы для той или иной партіи грузовъ, при чемъ желѣзнодорожныя компаніи руководятся не размѣромъ общихъ издержекъ производства, а спеціальной стоимостью перевозки даннаго груза. Еслибы такими соображеніями руководилась почта, то она могла бы перевозить часть писемъ и посылокъ даромъ, потому что расходы на одно письмо или посылку, посылаемую при другихъ письмахъ и посылкахъ такъ ничтожны, что ихъ невозможно вычислить. Точно также за воду и

газъ изъ городскаго водопровода или газопровода компанія, руководящаяся не общими расходами производства, а назначаютя цѣны по торгу съ кліентами, могла бы въ нѣкоторыхъ случаяхъ брать самое ничтожное вознагражденіе, еслибы ей удалось общіе издержки переложить на другихъ своихъ кліентовъ.

2) Если продукты сбываются по частямъ, въ разное время и по разнымъ цѣнамъ, то Selbstkosten остающейся части продукта опредѣляется не только средними издержками производства для всего продукта, но и цѣною проданной прежде части его. Если напр. фабрикантъ выткалъ въ теченіе извѣстнаго періода 1000 арш. шерстяной ткани, обошедшихся ему въ 1000 руб.; если онъ полагаетъ на процентъ на капиталъ и предпринимательскую прибыль 500 руб., то продажную цѣну онъ можетъ назначить $1^1/_2$ руб., а минимальную 1 руб. за аршинъ. Но если вслѣдствіе повышенія цѣнъ ему удалось продать 500 арш. ткани по 2 руб., то онъ можетъ продать остальь-

ную партію по 1 руб. аршинъ; если онъ продалъ еще 200 арш. по 1 руб. 75 коп., то для остальныхъ 300 арш. минимальная цѣна опредѣлится въ 50 коп. и т. д.

Указанное обстоятельство разъясняетъ, почему производители и продавцы могутъ нерѣдко продавать товары, повидимому, ниже издержекъ производства. На практикѣ, въ зависимости отъ характера продукта, способа торговли и торговыхъ обычаевъ, существуетъ двоякая система. Или производители и торговцы, опредѣливъ издержки производства на всю массу извѣстнаго продукта и разложивъ ихъ на единицу продукта, стараются придерживаться установленной такимъ образомъ цѣны; или же, руководясь въ извѣстной мѣрѣ издержками производства, они соображаются съ каждымъ даннымъ случаемъ и продаютъ продуктъ то значительно выше среднихъ издержекъ производства, то значительно ниже. Въ первомъ случаѣ мы имѣемъ систему назначенныхъ, фиксированныхъ цѣнъ (prix fixe,

„безъ торга“), во второмъ — систему „запрашиванія“ и торга.

¶ Этимъ же обстоятельствомъ объясняются „распродажи“ по низкимъ цѣнамъ остатковъ продуктовъ. Если расчетъ средней продажной цѣны сдѣланъ такъ, что она покрываетъ издержки производства съ прибылью, при предположеніи, что часть товара будетъ не продана, или если вообще большая часть продукта продана выгодно и дала уже среднюю торговую прибыль, то для остатковъ, составляющихъ дополнительную прибыль продавца, онъ можетъ назначить гораздо нисшую цѣну. Систематически „распродажи“ практикуются въ торговлѣ товарами, быстро теряющими цѣнность (напр. модными).

Изъ предыдущаго слѣдуетъ, что хотя издержки производства безъ включенія въ нихъ прибыли имѣютъ значеніе минимальной цѣны, а со включеніемъ прибыли — средней цѣны, которой руководится производитель — продавецъ, имѣя въ виду общую дѣятельность

предпріятія за извѣстный періодъ или извѣстную законченную хозяйственную операцію въ цѣломъ ея объемѣ (напр. перепродажу цѣлой партіи товара), тѣмъ не менѣе эти издержки вовсе не даютъ опредѣленной и неизмѣнной нормы для цѣны того или иного продукта или услуги. Напротивъ, возможность включать или не включать общіе расходы предпріятія, покрывать на одной партіи товара недоборъ, полученный на другой партіи, наконецъ, самая условность и приблизительность вычисленія издержекъ производства открываютъ широкій просторъ колебанію цѣнъ. Для производителя важно, чтобы сохранялся общій балансъ между его доходами и расходами, но его интересы нисколько не страдаютъ отъ несоотвѣтствія по отдѣльнымъ статьямъ этого баланса. Если производитель производитъ три, четыре продукта и на нѣкоторыхъ изъ нихъ хорошо зарабатываетъ, то онъ можетъ даже въ теченіе продолжительнаго времени или постоянно отдавать другіе ниже издержекъ производства. Этимъ

объясняется напр. сравнительная дешевизна отбросовъ или продуктовъ дополнительныхъ производствъ, существующихъ при какомъ нибудь главномъ производствѣ. Случается и наоборотъ: вздорожаніе второстепенныхъ продуктовъ можетъ поддержать, при цѣнахъ ниже издержекъ производства, производство главнаго продукта.

Съ другой стороны, въ теченіе продолжительнаго времени можетъ существовать производство, вовсе не выручающее процента на капиталъ, а только покрывающее текущія издержки, или дающее процентъ гораздо ниже средняго. Это бываетъ во всѣхъ тѣхъ случаяхъ, когда затраченнаго въ предпріятіе капитала нѣтъ возможности извлечь изъ дѣла. Вслѣдствіе малой доходности предпріятіе обезцѣнится, но производство можетъ продолжаться и для новаго предпринимателя, пріобрѣвшаго за ничтожную цѣну уже обезцѣненное предпріятіе, оно можетъ быть даже выгоднымъ и доходнымъ.

Слѣдовательно, если и можно говорить, что издержки производства опредѣляютъ минималь-

ную цѣну, или что они служатъ центромъ, вокругъ котораго колеблются рыночныя цѣны, то необходимо всегда помнить, что эта *производственная цѣна* вовсе не есть точная, предѣльная линія. Скорѣе издержки производства и соотвѣтствующую имъ производственную цѣну можно сравнить съ предѣльной полосой или поясомъ, весьма широкимъ, по которому можетъ двигаться дѣйствительная цѣна, не становясь убыточной для предпринимателя. Если издержки производства служатъ центромъ рыночныхъ цѣнъ, то это центръ подвижный.

До сихъ поръ мы разсматривали издержки производства, какъ данную величину, опредѣляемую извѣстными техническими и экономическими условіями, существующими въ данный моментъ и независящими отъ спроса на продуктъ и его рыночныхъ цѣнъ. Но въ дѣйствительности техническіе пріемы весьма разнообразны и вызываютъ различныя издержки производства; точно также разнообразны экономическія условія, среди которыхъ совершается про-

изводственный процессъ. Отсюда является возможность сдѣлать выборъ, остановиться на той или иной нормѣ издержекъ производства. Этотъ выборъ зависитъ отъ цѣны продукта, опредѣляемой спросомъ на него. Если цѣна товара поднимается, то производитель можетъ повысить и издержки производства, ведя производство болѣе дорогими техническими способами или при менѣе благопріятныхъ экономическихъ условіяхъ; наоборотъ, паденіе цѣнъ заставляетъ его искать болѣе дешевыхъ издержекъ производства и только въ такомъ случаѣ вести дѣло. Дѣйствительная жизнь представляетъ на каждомъ шагу примѣры такого разнообразія издержекъ производства въ зависимости отъ спроса и цѣнъ. Разведеніе, напримѣръ, овощей въ парникахъ, цвѣтовъ и деревьевъ въ оранжереяхъ и т. п. сопряжено съ несравненно большими расходами, нежели воспитаніе растеній на открытомъ воздухѣ. Значительное увеличеніе расходовъ сплошь и рядомъ требуется для увеличенія производства продуктовъ сель-

скаго хозяйства, напр. хлѣба, мяса и проч. Усилившійся спросъ и поднятіе цѣнъ побуждаютъ производителей работать и при менѣе выгодныхъ условіяхъ, нежели прежде, наприм. обрабатывать менѣе плодородную почву, содержать выкармливаемый скотъ круглый годъ въ стойлахъ и т. п. То же самое замѣчается и относительно нѣкоторыхъ отраслей обрабатывающей промышленности, какъ вслѣдствіе связи ея съ добывающей промышленностью, такъ и независимо отъ этой причины. Напр. усиленный спросъ на извѣстные продукты можетъ быть иногда удовлетворенъ только при увеличеніи заработной платы и, слѣдовательно, при поднятіи издержекъ производства. Наконецъ, усиленный расходъ можетъ потребоваться на подвозъ того или иного продукта изъ отдаленныхъ мѣстностей, вслѣдствіе усилившагося спроса на него.

Уменьшеніе спроса и паденіе цѣнъ точно также нерѣдко понижаетъ издержки производства, заставляя производителей бросать болѣе

дорогую, находящуюся въ болѣе невыгодныхъ условіяхъ часть производства, побуждая ихъ къ изобрѣтенію болѣе дешевыхъ техническихъ процессовъ, употребленію болѣе дешевыхъ суррогатовъ и т. п. *). Эти примѣры достаточно уясняютъ, что размѣры издержекъ производства, вліяя на цѣну, сами въ тоже время находятся въ значительной зависимости отъ цѣнъ на товары или услуги.

Резюмируя изложенное выше относительно издержекъ производства, мы можемъ установить слѣдующія положенія:

а) Хотя издержки производства, въ качествѣ одного изъ самыхъ важныхъ факторовъ предложенія, дѣйствительно оказываютъ суще-

---

*) Бываютъ и обратныя явленія, т. е. увеличеніе спроса, развивая производство въ крупныхъ размѣрахъ, съ широкимъ раздѣленіемъ труда, употребленіемъ машинъ и т. п. даетъ возможность понизить издержки производства; а ограниченіе спроса и сбыта, не допускающее техническаго развитія промышленности, служитъ причиной высокихъ издержекъ производства.

ственное вліяніе на цѣны, но ихъ нельзя признать ни единственнымъ, ни точнымъ регуляторомъ цѣнъ.

б) Размѣръ издержекъ производства даетъ только руководящія начала предпринимателю, но не опредѣляетъ ни среднихъ, ни минимальныхъ цѣнъ продукта, предоставляя производителю возможность значительно уклоняться отъ этой нормы.

в) Такія уклоненія возможны потому, что издержки производства въ большинствѣ случаевъ представляютъ только условную величину и допускаютъ нѣсколько нормъ.

г) Высота издержекъ производства, оказывая вліяніе на цѣны, въ свою очередь находится въ непосредственной зависимости отъ цѣнъ.

5) *Вліяніе на предложеніе условій сбыта.* Послѣдній факторъ предложенія—условія сбыта. Чѣмъ удобнѣе, легче и значительнѣе сбытъ товаровъ, тѣмъ въ болѣе выгодномъ положеніи находится производитель-продавецъ, и нао-

боротъ. На сбытъ имѣютъ вліяніе слѣдующія главнѣйшія условія:

1) Количество предлагаемыхъ продуктовъ (товаровъ или услугъ). При сбытѣ имѣются въ виду не только запасы существующихъ наличныхъ товаровъ, но и товары будущіе. Нерѣдко эти будущіе товары, еще не изготовленные, поступаютъ въ продажу наравнѣ съ наличными и оказываютъ существенное вліяніе на предложеніе. Точно также имѣютъ значеніе виды и надежды на будущее предложеніе сравнительно съ будущимъ спросомъ.

2) Качество и количество рынковъ Чѣмъ обширнѣе рынокъ и чѣмъ разнообразнѣе его потребности, тѣмъ легче сбытъ и тѣмъ онъ устойчивѣе. Обиліе рынковъ имѣетъ такое же значеніе, предоставляя возможность производителю-продавцу сдѣлать выборъ.

3) Способность къ передвиженію производства и продукта. Нѣкоторыя производства легко передвигаются съ мѣста на мѣсто, и производитель является со своими услугами или

продуктами тамъ, гдѣ въ нихъ чувствуется потребность (отхожіе промыслы, извозный промыселъ, странствующіе ремесленники и торговцы, музыканты, актеры и т. п.). Значительное большинство промысловъ не способны къ передвиженію, или это передвиженіе связано съ значительными неудобствами и потерями, (напр., перенесеніе фабрикъ, заводовъ и т. п.); но за то способностью къ передвиженію обладаютъ производимые продукты (всѣ товары сельско-хозяйственной, добывающей и обрабатывающей промышленности), хотя не въ одинаковой мѣрѣ.

¶ Можно установить въ видѣ общаго правила, что способность къ передвиженію продуктовъ тѣмъ выше, во 1-хъ, чѣмъ выше ихъ цѣнность сравнительно съ вѣсомъ и объемомъ, во 2-хъ, чѣмъ менѣе они подвергаются порчѣ отъ передвиженія.

Но нѣкоторыя производства лишены обоихъ вышеуказанныхъ свойствъ, т. е. какъ самое производство, такъ и производимый продуктъ

или услуга не способны къ передвиженію, прочно прикрѣплены къ извѣстному мѣсту. Таково, напримѣръ, желѣзнодорожное производство, прикрѣпленное къ своему району.

С) *Отношеніе между спросомъ и предложеніемъ или процессъ установленія цѣны.* Въ предыдущемъ изложеніи мы разсмотрѣли элементы спроса и предложенія, совокупность и взаимодѣйствіе которыхъ вообще и въ каждомъ данномъ случаѣ опредѣляютъ цѣну продукта или услуги. Перечисленные факторы цѣны въ дѣйствительной жизни входятъ въ самыя разнообразныя комбинаціи, создающія видимое разнообразіе цѣнъ и ихъ колебанія.

Во всѣхъ этихъ случаяхъ цѣна опредѣляется отношеніемъ между спросомъ и предложеніемъ, при чемъ это выраженіе обнимаетъ собою какъ элементы спроса и предложенія, такъ и ту комбинацію, въ которой эти элементы сочетаются другъ съ другомъ. Отношеніе между спросомъ и предложеніемъ или, какъ выражаются нѣкоторые экономисты, уравненіе

спроса и предложенія, опредѣляющее цѣну, не есть непремѣнно количественное уравненіе, т. е. совпаденіе количествъ предлагаемаго и спрашиваемаго товара или услуги *). Это есть уравненіе всѣхъ факторовъ спроса и предложенія, находящее свое количественное выраженіе въ самой цѣнѣ, т. е. въ совпаденіи цѣны покупателя съ цѣною продавца. Въ этомъ уравненіи качественная сторона спроса и предложенія имѣетъ не меньшее значеніе, нежели количественная.

Чтобы получить болѣе точное представленіе о процессѣ установленія цѣны, необходимо разсмотрѣть главныя формы этого процесса, которыхъ, какъ мы уже знаемъ, существуетъ три: 1) установленіе цѣны индивидуальной оцѣнкой; 2) установленіе цѣны рынкомъ (при дѣйствіи: а)

---

*) По извѣстной цѣнѣ можетъ быть иногда продано больше товаровъ, нежели предлагается; выше этой цѣны товаръ можетъ быть вовсе не проданъ или будетъ проданъ въ незначительномъ количествѣ.

конкурренціи, или б) монополіи) и 3) установленіе цѣны закономъ и обычаемъ.

1) *Установленіе цѣны индивидуальной оцѣнкой*, какъ показываетъ самое названіе, исходитъ исключительно изъ индивидуальныхъ потребностей вступающихъ въ мѣновую сдѣлку лицъ и конкретныхъ условій, при которыхъ совершается сдѣлка. Цѣны, установленныя такимъ путемъ, могутъ значительно разниться отъ рыночныхъ цѣнъ; онѣ случайны и прихотливы. Между покупщикомъ и продавцомъ, стоящими другъ противъ друга съ односторонними, противоположными интересами, здѣсь нѣтъ умѣряющаго элемента, а потому вѣсы могутъ сильно наклоняться въ одну или въ другую сторону. Слабѣйшимъ можетъ оказаться или покупщикъ, если спросъ его вызывается настоятельной потребностью, а продавецъ не нуждается въ продажѣ, или продавецъ, если для него необходимо сбыть продуктъ, между тѣмъ покупщикъ можетъ отказаться отъ покупки или отсрочить ее. Перевѣсъ силы на

сторонѣ покупщика можетъ уронить цѣну до крайнихъ предѣловъ, въ нѣкоторыхъ случаяхъ почти до нуля; перевѣсъ силы на сторонѣ продавца, наоборотъ, можетъ возвысить цѣну до максимальной платежной способности покупщика. Иногда этого рода сдѣлки имѣютъ характеръ вынужденныхъ, гдѣ сила давитъ желѣзной рукой безсиліе и безпомощность. Цѣна, установленная при такихъ условіяхъ называется *цѣною нужды*, *цѣною крайности* (Nothpreis) или, какъ говорятъ нѣмцы, *цѣною издѣвательства* (Spottpreis) *). Продажа стакана воды или куска хлѣба человѣку, томящемуся жаждой или голодомъ въ безводномъ и безлюдномъ мѣстѣ, или вынужденная крайностью распродажа дорогаго имущества въ глухой мѣстности, гдѣ оказывается только одинъ покупщикъ—вотъ примѣры установленія индивидуальной цѣны, въ высшей степени невыгодной, въ первомъ случаѣ,—для покупщи-

*) Spottpreis—крайне дешевая цѣна.

ка, во второмъ—для продавца. Это, конечно, крайніе случаи, болѣе или менѣе рѣдкіе; но въ дѣйствительной жизни встрѣчается довольно много мѣновыхъ сдѣлокъ, имѣющихъ подобный же характеръ, хотя онъ выражается въ менѣе рѣзкихъ формахъ. Въ общемъ можно замѣтить, что индивидуальныя цѣны создаются и нуждой, и прихотью; что онѣ встрѣчаются тѣмъ чаще, чѣмъ менѣе развитъ экономическій оборотъ, и что нѣкоторые продукты и услуги преимущественно склонны къ индивидуальной *цѣнѣ*, не имѣя цѣнъ рыночныхъ. Таковы художественныя произведенія и ихъ коллекціи, таковы предметы рѣдкости, имѣющіе цѣнность для ограниченнаго круга знатоковъ и любителей и пр.

2) *Рыночныя цѣны.* Хотя установленіе цѣны по индивидуальной оцѣнкѣ встрѣчается довольно часто, тѣмъ не менѣе господствующая форма есть установленіе цѣны рынкомъ. Огромное большинство продуктовъ покупаются и продаются *по рыночнымъ цѣнамъ*; эти цѣны не-

рѣдко называются *нормальными* въ противоположность *исключительнымъ* цѣнамъ индивидуальнымъ. Отличіе рыночной цѣны состоитъ въ томъ, что она устанавливается не отдѣльными лицами, а болѣе или менѣе обширными кругами производителей, торговыхъ посредниковъ и потребителей. Продавцы и покупщики выступаютъ здѣсь другъ передъ другомъ не въ одиночку, а группами; борьбой и взаимодѣйствіемъ этихъ группъ опредѣляется цѣна. Рыночная цѣна отличается гораздо большей устойчивостью, потому что рынокъ является выразителемъ хозяйственныхъ потребностей и силъ во всемъ ихъ разнообразіи. Вліяніе этой массовой силы нивелируетъ крайности и устраняетъ или смягчаетъ произволъ отдѣльныхъ лицъ и вліяніе случайностей.

На рынкѣ, какъ сказано выше, выступаютъ двѣ группы—покупщиковъ и продавцовъ Борьбою, 1) между этими двумя группами и 2) внутри каждой изъ нихъ, опредѣляется рыночная цѣна. Разсмотримъ каждый изъ этихъ процессовъ.

1) Покупщики и продавцы *на рынкѣ* стоятъ, повидимому, другъ противъ друга съ тѣми же противоположными и непримиримыми стремленіями, какъ и при установленіи цѣны по индивидуальной оцѣнкѣ, такъ какъ большее или меньшее количество лицъ, участвующихъ въ каждой группѣ, не измѣняетъ ихъ мотивовъ. Всѣ покупщики, сколько бы ихъ ни было, стремятся купить какъ можно дешевле, а всѣ продавцы—продать какъ можно дороже.

Дѣйствительно, само по себѣ количество покупщиковъ, если они дѣйствуютъ единодушно и не вступаютъ другъ съ другомъ въ борьбу, вліяніе которой мы пока игнорируемъ, не имѣетъ значенія, точно также какъ и количество продавцовъ; но выступленіе представителей спроса и предложенія на рынокъ въ качествѣ *постоянныхъ* покупщиковъ и *постоянныхъ* продавцовъ измѣняетъ ихъ положеніе и вмѣстѣ съ тѣмъ свойства спроса и предложенія.

На рынкѣ *покупщики* выступаютъ не въ качествѣ случайныхъ представителей спроса,

случайныхъ пріобрѣтателей цѣнности, а въ качествѣ постоянныхъ *потребителей* того или иного товара, выразителей извѣстныхъ постоянныхъ потребностей. Для потребителей необходимо, чтобы потребность могла быть удовлетворена не только въ данный моментъ, но чтобы она вообще могла быть удовлетворяема; а это возможно только тогда, когда цѣна окупаетъ производство и вознаграждаетъ продавцовъ. Если для случайнаго покупщика судьба продавца безразлична, то для постоянныхъ покупщиковъ и ихъ совокупности положеніе продавцовъ имѣетъ существенное значеніе. Интересы покупщиковъ противоположны интересамъ продавцовъ только до извѣстной границы, переступленіе за которую вызываетъ исчезновеніе продавцовъ съ рынка или значительное ихъ умепьшеніе. За этой границей, опредѣляющей минимальную цѣну, которую стремится предложить покупщикъ, наступаетъ солидарность интересовъ, ибо покупщикъ нуждается въ удержаніи продавца на рынкѣ, и въ

его интересахъ предложить такую цѣну, которая достигнетъ этого результата. Чѣмъ болѣе развита система раздѣленія труда, тѣмъ труднѣе и невыгоднѣе становится обращеніе покупщика къ собственному производству и замѣна этимъ производствомъ пріобрѣтенія товара путемъ покупки и тѣмъ настоятельнѣе для покупщика удержаніе на рынкѣ продавца.

Точно также *продавцы* выступаютъ на рынкѣ не въ качествѣ случайныхъ представителей предложенія, а въ качествѣ постоянныхъ профессіональныхъ *производителей* извѣстнаго товара или услуги и профессіональныхъ *торговцевъ* этими цѣностями. Они нуждаются въ постоянномъ сбытѣ своихъ товаровъ и потому въ ихъ интересѣ взять возможно высшую цѣну, но не такую, которая могла бы изгнать потребителей или уменьшить ихъ число. Въ силу этого на рынкѣ интересы профессіональныхъ продавцовъ *за извѣстной границей* становятся солидарными съ интересами покупщиковъ-потребителей, чего нѣтъ при случайной продажѣ по

индивидуальной оцѣнкѣ. Этой границей служитъ платежная способность потребителей и развитіе, въ зависимости отъ нея и сообразно съ запрашиваемыми цѣнами, спроса на данный товаръ или услугу. Руководясь собственными интересами, производитель назначитъ не высшую возможную въ данный моментъ цѣну, а такую, которая наилучше обезпечитъ ему постоянный сбытъ, въ извѣстныхъ наиболѣе выгодныхъ для него размѣрахъ, и дастъ наибольшую прибыль.

Система раздѣленія труда, при которой производитель посвящаетъ всѣ свои силы одному промыслу и работаетъ не для собственнаго потребленія, а для сбыта, оказываетъ на продавца такое же вліяніе, какъ и на покупщика, т. е. усиливаетъ потребность продажи, нужду продавца въ покупщикѣ и необходимость удержанія послѣдняго.

Такимъ образомъ противоположность стремленій продавца и покупщика получаетъ на рынкѣ извѣстное ограниченіе; является возможность

примиренія, въ извѣстныхъ предѣлахъ, противуположныхъ интересовъ, въ силу зависимости представителей этихъ интересовъ другъ отъ друга и взаимодѣйствія спроса и предложенія, обусловливающагося тѣмъ, что на рынкѣ спросъ и предложеніе являются не случайнымъ проявленіемъ случайныхъ отношеній, а постояннымъ дѣйствіемъ постоянныхъ экономическихъ силъ.

Эта сторона явленій, подмѣченная нѣкоторыми экономистами и односторонне понятая, послужила основаніемъ двухъ противуположныхъ доктринъ: одна изъ нихъ отрицала значеніе спроса и предложенія, какъ постояннаго регулятора цѣнъ, на томъ основаніи, что противуположныя стремленія представителей спроса и предложенія взаимно парализуются: другая утверждала, что спросъ и предложеніе—силы не противоположныя, а гармоничныя, и выводила отсюда теорію гармоніи интересовъ. Обѣ эти доктрины не вѣрны, ибо существованіе взаимной зависимости покупщика и продавца другъ отъ друга не обусловливаютъ *равенства* этой зависи-

мости, а взаимодѣйствіе спроса и предложенія, какъ видно изъ предыдущаго, дѣйствуетъ только въ извѣстныхъ границахъ, внѣ которыхъ остается въ своей силѣ противоположность интересовъ.

При системѣ раздѣленія труда, создающей производство не для потребленія, а для сбыта, и удовлетвореніе потребностей не собственными произведеніями, а покупными продуктами,—потребность покупки и продажи или иначе потребность обмѣна, разсматриваемая безотносительно, представляется *абсолютно необходимою* для обѣихъ сторонъ и, слѣдовательно, равною. Но сила этой теоретически *абсолютной* потребности въ обмѣнѣ проявляется неодинаково у разныхъ лицъ, въ разное время, въ разныхъ мѣстахъ и относительно различныхъ цѣнностей, а потому въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ она можетъ быть не одинакова для продавца и покупщика. Производители хлѣба, мяса, матерій для одежды, хлопка, шерсти, стекла, машинъ и т. д. *безусловно вынуждены* когда-нибудь и кому-нибудь про-

дать свои произведенія, чтобы получить средства для удовлетворенія своихъ личныхъ нуждъ и для покрытія расходовъ производства, иначе они будутъ лишены возможности продолжать работу. Потребители этихъ продуктовъ точно также *безусловно вынуждены* когда-нибудь и у кого-нибудь пріобрѣсть ихъ, чтобы удовлетворить свои потребности. Но въ данное время и въ данномъ мѣстѣ можетъ оказаться ограниченное число покупщиковъ при обиліи продавцовъ, или, наоборотъ, покупщикъ можетъ отсрочить свою покупку, а для продавца продажа можетъ быть неотложна и т. д. Это разнообразіе проявленій спроса и предложенія открываетъ и при раздѣленіи труда, т. е. при постоянной зависимости одного хозяйства отъ другихъ и при безусловной необходимости обмѣна, широкій просторъ для измѣненія условій торга къ выгодѣ той или иной стороны. Такимъ образомъ утвержденіе, будто бы при раздѣленіи труда спросъ и предложніее перестаютъ вліять на цѣны, совершенно неосновательно.

Указанный просторъ колебанія цѣнъ ограничивается вліяніемъ *конкурренціи*, которое мы и должны разсмотрѣть.

Конкурренціонная рыночна цѣна. До сихъ поръ мы разсматривали борьбу двухъ выступающихъ на рынкѣ группъ—покупщиковъ и продавцовъ и воздѣйствіе одной на другую, не касаясь того процесса борьбы, который происходитъ въ каждой изъ этихъ группъ. Эта борьба называется конкурренціей или соперничествомъ. Сущность конкурренціи состоитъ въ томъ, что нѣсколько лицъ или общественныхъ группъ, дѣйствующихъ на одномъ и томъ же поприщѣ, въ однородныхъ роляхъ и стремящихся къ достиженію однихъ и тѣхъ же цѣлей, но обладающихъ различными силами и возможностью различнымъ образомъ раздѣлить общую прибыль, вступаютъ между собой въ состязаніе. Единство цѣли создаетъ солидарность интересовъ для всѣхъ участниковъ данной группы; но различіе ихъ

силъ и возможность извлечь различныя выгоды поселяютъ разногласіе и борьбу.

Всѣ продавцы желаютъ продать свои продукты какъ можно дороже; но такъ какъ каждый изъ нихъ стремится привлечь возможно большее число покупщиковъ на свою долю, между тѣмъ силы и условія производства не равны, а настоятельность сбыта не одинакова, то нѣкоторые изъ продавцевъ могутъ сдѣлать уступки и понизить цѣны. Но уступка, сдѣланная однимъ, заставляетъ и другихъ дѣлать то же самое, иначе они останутся безъ покупщиковъ.

Всѣ покупщики желаютъ купить товаръ или услугу, какъ можно дешевле, но, при неравенствѣ средствъ и различной настоятельности потребностей, одни изъ покупщиковъ могутъ согласиться заплатить высшую цѣну, и эта болѣе дорогая цѣна, предложенная нѣкоторыми, заставляетъ другихъ платить такую же цѣну, иначе они останутся безъ товара. Такимъ образомъ цѣна установится отношеніемъ между

спросомъ и предложеніемъ подъ вліяніемъ двухсторонней конкурренціи—продавцовъ и покупщиковъ.

Для пониманія конкурренціи необходимо имѣть въ виду, что она оказываетъ вліяніе не только какъ дѣйствительно существующая борьба среди дѣйствующихъ въ данное время на рынкѣ производителей - продавцовъ и потребителей - покупщиковъ, но и какъ возможная борьба съ новыми, могущими явиться конкуррентами. Въ первомъ случаѣ будетъ *дѣйствительная конкурренція*, во второмъ—*потенціальная*, при чемъ послѣдняя во многихъ случаяхъ служитъ залогомъ и обезпеченіемъ силы первой. При отсутствіи потенціальной конкурренціи гораздо легче устанавливается соглашеніе для прекращенія соперничества между дѣйствующими въ данное время на рынкѣ конкуррентами.

Далѣе необходимо имѣть въ виду, что конкурренція существуетъ не только между кон-

куррентами на одномъ рынкѣ, но и между разными рынками.

Внутренняя борьба среди представителей каждой изъ группъ, участвующихъ въ установленіи цѣны, дѣйствуетъ въ обратномъ направленіи тѣмъ стремленіямъ этихъ группъ, которыя имъ присущи безъ участія конкурренціи: покупщики имѣютъ тенденцію понизить цѣну, но конкурренція покупщикокъ стремится повысить ее; продавцы имѣютъ тенденцію повысить цѣну, но конкурренція продавцовъ стремится понизить ее. Ослабляя силу каждой изъ этихъ группъ конкурренція вмѣстѣ съ тѣмъ увеличиваетъ силу противоположной группы, слѣдовательно, препятствуетъ одной изъ нихъ пріобрѣсти значительную власть надъ другой. Послѣднее явленіе обусловливается между прочимъ тѣмъ, что обыкновенно конкурренція въ каждой изъ разсматриваемыхъ группъ развивается параллельно съ увеличеніемъ власти этой группы надъ другой. Если покупатели пріобрѣтаютъ

перевѣсъ надъ продавцами, и цѣны начинаютъ понижаться, то это пониженіе вызываетъ новыхъ покупщиковъ, слѣдовательно, усиливаетъ конкурренцію среди покупщиковъ, которая задерживаетъ дальнѣйшее пониженіе цѣнъ или подымаетъ цѣны выше того уровня, до котораго онѣ упали. Если, наоборотъ, перевѣсъ силы оказывается на сторонѣ продавцевъ, и имъ удается поднять цѣны, то это повышеніе привлекаетъ новыхъ продавцовъ, развиваетъ конкурренцію между ними и препятствуетъ дальнѣйшему повышенію цѣнъ или понижаетъ ихъ.

Это *уравненіе силъ* борющихся сторонъ должно, очевидно, содѣйствовать *уравненію цѣнъ*. И дѣйствительно, конкурренція стремится произвести уравненіе цѣнъ т. е. ослабить ихъ мѣстныя различія и колебанія во времени. Всякое значительное повышеніе цѣны въ одномъ мѣстѣ или въ одно время, сравнительно съ другимъ мѣстомъ и временемъ, возбуждаетъ конкурренцію продавцовъ; а пони-

женіе цѣны—конкурренцію покупщиковъ. Конкурренція, направляясь на крайнія точки волнообразной линіи колебанія цѣнъ, старается изгладить ихъ и выпрямить линію.

Но если конкурренція стремится уравнять цѣны, то чѣмъ опредѣляется тотъ уровень, къ которому тяготѣетъ эта уравненная средняя цѣна? Если мы предположимъ, что издержки производства у всѣхъ продавцовъ одинаковы, то конкурренція ихъ будетъ стремиться понизить цѣны до издержекъ производства, съ прибавкой средней существующей въ странѣ прибыли, такъ какъ высшія цѣны и приносимая ими высшая прибыль будутъ привлекать новыхъ конкуррентовъ изъ другихъ мѣстъ или отъ другихъ занятій до тѣхъ поръ, пока прыбыль не достигнетъ средняго уровня *).

*) Здѣсь предполагается, что для вліянія конкурренціи не встрѣчается препятствій, что производство можетъ сокращаться или развиваться. Въ дѣйствительности это условіе весьма часто отсутствуетъ, какъ увидимъ ниже.

Но обыкновенно на рынкѣ одновременно продаются продукты, произведенные въ разное время, въ различныхъ мѣстностяхъ, при различныхъ условіяхъ, слѣдовательно, имѣющіе различныя издержки производства. Какія изъ этихъ издержекъ будутъ служитъ основаніемъ цѣны? Это опредѣляется размѣрами конкурренціоннаго спроса.

Если издержки производства различны, то слѣдовательно, различна и та нисшая цѣна, слагающаяся изъ этихъ издержекъ, съ прибавкой прибыли, которую могутъ назначить продавцы, при чемъ крайнимъ теоретическимъ предѣломъ пониженія цѣны являются издержки производства при самыхъ *благопріятныхъ условіяхъ*. Если одинъ или нѣсколько производителей, находящихся въ наиболѣе благопріятныхъ условіяхъ, въ состояніи удовлетворить весь спросъ, то цѣна остановится на этомъ нисшемъ уровнѣ, а всѣ остальные производители, не покрывающіе своихъ издержекъ производства, перейдутъ въ другія мѣста, гдѣ цѣ-

ны выше, или къ болѣе прибыльнымъ занятіямъ. Но если производители находящіеся въ наиболѣе благопріятныхъ условіяхъ, не въ состояніи удовлетворить всего спроса, то конкурренція покупщиковъ будетъ до тѣхъ поръ поднимать цѣны, пока онѣ не привлекутъ такого количества продуктовъ, произведенныхъ или доставленныхъ на рынокъ при менѣе благопріятныхъ условіяхъ, которое въ состояніи удовлетворить спросъ. Эта высшая цѣна необходима только для прибавочной части продуктовъ, но, очевидно, по ней будутъ продаваться всѣ продукты, такъ какъ производитель, находящійся въ болѣе выгодныхъ условіяхъ, не станетъ продавать дешевле, если другіе продаютъ дороже, и для него нѣтъ никакого интереса понижать эту высшую цѣну, если весь его продуктъ находитъ сбытъ.

Такимъ образомъ конкурренціонная цѣна каждаго продукта или услуги тяготѣетъ къ издержкамъ той части производства, которая необходима для снабженія рынка при дан-

номъ спросѣ, но находится въ наименѣе выгодныхъ условіяхъ или, говоря иначе,—*конкурренціонная цѣна тяготѣетъ къ максимальнымъ издержкамъ производства, необходимымъ для удовлетворенія спроса* *). Это положеніе нужно понимать со всѣми тѣми оговорками которыя сдѣланы выше относительно издержекъ производства.

Сила конкурренціи и степень вліянія на цѣны далеко не всегда одинаковы. Въ видѣ общаго правила можно сказать, что сила конкурренціи зависитъ отъ двухъ причинъ: во

---

*) Изъ этого явствуетъ, что *законъ максимальныхъ издержекъ производства*, который Рикардо считалъ специфическимъ закономъ ренты, есть на самомъ дѣлѣ законъ всѣхъ конкурренціонныхъ цѣнъ, за исключеніемъ тѣхъ *рѣдкихъ* случаевъ, когда издержки производства всѣхъ продуктовъ, доставляемыхъ на рынокъ, равны, т. е. когда рынокъ снабжается или однимъ производителемъ, или немногими, находящимися въ совершенно тождественныхъ условіяхъ относительно стоимости производства Изъ неравенства издержекъ производства при равенствѣ цѣны вытекаетъ неизбѣжно неравенство прибылей, которое точно также составляетъ общій законъ

1-хъ, отъ числа наличныхъ конкуррентовъ на рынкѣ и трудности соглашенія между ними; во 2-хъ, отъ легкости прилива новыхъ конкуррентовъ. Всѣ экономическія и юридическія условія, уменшающія число наличныхъ конкуррентовъ и затрудняющія приливъ новыхъ, ослабляютъ вліяніе конкурренціи; условія, дѣйствующія въ обратномъ направленіи, усиливаютъ конкурренцію.

Но въ нѣкоторыхъ случаяхъ конкурренція вовсе отсутствуетъ при установленіи цѣны. Мы должны разсмотрѣть этотъ случай.

Монопольная цѣна. Цѣна, устанавливаемая при отсутствіи конкурренціи и безъ вліянія ея, называется *монопольной цѣной.* По своему происхожденію, объему и сферѣ примѣненія монополія имѣетъ нѣсколько видовъ: 1) юридическая и фактическая монополія, 2) полная и ограниченная, 3) постоянная и временная, 4) общая и мѣстная, 5) монополія производства, потребленія и торговая. Не вдаваясь въ подробную характеристику различныхъ видовъ мо-

нополіи, сущность которыхъ опредѣляется ихъ названіями, мы должны указать процессъ установленія монопольной цѣны.

Отличіе монопольной цѣны отъ конкурренціонной состоитъ въ томъ, что монопольная цѣна устанавливается одностороннимъ спросомъ или предложеніемъ монополиста при односторонней конкурренціи контрагентовъ, съ которыми онъ имѣетъ дѣло, и противъ которыхъ имѣетъ силу его монополія. Монополистъ, будучи свободенъ отъ конкурренціи, которая связываетъ его контрагентовъ, получаетъ возможность въ полной мѣрѣ примѣнить свои односторонніе мотивы и назначить ту цѣну, которая будетъ для него наиболѣе выгодной. Мы уже знаемъ, что при непосредственномъ отношеніи между представителями спроса и предложенія безъ участія конкурренціи, покупщикъ стремится понизить цѣны до того крайняго предѣла, который въ состояніи вынести продавцы, не уходя съ рынка; продавецъ, напротивъ, стремится поднять цѣны до высшаго

предѣла, который захотятъ и въ состояніи уплатить покупщики, т. е. до такихъ цѣнъ, которыя можетъ вынести ихъ платежная способность, общая или спеціальная, принимая во вниманіе настоятельность спроса. Этихъ предѣловъ имѣетъ возможность достигнутъ монополистъ, слѣдовательно, ихъ и нужно считать нормой монопольной цѣны.

Такъ какъ монополія потребленія представляетъ относительно рѣдкій случай, а монополія производства и сбыта, напротивъ, встрѣчается довольно часто и имѣетъ чрезвычайно важное значеніе, то мы разсмотримъ подробнѣе эту послѣднюю монополію.

При монополіи производства и сбыта монополистъ стремится возможно полно эксплоатировать спросъ, размѣры и качества котораго зависятъ отъ размѣровъ и настоятельности потребностей покупщиковъ и ихъ платежной способности.

Сообразуясь съ этими двумя факторами, монополистъ назначитъ ту цѣну, которая дасть

ему наибольшую прибыль. Общая прибыль производителя—продавца слагается изъ прибыли на единицу продукта, помноженной на число этихъ единицъ. Монополистъ стремится назначить цѣну, въ которой *оба множителя* достигали бы максимальныхъ предѣловъ; но такъ какъ одинъ изъ нихъ можетъ находиться въ большей или меньшей зависимости отъ другого, то, сообразуясь съ этой зависимостью, для монополиста можетъ оказаться выгоднѣе или продавать меньше товаровъ по высшей цѣнѣ, или больше по нисшей цѣнѣ. Выборъ нормы опредѣлится степенью взаимодѣйствія между спросомъ и предложеніемъ т. е. способностью монопольнаго предложенія вліять на развитіе спроса.

а) Для монополиста представляется наиболѣе выгоднымъ назначать самую высокую цѣну, которую въ состояніи вынести покупщики, если между спросомъ и предложеніемъ не существуетъ взаимодѣйствія или оно слишкомъ слабо. А именно:

1) Если спросъ на монопольный продуктъ отличается крайней настоятельностью (спросъ на предметы необходимости). Такъ какъ вслѣдствіе этой настоятельности, потребленіе безъ всякаго усилія со стороны монополиста достигаетъ своего максимальнаго предѣла и не можетъ сократиться до тѣхъ поръ, пока не будетъ исчерпана платежная способность покупщиковъ, то для монополиста будетъ наиболѣе выгодно назначить самую высокую цѣну, которую въ состояніи заплатить покупщики. Въ этомъ случаѣ взаимодѣйствіе между спросомъ и предложеніемъ не проявляется вслѣдствіе неспособности спроса къ развитію и сокращенію. Эта инертность спроса уничтожаетъ у монопольнаго производителя мотивъ воздѣйствовать на развитіе потребленія и устраняетъ опасенія за его сокращеніе.

2) Такую же высокую цѣну для монополиста выгодно назначить въ томъ случаѣ, если монопольное производство по какимъ-либо причинамъ количественно ограничено и вслѣдствіе

этого производитель монополистъ можетъ ограничиться незначительнымъ кругомъ потребителей, обладающихъ самой высокой платежной способностью и наибольшей настоятельностью спроса. Здѣсь взаимодѣйствіе между спросомъ и предложеніемъ парализуется неспособностью къ развитію монопольнаго предложенія.

3) Такая же цѣна остается для монополиста наиболѣе выгодной въ томъ случаѣ, если производство можетъ увеличиваться, и спросъ точно также способенъ къ развитію, но между развитіемъ спроса и требуемымъ для этого пониженіемъ цѣны не существуетъ выгоднаго для монополиста отношенія, т. е. если спросъ развивается въ болѣе слабой прогрессіи, нежели требуемое для привлеченія спроса пониженіе цѣны. Если, наприм. продавецъ можетъ продать 100 пуд. товара по 10 руб. пудъ, а 200 пуд по 7 руб., издержки производства равны 5 руб. на пудъ, то на 100 пуд. при цѣнѣ въ 10 руб. онъ получитъ 500 руб. прибыли, а на 200 пуд. при цѣнѣ въ

7 руб. только 400 руб. Тождественныя послѣдствія будетъ имѣть тотъ случай, если пониженіе цѣны можетъ вызвать выгодное для монополиста развитіе спроса, но лишь по прошествіи болѣе или менѣе продолжительнаго времени, между тѣмъ монополія имѣетъ временный характеръ, или монополистъ не имѣетъ склонности жертвовать интересами настоящаго для будущихъ выгодъ.

в) При существованіи достаточно сильнаго взаимодѣйствія между спросомъ и предложеніемъ монополистъ имѣетъ побужденіе развивать спросъ и для этого понижать цѣну до того уровня, при которомъ будетъ продано количество продуктовъ, дающее въ общей сложности максимальную прибыль. Напримѣръ, монополистъ, при издержкахъ производства въ 5 руб. на пудъ извѣстнаго товара, можетъ продать или по 10 руб. 100 пуд., или по 9 руб. 200 пуд., или по 8 руб. 300 пуд., или по 7 руб. 400 пуд., или по 6 руб. 500 пуд.

Онъ получитъ въ такомъ случаѣ слѣдующую прибыль:

Валовой доходъ.		Издержки произв.		Прибыль.
100×10	—	100×5	=	500 руб.
200× 9	—	200×5	=	800 „
300× 8	—	300×5	=	900 „
400× 7	—	400×5	=	800 „
500× 6	—	500×5	=	500 „

Въ данномъ примѣрѣ для монополиста будетъ наиболѣе выгодна цѣна въ 8 руб., по которой можетъ быть продано 300 пуд.; слѣдовательно, онъ понизитъ цѣну съ 10 до 8 руб., но не пойдетъ далѣе этой нормы.

Предѣлъ пониженія цѣны монополистомъ будетъ не одинаковъ, смотря по тому, долженъ ли онъ держаться одной цѣны для всѣхъ покупщиковъ, или можетъ устанавливать разныя цѣны для различныхъ категорій покупщиковъ.

Въ первомъ случаѣ предѣлъ пониженія цѣны зависитъ: 1) отъ прогрессіи роста спроса сравнительно съ пониженіемъ цѣны и 2) отъ

пониженія издержекъ производства на единицу продукта въ зависимости отъ увеличенія размѣровъ производства и сбыта.

1) При прочихъ равныхъ условіяхъ, монопольная цѣна будетъ тѣмъ ниже, чѣмъ быстрѣе развивается спросъ при пониженіи цѣны. Если напр. при цѣнѣ 10, 9, 8, 7, 6 руб. за пудъ для одного и того же товара въ двухъ случаяхъ или для двухъ разныхъ товаровъ увеличеніе спроса будетъ различно и выразится такими прогрессіями: 100, 150, 200, 250, 300 пуд. и 100, 200, 400, 700, 1000 пуд, то при издержкахъ производства въ 5 руб. на пудъ, прибыль продавца будетъ такова:

Въ первомъ случаѣ.		Во второмъ случаѣ.	
При цѣнѣ.	Прибыль.	При цѣнѣ.	Прибыль.
10 руб.	— 500 руб.	10 руб.	— 500 руб.
9 „	— 600 „	9 „	— 800 „
8 „	— 600 „	8 „	— 1200 „
7 „	— 500 „	7 „	— 1400 „
6 „	— 300 „	6 „	— 1000 „

Въ первомъ случаѣ наиболѣе выгодная цѣна будетъ 9 или 8 руб.; во второмъ—7 руб.

2) При равной прогрессіи спроса монопольная цѣна понижается значительнѣе, если увеличеніе размѣровъ производства понижаетъ издержки производства на единицу продукта. Пониженіе издержекъ производства увеличиваетъ долю чистой прибыли на единицу продукта, слѣдовательно, для полученій данной прибыли даетъ возможность держаться нисшей цѣны.

Предположимъ, что издержки производства 100 пуд. двухъ товаровъ равны для каждаго товара 500 руб., т. е. по 5 руб. на пудъ, но для перваго товара онѣ остаются неизмѣнными на единицу его при увеличеніи количества производства, а для втораго уменьшаются. Такъ наприм. допустимъ, что въ 500 руб. издержекъ производства втораго товара входятъ 300 руб. общихъ издержекъ, независимыхъ отъ размѣровъ производства, и 200 руб., т. е. по 2 руб. на пудъ, издержекъ спеціальныхъ. При

цѣнахъ въ 10, 9, 8, 7, 6 руб. и при количествахъ 100, 200, 300, 400, 500 пуд., производитель получитъ слѣдующую прибыль:

Цѣна.	Первый товаръ. Валовой доходъ.	Издержки производ.	Чистая прибыль	Второй товаръ. Валовой доходъ	Издержки производ.	Чистая прибыль.
10 р.	1000	500	500	1000	500	500
9 „	1800	1000	800	1800	700	1100
8 „	2400	1500	900	2400	900	1500
7 „	2800	2000	800	2800	1100	1700
6 „	3000	2500	500	3000	1300	1700

Для перваго товара наиболѣе выгодная цѣна будетъ 8 руб., для втораго—7 и 6 руб.

Въ данномъ примѣрѣ мы предполагали, что издержки производства одного изъ сравниваемыхъ товаровъ вовсе не понижаются; но тотъ же выводъ остается въ силѣ, если издержки понижаются въ обоихъ сравниваемыхъ случаяхъ, но въ неравной мѣрѣ. Иначе говоря: изъ двухъ монополій, находящихся въ

равныхъ условіяхъ относительно спроса, та монополія дастъ нисшія цѣны, которая обладаетъ въ болѣе высокой степени способностью пониженія издержекъ производства на единицу продукта при увеличеніи размѣровъ производства.

3) Если монопольная цѣна будетъ понижаться соразмѣрно пониженію издержекъ производства при равной прогрессіи спроса, то отсюда слѣдуетъ и обратное положеніе, т. е. что монополія, обладающая, при увеличеніи сбыта, способностью къ пониженію издержекъ производства въ болѣе высокой степени, будетъ для пониженія цѣны до даннаго размѣра довольствоваться меньшей быстротой роста спроса, нежели монополія, обладающая вышеупомянутой способностью въ болѣе слабой степени. Въ приведенномъ выше примѣрѣ для пониженія цѣны съ 10 руб. до 9, 8, 7, 6 руб. при прибыли въ 500 руб. нужны слѣдующіе размѣры сбыта:

Для перваго товара.		Для втораго товара.	
Цѣна.	Количество.	Цѣна.	Количество *).
10 руб.	100 пуд.	10 руб.	100 пуд.
9 „	125 „	9 „	$114^2/_7$ „
8 „	$166^1/_2$ „	8 „	$133^2/_3$ „
7 „	250 „	7 „	160 „
6 „	500 „	6 „	200 „

Такимъ образомъ въ первомъ случаѣ требуется для пониженія цѣны съ 10 до 6 руб. увеличеніе сбыта въ 5 разъ, а во второмъ только въ 2 раза.

---

*) Количество товара, необходимое для полученія данной прибыли, при постоянныхъ расходахъ, независящихъ отъ количества производства и расходахъ перемѣнныхъ, пропорціональныхъ суммѣ производства, опредѣляется уравненіемъ $M+Nx=Px-Q$, въ которомъ M означаетъ сумму постоянныхъ расходовъ, N величину расходовъ на единицу товара, P—продажную цѣну, Q прибыль. Изъ этого уравненія $x = \frac{M+Q}{P-N}$, т. е. суммѣ постоянныхъ расходовъ съ прибавкой прибыли, дѣленныхъ на разницу между продажной цѣной и расходами на единицу продукта.

Такова будетъ монопольная цѣна, если производитель назначаетъ ее для всего продукта, сообразуясь съ общимъ развитіемъ спроса и общимъ закономъ пониженія издержекъ производства. Но монопольное положеніе производителя даетъ ему возможность въ нѣкоторыхъ случаяхъ, во 1-хъ, назначать не одну, а нѣсколько цѣнъ, сообразуясь различной настоятельности спроса и различной платежной способностью у различныхъ группъ покупателей; въ 2-хъ, сообразоваться съ различными издержками производства (т. е. въ однихъ случаяхъ со всею совокупностью этихъ издержекъ, а въ другихъ—только съ издержками спеціальными). Въ такихъ случаяхъ получается не одна, а цѣлая серія цѣнъ, при чемъ относительно каждой такой цѣны дѣйствуютъ изложенные выше законы.

Обратимся къ приведенному выше примѣру, а именно, предположимъ, что продавецъ, при издержкахъ производства въ 5 руб., можетъ продать по цѣнѣ 10 руб. за

пудъ 100 пуд., по 9 руб.—200 пуд., по 8 руб.—300 пуд., по 7 руб.—400 пуд., по 6 руб. 500 пуд. Въ этомъ случаѣ, если монополистъ долженъ назначить лишь одну изъ этихъ цѣнъ, то онъ выберетъ 8 руб., такъ какъ, продавъ по этой цѣнѣ 300 пуд., онъ получитъ высшую прибыль въ 900 руб. Но если онъ имѣетъ возможность назначить нѣсколько цѣнъ, то, очевидно, ему выгоднѣе поступить такимъ образомъ: для первой сотни пудовъ онъ назначитъ цѣну 10 руб. за пудъ, для второй 9 руб., для третьей 8 руб., для четвертой 7 руб. и для пятой 6 руб. Тогда онъ удовлетворитъ весь спросъ и получитъ слѣдующую прибыль:

На	1-ой	сотнѣ	пудовъ	500 руб.
„	2-ой	„	„	400 „
„	3-ей	„	„	300 „
„	4-ой	„	„	200 „
„	5-ой	„	„	100 „
			Итого . .	1500 руб.

т. е. прибыль его при этой системѣ будетъ на 600 руб. больше.

Если увеличеніе размѣровъ производства понижаетъ вмѣстѣ съ тѣмъ издержки производства на единицу продукта, то, вслѣдствіе увеличенія сбыта съ 300 до 500 пуд., прибыль производителя будетъ не 1500 руб., а нѣсколько выше. Если прибавочная прибыль въ 600 руб. будетъ вся или часть ея употреблена на пониженіе цѣны, то производитель можетъ посредствомъ ея вызвать новый спросъ и удовлетворить новыхъ потребителей, не уменьшая своихъ прибылей или даже увеличивая ихъ. Напримѣръ, если производитель ограничится первоначальною прибылью въ 900 руб., вмѣсто 1500 руб. то онъ можетъ продать еще 600 пуд. по 5 руб. или распредѣлить эти 600 руб. между всѣми категоріями потребителей и назначить цѣны вмѣсто 10, 9, 8, 7 руб. на 1 р. 20 коп. дешевле т. е. 8 р. 80, 7 р. 80 к., 6 р. 80 к., 5 р. 80 к. Если отъ этого пониженія цѣнъ спросъ значительно возрастетъ, то онъ можетъ на увеличеніи его наверстать эти 600 руб.

Такимъ образомъ назначеніе нѣсколькихъ цѣнъ даетъ возможность удовлетворить большее количество потребителей и получить высшую прибыль.

Возможность назначенія нѣсколькихъ цѣнъ, сообразно настоятельности спроса и платежной способности потребителей, вызываетъ еще одно чрезвычайно важное явленіе. При одной цѣнѣ для всей массы продуктовъ, предѣломъ возможнаго пониженія цѣны служатъ среднія издержки производства, въ которыя включаются всѣ расходы; при нѣсколькихъ цѣнахъ, какъ мы знаемъ изъ анализа издержекъ производства, этимъ предѣломъ являются спеціальныя издержки производства, т. е. за вычетомъ общихъ расходовъ. Если на пудъ товара общіе расходы составляютъ 3 рубля, а спеціальные 2 руб., то одинаковая для всей массы продуктовъ цѣна не можетъ быть ниже 5 руб. а при нѣсколькихъ цѣнахъ нисшая изъ нихъ можетъ доходить до 2 руб. Это явленіе возможно и при конкурренціонной цѣнѣ, если цѣны колеблются, вслѣд-

ствіе чего различныя партіи товара продаются по разнымъ цѣнамъ; но при конкурренціи это явленіе случайное, не зависящее отъ производителя. Напротивъ, при монополіи такое пониженіе цѣны можетъ практиковаться, какъ совершенно правильная система, потому что монополистъ не встрѣчаетъ препятствій со стороны конкурренціи въ назначеніи высшихъ цѣнъ и можетъ такимъ образомъ заставлять однихъ покупщиковъ оплачивать бо́льшую прибыль, нежели другихъ, и на счетъ первыхъ понижать цѣну для послѣднихъ.

Интересы народнаго хозяйства требуютъ возможно полнаго удовлетворенія потребностей, при чемъ разнообразіе цѣнъ, если оно соотвѣтствуетъ средствамъ плательщиковъ, не только не вредно, но на противъ весьма полезно, ибо даетъ возможность утилизировать большія силы однихъ плательщиковъ для облегченія потребленія менѣе состоятельныхъ потребителей. Въ силу этого монополія, обладающая способностью разнообразить цѣны и значительно понижать

ихъ, можетъ иногда принести большую пользу и лучше удовлетворить интересамъ общества, нежели самая широкая конкурренція. Это есть экономическій raison d'être монополіи. Но, очевидно, вмѣстѣ съ тѣмъ что каждая монополія, дающая возможность назначать разныя цѣны по усмотрѣнію монополиста, заключаетъ въ себѣ огромную власть, которая порождаетъ произволъ и можетъ нарушать справедливость и законные интересы, какъ отдѣльныхъ лицъ, такъ и цѣлыхъ классовъ населенія. Хотя интересы монополиста въ извѣстныхъ случаяхъ и до извѣстной границы сходятся съ интересами общества, но въ другихъ случаяхъ и за вышеупомянутой границей они прямо противоположны общественнымъ интересамъ. Эти послѣдніе требуютъ не максимальныхъ цѣнъ, наиболѣе выгодныхъ для монополиста, т. е. не тѣхъ цѣнъ, которыя даютъ высшую прибыль производителю, а цѣнъ, соотвѣтствующихъ средней прибыли на капиталъ, существующей въ странѣ. Съ другой стороны, относительно продуктовъ и услугъ,

удовлетворяющихъ необходимымъ и крайне настоятельнымъ потребностямъ (т. е. потребностямъ наиболѣе важнымъ для общества), монополистъ какъ мы видѣли выше, не имѣетъ вовсе мотива понижать цѣны.

Вслѣдствіе этого монополія безопасна лишь въ томъ случаѣ, если она эксплоатируется органами общественной власти, преслѣдующими общественныя цѣли, или подъ такимъ контролемъ этой власти, который лишаетъ монополиста возможности злоупотреблять своимъ положеніемъ во вредъ всему обществу и отдѣльнымъ его членамъ.

Тождественный характеръ съ монопольными цѣнами имѣютъ и quasi конкурренціонныя цѣны, т. е. такія, гдѣ хотя нѣтъ ясной монополіи, но нѣтъ и конкурренціи. Особый интересъ и значеніе между такого рода цѣнами представляютъ цѣны, устанавливаемыя стачкой.

Стачка имѣетъ всѣ невыгоды монополіи, но въ усиленной степени. Уничтожая конкурренцію и связанное съ нею пониженіе цѣнъ, стачка

въ то же время, будучи раздѣленной между многими лицами монополіей, притомъ монополіей необезпеченной, лишаетъ стакнувшихся производителей тѣхъ выгодъ относительно издержекъ производства, которыя даетъ крупная монополія, и тѣхъ мотивовъ къ пониженію цѣны, которые имѣетъ монополистъ, стремящійся къ развитію сбыта своего продукта въ настоящемъ и въ будущемъ. Отсюда слѣдуетъ, что если извѣстная отрасль экономической дѣятельности по своимъ свойствамъ не можетъ обезпечить существованія конкурренціи и имѣетъ наклонность къ фактической монополіи, то созданіе нераздѣльной, концентрированной монополіи будетъ гораздо выгоднѣе для общества, нежели поддержаніе quasi—конкурренціи, приводящей, въ концѣ концовъ, путемъ стачки къ той же монополіи, но худшаго качества.

Установленіе цѣны закономъ и обычаемъ. Кромѣ цѣнъ по индивидуальной оцѣнкѣ и рыночныхъ, есть еще довольно обширная категорія цѣнъ, устанавливаемыхъ *закономъ и обыча-*

емъ. Сюда относятся въ особенности многія цѣны на личный трудъ, наприм., жалованье чиновникамъ на государственной службѣ, гонораръ врачей, артистовъ, цѣны за мѣста въ театрахъ и другихъ увеселительныхъ учрежденіяхъ, нѣкоторыя ренты за земли, цѣны на нѣкоторые продукты всеобщаго употребленія, опредѣляемыя таксами, и др.

Какимъ образомъ устанавливаются и измѣняются эти цѣны?

Ни юридическій законъ, ни обычай не могутъ освободиться изъ подъ власти всесильнаго экономическаго закона спроса и предложенія и должны сообразоваться съ нимъ. Если юридическій законъ назначитъ цѣну выше той, которая опредѣляется закономъ спроса и предложенія, то спросъ уменьшится, предложеніе увеличится, и цѣна падетъ; если законъ назначитъ цѣну ниже опредѣляемой спросомъ и предложеніемъ, то спросъ увеличится, а предложеніе ослабѣетъ или вовсе прекратится, и низкая цѣна или будетъ обойдена рынкомъ, или много по-

требителей останутся безъ удовлетворенія своихъ потребностей. И тотъ и другой исходъ побудятъ законодателя измѣнить цѣну. Точно также будетъ и съ обычной цѣной: силою естественнаго хода вещей обычная цѣна, не соотвѣтствующая условіямъ спроса и предложенія, упразднится и замѣнится другой.

Но если законныя и обычныя цѣны опредѣляются спросомъ и предложеніемъ, то въ чемъ же состоитъ разница этихъ цѣнъ отъ цѣнъ рыночныхъ, коммерческихъ? Какимъ образомъ одинаковыя законныя или обычныя цѣны могутъ существовать одновременно во многихъ мѣстахъ и держаться въ теченіе продолжительнаго времени, не смотря на разнообразіе условій спроса и предложенія и измѣненіе этихъ условій во времени?

Это явленіе легко объясняется тѣмъ, что законныя и обычныя цѣны опираются на элементы спроса и предложенія, качественно отличные отъ тѣхъ элементовъ, которые лежатъ въ основаніи рыночныхъ цѣнъ. Изучая элементы

спроса и предложенія, мы видѣли, что въ однихъ случаяхъ они чрезвычайно разнообразны и измѣнчивы, въ другихъ, напротивъ, болѣе однородны и устойчивы; далѣе намъ извѣстно, что разнообразіе конкретныхъ проявленій спроса и предложенія не препятствуетъ постоянству и устойчивости ихъ родовыхъ свойствъ. Смотря по тому, принимаются ли за основаніе для установленія цѣны тѣ, или другіе элементы, получается или цѣна рыночная, или законная и обычная.

Рыночная цѣна съ ея колебаніями есть выраженіе указаннаго разнообразія и измѣнчивости элементовъ спроса и предложенія; она стремится приспособиться ко всякому измѣненію условій производства, сбыта и потребленія, и чѣмъ значительнѣе и чаще эти перемѣны, тѣмъ значительнѣе колебанія рыночныхъ цѣнъ. Но если условія производства, торговли и потребленія извѣстнаго продукта или услуги болѣе или менѣе одинаковы и устойчивы, то является возможность игнорировать конкретныя уклоненія

и вывести извѣстную среднюю цѣну, которая окажется пригодной для всѣхъ или для большинства представителей спроса и предложенія. Если закону или обычаю удастся найти такую среднюю цѣну, то она, соотвѣтствуя закону спроса и предложенія, можетъ удержаться въ теченіе болѣе или менѣе продолжительнаго времени, пока условія производства, торговли или потребленія существенно не измѣнятся.

Удобство для покупщиковъ и продавцовъ имѣть такую опредѣленную, устойчивую цѣну заставляетъ держаться ея, пока есть возможность, при чемъ не цѣна принаровляется къ измѣнчивымъ конкретнымъ условіямъ спроса и предложенія, а наоборотъ—покупщики и продавцы стараются принаровить свои индивидуальныя потребности, средства и условія производства къ этой устойчивой цѣнѣ, т. е. къ болѣе общимъ и постояннымъ элементамъ спроса и предложенія.

Такъ какъ законныя и обычныя цѣны служатъ выраженіемъ однообразныхъ и устойчи-

выхъ элементовъ спроса и предложенія, то, очевидно, эти цѣны примѣнимы лишь въ тѣхъ случаяхъ, гдѣ такимъ элементамъ принадлежитъ первенствующая роль; если же основные элементы цѣны отличаются разнообразіемъ и измѣнчивостью, то законная цѣна потребуетъ частыхъ измѣненій и потому окажется непригодной, а обычная—вовсе не можетъ [illegible]ваться.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
АКАДЕМИИ