

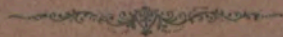
33/109)  
14 97

*Критика*

ОБЗОРЪ УЧЕНИЙ

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ПРИБЫЛИ.**

И. Цытовита.



КІЕВЪ.

Въ типографіи Императорскаго Университета Св. Владиміра.

1889.







03  
22

33(09)  
У 97

ОБЗОРЪ УЧЕНИЙ

o

**ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСКОЙ ПРИБЫЛИ.**

*Кривченко.*

Н. Цытовича.

609/606



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ  
НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА  
БІБЛІОТЕКА

КІЕВЪ.  
Въ типографіи Императорскаго Университета Св. Владиміра.  
1889.



---

Оттискъ изъ Университетскихъ Извѣстій 1889 г.  
Печатано по опредѣленію Совѣта Университета св. Владиміра.

---

## Предисловіе.

Не смотря на то, что предпринимательская прибыль, въ качествѣ особой отрасли дохода, уже давно сдѣлалась предметомъ вниманія и изслѣдованія экономистовъ, ученіе объ этомъ доходѣ до настоящаго времени все еще не поставлено на вполнѣ твердую почву. Это можно видѣть какъ изъ того, что нѣкоторые экономисты до сихъ поръ сомнѣваются въ возможности смотрѣть на предпринимательскую прибыль, какъ на самостоятельную отрасль дохода, такъ и изъ того, что экономисты признающіе за ней право на самостоятельное мѣсто въ теоріи распредѣленія сильно расходятся между собою во взглядахъ на ея сущность, составъ и на причины, вызывающія ея происхождение. Притомъ замѣчательно, что между новѣйшими экономистами разногласіе по этимъ вопросамъ оказывается едва ли не больше, чѣмъ разногласіе между экономистами впервые выдвинувшими вопросъ о предпринимательской прибыли. — Въ виду этого, намъ кажется, нельзя оспаривать необходимости и цѣлесообразности пересмотра, сравненія и оцѣнки различныхъ мнѣній касающихся предпринимательской прибыли, т. е. цѣлесообразности той задачи, которую имѣетъ въ виду предлагаемый „Обзоръ“.

Менѣе очевидна необходимость въ новомъ пересмотрѣ ученій о предпринимательской прибыли послѣ того, какъ подобныя же обзоры уже были сдѣланы Pierstorffомъ, Gross'омъ и Mataja. Тѣмъ не менѣе, мы имѣемъ смѣлость думать, что и послѣ работъ этихъ экономистовъ, нашъ трудъ все-таки можетъ быть признанъ нелишнимъ. Дѣйствительно, наиболѣе солидная изъ указанныхъ работъ—монографія



Pierstorff'a, при всѣхъ своихъ неоспоримыхъ достоинствахъ, страдаетъ двумя немаловажными недостатками: во-первыхъ, Pierstorff не признаетъ предпринимательской прибыли самостоятельную отраслю дохода, между тѣмъ какъ несомнѣнно, что выдѣленіе предпринимательской прибыли въ особую отрасль дохода можетъ быть вполне оправдано; во-вторыхъ, Pierstorff вообще смотритъ на экономическія явленія съ такой точки зрѣнія, которая много мѣшаетъ ему въ правильной оцѣнкѣ разбираемыхъ имъ ученій. Что же касается Gross'a и Mataja, то этимъ экономистамъ, какъ намъ кажется, не удалось вполне выяснитъ мысль, которая должна лежать въ основаніи ученія о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельномъ доходѣ, что не могло не отразиться и на ихъ собственныхъ ученіяхъ, которыя вообще не могутъ быть признаны удовлетворительными. Кромѣ того, Gross и Mataja недостаточно оцѣниваютъ ученія Riedel'я, Thünen'a и Mangoldt'a—экономистовъ, которые, на нашъ взглядъ, разрабатываютъ ученіе о предпринимательской прибыли въ направленіи, обещающемъ принести наиболѣе плодотворные результаты.

Кривелинъ

## I.

## Общая замѣчанія.

Ученіе о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельной отрасли дохода, имѣетъ своею задачей опредѣлить ту долю народнаго дохода, которая достается предпринимателю, какъ таковому, въ силу его особаго положенія въ народномъ хозяйствѣ. Понимаемая въ такомъ смыслѣ предпринимательская прибыль представляетъ собою нѣчто совсѣмъ иное, чѣмъ чистый доходъ отъ предпріятія. Чистый доходъ отъ предпріятія, если подъ этимъ названіемъ разумѣть излишекъ, остающійся по вычетѣ изъ валоваго дохода всѣхъ дѣйствительно выплаченныхъ и израсходованныхъ предпринимателемъ цѣнностей, обыкновенно заключаетъ въ себѣ доходъ отъ собственного труда предпринимателя (если предприниматель лично управляетъ предпріятіемъ или исполняетъ какую нибудь техническую работу) и доходъ отъ собственного его капитала (если предприниматель затратилъ въ свое предпріятіе собственный капиталъ). Доходъ отъ присвоенныхъ силъ природы также можетъ входить въ составъ чистаго дохода отъ предпріятія (напр., когда поземельный участокъ обрабатывается собственникомъ за свой счетъ).—Извѣстно, однако, что доходъ отъ капитала, труда и силъ природы можетъ быть извлекаемъ и помимо приложенія ихъ къ собственному предпріятію. Всѣ эти производительныя силы могутъ быть также отданы въ пользованіе другимъ лицамъ за условленное вознагражденіе, которое носитъ названіе *процента, зарбочей*



*платы* или *ренты* (съ лѣсовъ, рудниковъ, поземельныхъ участковъ и т. д.), смотря по роду производительной силы, отданной въ наймы. Слѣдовательно доходъ отъ труда, капитала и присвоенныхъ силъ природы, входящій въ составъ чистаго дохода отъ предпріятія, самъ по себѣ не представляетъ еще специфическаго дохода предпринимателя. Если не весь доходъ отъ производительныхъ силъ, принадлежащихъ предпринимателю, то по крайней мѣрѣ та часть его, которая можетъ быть выговорена предпринимателемъ въ свою пользу при отдачѣ этихъ силъ въ наймы, получается предпринимателемъ не какъ *таковымъ*, не какъ *предпринимателемъ*, а только какъ *рабочимъ*, *капиталистомъ* или какъ *обладателемъ силъ природы*, находящихся въ ограниченномъ количествѣ и способныхъ къ присвоенію.—Итакъ, не весь чистый доходъ отъ предпріятія можетъ быть названъ предпринимательскою прибылью въ указанномъ выше смыслѣ. Такъ можетъ быть названа лишь та доля его, которая остается послѣ вычета 1) обычнаго процента на собственный капиталъ предпринимателя, 2) заработной платы, какую могъ бы получить предприниматель исполняя по найму такую же точно работу (физическую или умственную), какую онъ исполняетъ въ предпріятіи для себя и 3) ренты съ производительныхъ силъ природы.—Разумѣется, не всякое предпріятіе даетъ такой излишекъ дохода. Бываютъ предпріятія малодоходныя, въ теченіе долгаго времени не покрывающія даже процента на затраченный капиталъ. Тѣмъ не менѣе, какъ мы увидимъ ниже, есть достаточно основаній предполагать, что *вообще* такой излишекъ въ народномъ доходѣ существуетъ и что причина, обуславливающая его существованіе, заключается въ особомъ отношеніи предпринимателей къ производству и распредѣленію продуктовъ. Этотъ то излишекъ и составляетъ предметъ ученія о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельной отрасли дохода.

Въ отличіе отъ *предпринимательской прибыли*, чистый доходъ отъ предпріятія слѣдуетъ называть какъ нибудь иначе, на примѣръ, просто *предпринимательскимъ доходомъ*. Такъ и поступаютъ нѣкоторые германскіе экономисты, различающіе *Unternehmensgewinn* (предпринимательская прибыль) и *Unternehmereinkommen* (предпринимательскій доходъ). Впрочемъ, какъ мы увидимъ ниже, у многихъ экономистовъ эти термины употребляются и не въ томъ значеніи, какое здѣсь указано.

Ни Адамъ Смитъ, ни его ближайшіе послѣдователи въ Англіи и во Франціи не знаютъ предпринимательской прибыли въ смыслѣ самостоятельной отрасли дохода. Они говорятъ только о предпринимательскомъ доходѣ и не замѣчаютъ въ немъ такой части, которая отличалась бы по своему характеру и значенію отъ прочихъ частей. Сообразно съ этимъ, и въ положеніи предпринимателей они не замѣчаютъ какихъ либо особенностей, по сравненію съ другими производительными классами или же не придаютъ этимъ особенностямъ значенія.—Тѣмъ не менѣе, взгляды ихъ на положеніе предпринимателя въ системѣ народнаго хозяйства, а вмѣстѣ съ тѣмъ и на составъ предпринимательскаго дохода, были не одинаковы. Одни изъ нихъ (Смитъ, Рикардо, Мальтусъ) смотрѣли на предпринимателя преимущественно, какъ на капиталиста, или, по крайней мѣрѣ, какъ на временнаго владѣльца вещественныхъ производительныхъ силъ, а предпринимательскій доходъ вообще признавался ими прибылью на капиталъ. Исключенія дѣлались только для земледѣльческихъ предпріятій и для тѣхъ случаевъ, когда предприниматель работаетъ на ряду съ простыми рабочими. Въ первомъ случаѣ часть предпринимательскаго дохода признавалась рентой (въ послѣдствіи нѣкоторые экономисты, распространивъ понятіе капитала на поземельные участки, и ренту также признали прибылью на капиталъ), а во второмъ—зарабочей платой. Другіе же (напр., Сей), напротивъ, выдвигали на первый планъ личную дѣятельность предпринимателя и настаивали на томъ, что участіе заработной платы въ предпринимательскомъ доходѣ гораздо обширнѣе. Зарабочею платою они признавали также и ту часть предпринимательскаго дохода, которую предприниматель получаетъ въ видѣ вознагражденія за трудъ производительнаго употребленія капитала.

Подобныя же различія во взглядѣ на предпринимателя и предпринимательскій доходъ замѣчаются и у позднѣйшихъ экономистовъ, не признающихъ самостоятельнаго характера предпринимательской прибыли. Одни изъ нихъ смотрятъ на предпринимателя преимущественно какъ на капиталиста, и въ предпринимательскомъ доходѣ видятъ главнымъ образомъ прибыль отъ капитала; другіе же смотрятъ на капиталиста, какъ на рабочаго, а на вознагражденіе за его дѣятельность, какъ на заработную плату<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Rau (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, dritte Ausgabe, I, стр. 256), Gross (Die Lehre vom Unternehmensgewinn, стр. 24), Mataja (Der Unternehmensgewinn, стр. 5) и



Такъ какъ однимъ изъ представителей перваго направленія является Адамъ Смита<sup>1)</sup>, а втораго — Сей, то и не удивительно, что первое направленіе имѣло больше всего послѣдователей между англійскими, а второе — между французскими экономистами. — Было бы, однако, несправедливо считать первое направленіе исключительно англійскимъ, а второе — французскимъ, такъ какъ, съ одной стороны, въ самой Англии взглядъ, принятый Смитомъ, вскорѣ вызвалъ довольно сильную оппозицію, а съ другой — во Франціи можно указать на нѣсколькихъ послѣдователей перваго направленія. — Равнымъ образомъ, въ другихъ странахъ мы встрѣчаемъ послѣдователей обоихъ направленій<sup>2)</sup>.

нѣкоторые другіе видятъ различіе этихъ двухъ направленій въ томъ, что одни писатели смѣшиваютъ предпринимательскую прибыль съ прибылью на капиталъ, а другіе съ заробочей платою. Однако, такого смѣшенія на самомъ дѣлѣ нѣтъ или, по крайней мѣрѣ, нѣтъ полного смѣшенія, такъ какъ *не весь* доходъ предпринимателя у экономистовъ перваго направленія называется прибылью съ капитала, а у экономистовъ втораго направленія — заробочей платою. У многихъ изъ нихъ ускользаютъ отъ наименованія заробочей платою и прибылью съ капитала такіа части предпринимательскаго дохода, которыя несомнѣнно должны быть отнесены къ предпринимательской прибыли. Гораздо правильнѣе охарактеризовалъ эти направленія Mangoldt (*Die Lehre vom Unternehmergewinn*, стр. 7 и 13), который существенную черту различія между ними видѣлъ именно въ томъ, что Смитъ, Рикардо и другіе смотрятъ на предпринимателя преимущественно какъ на капиталиста, а Сей, Гарнье и др. какъ на рабочаго.

<sup>1)</sup> Его нельзя однако считать основателемъ этого направленія, такъ какъ подобный же взглядъ на доходъ предпринимателя высказалъ еще Тюрго (см. ниже).

<sup>2)</sup> Mangoldt и Pierstorff, замѣтивъ, что различіе во взглядахъ на сущность предпринимательскаго дохода по большей части совпадаетъ съ различіемъ національности писателей, стараются объяснить это совпаденіе какими либо общими причинами. Mangoldt видитъ такую причину въ различіи характера англійскаго и французскаго производства. Промышленность Англии, говоритъ онъ, направлена преимущественно на производство дешевыхъ и солидныхъ продуктовъ въ массахъ, вслѣдствіе чего главнымъ двигателемъ здѣсь является капиталъ; французская промышленность, напротивъ того, направлена на производство элегантныхъ продуктовъ, удовлетворяющихъ изысканному вкусу, при чемъ главную роль играетъ ручной трудъ. Поэтому естественно, что англійскіе писатели главную роль въ происхожденіи прибыли приписываютъ капиталу, между тѣмъ какъ французскіе — личной дѣятельности предпринимателя (*Die Lehre vom Unternehmergewinn*, стр. 19, примѣч.). Pierstorff, не соглашаясь съ Mangoldt'омъ, полагаетъ, что указанное явленіе можно объяснить непосредственно національнымъ характеромъ французовъ, а именно, ихъ рѣзко выраженной индивидуальностью, которая всюду проявляется. Поэтому и въ политической экономіи вниманіе было обращено только на одну сторону положенія предпринимателя — на его положеніе въ качествѣ руководителя предпріятіемъ (Pierstorff. *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, 98). Намъ кажется, что подобнымъ объясненіямъ уже потому не слѣдуетъ придавать особеннаго вѣса, что ни въ той, ни въ другой странѣ не господствуетъ

Стремленіе выдѣлить нѣкоторую часть предпринимательскаго дохода въ самостоятельную отрасль впервые появилось у германскихъ экономистовъ и при томъ весьма рано. Такое стремленіе, хотя въ довольно неясной формѣ, обнаруживается уже у Гуфеланда<sup>1)</sup>, а болѣе опредѣленно — у Шторха<sup>2)</sup> и Рау<sup>3)</sup>. Дальнѣйшій шагъ впередъ это ученіе сдѣлало въ сочиненіяхъ Риделя<sup>4)</sup>, Тюнена<sup>5)</sup> и наконецъ, получило монографическую разработку въ сочиненіи Мангольда: *Die Lehre vom Unternehmergewinn*<sup>6)</sup>.

Однако, то рѣшеніе вопроса о предпринимательской прибыли, какое было предложено Мангольдтомъ, многимъ экономистамъ показалось неудовлетворительнымъ, а потому тотъ же вопросъ снова сдѣлался предметомъ разработки со стороны различныхъ писателей (главнымъ образомъ нѣмецкихъ), которые, признавая въ большинствѣ случаевъ самостоятельный характеръ предпринимательской прибыли, тѣмъ не менѣе сильно расходятся во взглядахъ на ея сущность и значеніе. Разработка эта происходила и въ общихъ курсахъ и въ спеціальныхъ монографіяхъ<sup>7)</sup>.

исключительно одно какое нибудь ученіе. Болѣе самостоятельныя французскіе и англійскіе экономисты нѣрѣдко отклонялись отъ направленія господствующаго въ ихъ отечествѣ. (Кромѣ того, основателемъ перваго направленія былъ Тюрго — французъ). Если же большинство экономистовъ въ Англии усвоили себѣ точку зрѣнія Смита, а во Франціи — Сей, то объяснить это можно воишь удовлетворительно тѣмъ авторитетомъ, какимъ пользуется каждый изъ этихъ писателей въ своемъ отечествѣ.

<sup>1)</sup> *Gottlieb Hufeland*. Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst durch Prüfung und Berechtigung ihrer Hauptbegriffe etc. Giesen in Hessen; I—II; 1807—1813.

<sup>2)</sup> *Storch*. Cours d'économie politique. St.-Petersburg. 1815.

<sup>3)</sup> *Rau*. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Heidelberg. Первое изданіе вышло въ 1826 г.

<sup>4)</sup> *Riedel*. Nationalökonomie oder Volkswirtschaft. Berlin, I—III, 1838—42.

<sup>5)</sup> *Thünen*. Der naturgemässe Arbeitslohn. Rostock. 1850.

<sup>6)</sup> *Mangoldt*. Die Lehre vom Unternehmergewinn, ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre, Leipzig, 1855 г. Кромѣ того Mangoldt даетъ мѣсто ученію о предпринимательской прибыли и въ обоихъ своихъ курсахъ: Grundriss der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart. 1863 и Volkswirtschaftslehre. Stuttgart, 1868 (послѣдній помѣненъ въ Bibliothek der Gesamten Handelswissenschaften).

<sup>7)</sup> Къ послѣднимъ относятся:

*Julius Pierstorff*. Die Lehre vom Unternehmergewinn. Berlin, 1875.

*Gross*. Die Lehre vom Unternehmergewinn. Leipzig, 1884.

*Mataja*. Der Unternehmergewinn. Wien, 1884.

*Schröder*. Das Unternehmen und der Unternehmergewinn. Wien, 1884.

*Wirminhaus*. Das Unternehmen, der Unternehmergewinn und die Betheiligung der Arbeiter am Unternehmergewinn. Jena, 1886.



Такимъ образомъ, ученіе о предпринимательской прибыли возникло и выросло почти исключительно на нѣмецкой почвѣ, что безъ сомнѣнія можетъ быть объяснено склонностью нѣмецкихъ ученыхъ къ детальной и послѣдовательной разработкѣ теоретическихъ вопросовъ.—Нельзя однако сказать, чтобы это ученіе было вполне усвоено германскими экономистами. Не только между учеными, принадлежащими къ тому времени, когда нѣмецкая экономическая наука не вышла еще изъ періода подражательности и простаго усвоенія англійскихъ и французскихъ образцовъ <sup>1)</sup>, но и среди тѣхъ экономистовъ, сочиненія которыхъ уже носятъ на себѣ печать самостоятельности и оригинальности, можно указать писателей, приближающихся въ своихъ воззрѣніяхъ на предпринимательскій доходъ или къ Адаму Смиту или къ Сею. Для примѣра достаточно указать съ одной стороны на Германа, съ другой—на Рошера.

Что касается русскихъ экономистовъ, то между ними мы находимъ представителей различныхъ направленій. Одни изъ нихъ, какъ напр. Н. Х. Бунге, усваиваютъ точку зрѣнія Адама Смита; другіе, какъ И. Горловъ, высказываютъ типическія черты ученія Сея; третьи, наконецъ, какъ напр. Э. Вреденъ и Л. В. Ходскій, въ силу тѣхъ или иныхъ основаній, считаютъ болѣе цѣлесообразнымъ разсматривать предпринимательскую прибыль, какъ особую отрасль дохода.

Итакъ, по отношенію къ вопросу о предпринимательской прибыли экономисты вообще могутъ быть раздѣлены на три группы: одни изъ нихъ видятъ существенное свойство предпринимателя въ обладаніи капиталомъ и смотрятъ на доходъ предпринимателя, главнымъ образомъ, какъ на доходъ отъ капитала; другіе выдвигаютъ на первый планъ личную дѣятельность предпринимателя и считаютъ вознагражденіе, получаемое имъ за эту дѣятельность, заработною платою; наконецъ, третьи желаютъ выдѣлить часть предпринимательскаго дохода въ самостоятельную отрасль, при чемъ обыкновенно выясняется и самостоятельное положеніе предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ.—Впрочемъ, не у всѣхъ экономистовъ эти направленія обнаруживаются съ достаточною опредѣленностью. Встрѣчаются и переходныя ступени.

<sup>1)</sup> Объ этихъ экономистахъ см. у Pierstorff'a стр. 100 и слѣдующія; у Mangoldt'a стр. 19 и слѣд.

## II.

### Первое направленіе.

Сюда относятся писатели, признающіе (съ указанными выше ограниченіями) доходъ предпринимателя прибылью на капиталъ. Между ними слѣдуетъ, однако, различать, съ одной стороны, экономистовъ въ собственномъ смыслѣ слова, а съ другой—писателей социалистическаго направленія, ученію которыхъ о предпринимательскомъ доходѣ и о положеніи предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ придаетъ совершенно своеобразный отпечатокъ „трудова“ теорія цѣнности. — Въ виду этого, социалистическія ученія о предпринимательскомъ доходѣ намъ необходимо будетъ выдѣлить въ особую группу <sup>1)</sup>.

#### А. Первая группа (экономисты).

Общая характеристика.—Адамъ Смитъ, Рикардо, Мальтусъ, Дж. Ст. Милль.—Сисмонди, Росси.—Германъ, Шеффле.—Н. Х. Бунге.—Оцѣнка изложенныхъ ученій.

Большинство экономистовъ, принадлежащихъ къ первому направленію, признавая предпринимательскій доходъ прибылью съ капитала, тѣмъ не менѣе не смотрятъ на него, какъ на вполне одно-

<sup>1)</sup> О первомъ направленіи см. у Mangoldt'a: Die Lehre etc., стр. 7—10; 12; 23; у Pierstorff'a: Die Lehre etc., стр. 1—52 и нѣкоторыя мѣста II и III главъ; у Gross'a: Die Lehre etc., стр. 34—57; у Mataja: Der Unternehmergewinn, стр. 6—46. — Намъ кажется, что этими писателями дано не совсѣмъ правильное освѣщеніе ученію Адама Смита, Рикардо и Мальтуса и кромѣ того обращено слишкомъ мало вниманія на мотивы, побуждавшіе писателей этого направленія относить къ прибыли на капиталъ вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за его дѣятельность.



родную массу, но различаютъ въ немъ отдѣльныя составныя части. Такъ напр., они различаютъ въ предпринимательскомъ доходѣ (болѣе или менѣе явственно): 1) процентъ или собственно плату за пользование капиталомъ; 2) вознагражденіе за трудъ приложенія капитала къ производству; 3) вознагражденіе за рискъ. Нѣкоторые экономисты присоединяютъ сюда также монопольную прибыль. — Что процентъ представляетъ собою часть прибыли отъ капитала, это вполне понятно. Можетъ быть также понятнымъ, что къ доходу отъ капитала причисляютъ вознагражденіе за рискъ и монопольную прибыль. Но спрашивается, на какомъ основаніи можно относить къ прибыли съ капитала вознагражденіе за трудъ предпринимателя? У большей части относящихся сюда экономистовъ мы вовсе не находили отвѣта на этотъ вопросъ. Только немногіе изъ нихъ (Росси, Германъ, Шеффле) довольно опредѣленно высказываютъ мотивы, въ силу которыхъ они относятъ вознагражденіе предпринимателя за его дѣятельность, вмѣстѣ съ процентомъ и страховой преміей, къ прибыли на капиталъ. Впрочемъ, по этимъ мотивамъ, мы до извѣстной степени можемъ судить о тѣхъ соображеніяхъ, которыми руководились и другіе экономисты, поступая подобнымъ же образомъ.

Все типическія черты разсматриваемаго направленія мы встречаемъ уже у *Адама Смита*<sup>1) 2)</sup>. Предпринимательскій доходъ вообще

<sup>1)</sup> *Адамъ Смитъ*. Исслѣдованія о природѣ и причинахъ богатства народовъ. Переводъ Бибикова. I—III. Петербургъ, 1866.

<sup>2)</sup> Какъ замѣчено выше, Ад. Смитъ не можетъ считаться основателемъ этого направленія, такъ какъ еще Тюрго высказывалъ точно такой же взглядъ на предпринимательскій доходъ. Можно даже съ большою достовѣрностью предположить, что воззрѣнія Смита объ этомъ предметѣ сложились подъ вліяніемъ Тюрго. — О писателяхъ, высказывавшихъ свои мнѣнія о предпринимательскомъ доходѣ прежде Смита, вообще см. у Gross'a: *Die Lehre etc.*, стр. 15—52. Впрочемъ, Gross не всегда вѣрно оцѣниваетъ значеніе этихъ писателей. Такъ напр., онъ приписываетъ Джону Ло *ясное сознаніе* того факта, что предприниматель можетъ получать доходъ отличающійся какъ отъ прибыли на капиталъ, такъ и отъ рабочей платы. Между тѣмъ, изъ того сочиненія Джона Ло, на которое ссылается Gross, этого вовсе не видно. Ло указываетъ здѣсь только на тотъ общезвѣстный фактъ, что купецъ или фабрикантъ, занимая деньги для предпріятія и нанимая рабочихъ, можетъ получать доходъ, изъ котораго ему останется излишекъ послѣ уплаты всѣхъ издержекъ (*Considérations sur la commerce et sur l'argent. A la Haye, 1720, стр. 18—19; 21*). При этомъ Ло не входитъ ни въ какія разъясненія относительно характера этого излишка, а между тѣмъ очевидно, что въ немъ можетъ заключаться и вознагражденіе за собственный трудъ предпринимателя и вознагражденіе за его собственный капиталъ. — Также преувеличенно оцѣниваетъ Gross значеніе *Steuart'a*. По его мнѣнію, *Steuart* обнаружи-

представляется *Смиту* прибылью съ капитала, конечно, за исключеніемъ тѣхъ случаевъ, когда предприниматель прилагаетъ къ производству собственный участокъ земли, приносящій ренту (о другихъ исключе-

ваетъ вполне правильный взглядъ на происхожденіе предпринимательской прибыли (19) и даетъ начало различію между прибылью на капиталъ и предпринимательскою прибылью (20), тогда какъ, по нашему мнѣнію, ничего подобнаго у *Steuart'a* нельзя замѣтить, не смотря на то, что онъ говоритъ о прибыли во многихъ мѣстахъ своего трактата о государственномъ хозяйствѣ (мы пользовались нѣмецкимъ переводомъ: *Untersuchung der Grundsätze der Staatswirtschaft, oder Versuch über die Wissenschaft der innerlichen Politik etc. Von Herrn John Steuart Baronet. I—II, 1779*). Такъ напр., говоря о составныхъ частяхъ цѣны товаровъ, *Steuart* замѣчаетъ, что цѣна всякаго товара собственно состоитъ изъ двухъ совершенно различныхъ частей: изъ дѣйствительной цѣнности и изъ *прибыли*. Для того, чтобы опредѣлить дѣйствительную цѣнность товара необходимо знать слѣдующія обстоятельства: 1) какое количество этого товара можетъ быть приготовлено въ теченіе дня, недѣли, мѣсяца ремесленникомъ, „который не будетъ ни худшимъ, ни лучшимъ въ своей профессіи“. 2) Необходимо также знать цѣнность содержанія ремесленника и необходимыхъ расходовъ на приготовленіе инструментовъ его профессіи, при чемъ все это опять таки нужно вычислить въ среднихъ цифрахъ. 3) Наконецъ, необходимо знать цѣнность сырого матеріала, перерабатываемаго фабрикантомъ или ремесленникомъ. „Какъ скоро эти три части будутъ извѣстны, продолжаетъ *Steuart*, цѣна товаровъ опредѣлена: она не можетъ быть меньше, чѣмъ сумма всѣхъ этихъ трехъ частей, взятыхъ вмѣстѣ, т. е. чѣмъ дѣйствительная цѣнность; то, что будетъ выше этой цѣны, представляетъ *прибыль мануфактуристовъ*“ (I, 200). Очевидно, что въ этой прибыли должна заключаться не только предпринимательская прибыль въ тѣсномъ смыслѣ слова (въ какомъ понимаетъ ее и самъ *Gross* въ своей монографіи), но также и процентъ съ чужаго и собственного капитала (зарабочую плату предпринимателя можно подразумѣвать во 2-ой рубрикѣ). *Steuart* не только не дѣлаетъ попытокъ къ разложенію этой прибыли на составныя части, но и не даетъ вообще основаній, по которымъ мы могли бы заключить о томъ, считаетъ ли онъ эту прибыль доходомъ, обязаннымъ своимъ происхожденіемъ капиталу, или же другимъ какимъ нибудь видомъ дохода. Тоже самое можно сказать и о другихъ мѣстахъ, гдѣ *Steuart* говоритъ о прибыли, напр. о VIII гл. 2-й книги, I-го тома, посвященной специально опредѣленію издержекъ, прибыли и убытка (223—225), и X гл. той-же книги, гдѣ *Steuart* говоритъ о вліяніи спроса на прибыль (235—245). Особенно изъ послѣдней главы можно видѣть, насколько воззрѣнія *Steuart'a* на прибыль отличались отъ тѣхъ, которыя установились въ теоріи народнаго хозяйства послѣ Смита. Въ самомъ дѣлѣ, *Steuart* говоритъ здѣсь, что прибыль перестаетъ быть прибылью послѣ того, какъ ремесленники къ ней привыкаютъ. Въ этомъ случаѣ прибыль сливается съ дѣйствительною цѣною товаровъ и какъ бы консолидируется (240—242). — Во второмъ томѣ, на который между прочимъ ссылается *Gross*, мы также не находимъ ничего, кромѣ простаго указанія на тотъ фактъ, что лицо, занявшее деньги и употребляющее ихъ для какого нибудь промысла можетъ не только аккуратно уплачивать проценты, но и обогащаться (гл. II, с. 120—121). — Такою же неопредѣленностью отличаются воззрѣнія на предпринимательскій доходъ камералистовъ *Юсти* (*Jahann Heinrich Gottlob von Justi, Staatswirtschaft. I—II. Leipzig, 1758. См. т. I, стр. 188, 444, 465—468*) и *Зонненфельса* (*Joseph von Sonnenfels, Grundsätze der Polizey, Handlung und Finanzwissenschaft, I—III. Wien, 1771—1777; см. т. II,*



ніяхъ см. ниже). „Когда оконченное произведеніе, говоритъ онъ, обмѣнено на деньги, на трудъ или на другой товаръ, то вырученное должно покрыть не только стоимость матеріаловъ и содержаніе работника,

стр. 168—169, 213—216). Впрочемъ оба они дѣлаютъ успѣхъ въ томъ отношеніи, что различаютъ нѣкоторые составные элементы предпринимательскаго дохода, напр. процентъ и вознагражденіе за рискъ. Юсти, сверхъ того, довольно вѣрно опредѣляетъ значеніе предпринимательскаго риска (см. т. I, стр. 465 и слѣд.). — Вообще странно было бы искать исполнѣ сознательнаго отношенія къ предпринимательскому доходу у писателей того періода, когда теорія народнаго хозяйства находилась еще въ зародкѣ и когда не существовало не только теоріи распределенія, но и общей классификаціи доходовъ. — Вопросы распределенія народнаго дохода впервые выдвигаются физиократами. Однако ложный путь, на который физиократы вступили при изслѣдованіи этихъ вопросовъ, мѣшалъ большей части писателей этого направленія прийти къ правильнымъ выводамъ относительно сущности различныхъ отраслей дохода. Примеромъ можетъ служить самъ глава школы — Кене. Въ своей „Экономической таблицѣ“ („Analyse du tableau économique“, въ „Physiocrates“, Paris, 1846; 1-re partie, pp. 78—80) онъ, какъ извѣстно, приводитъ примѣрный расчетъ распределенія чистаго дохода. Изъ этого расчета между прочимъ оказывается, что Кене неправильно понималъ значеніе процентовъ, приносимыхъ капиталомъ и допускалъ возможность ихъ полученія только для одного земледѣльческаго класса. По его предположенію, производительный классъ (т. е. земледѣльцы и землевладѣльцы), сдѣлавши предварительную затрату (avance primitive) на обработку земли въ 10 миллиардовъ и затрачивая ежегодно 3 миллиарда, получаютъ 5 миллиардовъ валоваго дохода; безплодный же классъ, затрачивая ежегодно 2 миллиарда, получаетъ ровно столько же, т. е. не производитъ никакого чистаго дохода. Въ чемъ же заключаются затраты того и другого класса? Первоначальныя затраты производительнаго класса представляютъ собою въ сущности то, что впоследствии было названо постояннымъ капиталомъ. Затѣмъ, изъ 3 милл., затрачиваемыхъ тѣмъ же классомъ ежегодно, два мм. идутъ на содержаніе земледѣльческаго труда, а одинъ миллиардъ представляетъ собою проценты на первоначальныя затраты (les intérêts des avances de son établissement). Назначеніе этихъ процентовъ двойное: они должны служить, во первыхъ, для поддержанія фонда первоначальныхъ затратъ, а во вторыхъ, для образованія резервнаго фонда на случай различныхъ неудачъ и несчастій, сопряженныхъ съ сельскимъ хозяйствомъ, напр. наводненія, града и т. д. (62—63). Отсюда видно, что Кене смѣшивалъ процентъ со страховой преміей и ремонтомъ. — Что же касается безплоднаго класса, то, по мнѣнію Кене, онъ вовсе не получаетъ процентовъ на свои затраты. Изъ двухъ миллиардовъ его затратъ одинъ миллиардъ предназначается для ежегодныхъ авансовъ, а другой — для содержанія лицъ, принадлежащихъ къ этому классу, при чемъ этотъ послѣдній миллиардъ представляетъ собою просто вознагражденіе за трудъ или рабочую плату (cette classe ne subsiste que du paiement successif de la rétribution, due à son travail; 60). Съ точки зрѣнія Кене это понятно, такъ какъ, по его мнѣнію, только первоначальныя затраты даютъ проценты, а между тѣмъ безплодный классъ не дѣлаетъ первоначальныхъ затратъ. Но почему только первоначальныя затраты могутъ приносить проценты и почему только земледѣльческій классъ нуждается въ этихъ затратахъ, этотъ вопросъ остается открытымъ. — Замѣчательное исключеніе изъ всѣхъ физиократовъ представляетъ Тюрго, который, не смотря на физиократическія основанія своей системы, пришелъ ко многимъ исполнѣ правильнымъ выводамъ. Такъ, напр., онъ исполнѣ правильно

но и за всѣмъ тѣмъ дать *прибыль предпринимателю на его капиталъ*“ (здѣсь выраженіе „предпринимательская прибыль“ употреблено въ томъ смыслѣ, въ какомъ мы употребляемъ выраженіе „предпринимательскій доходъ“). „Такимъ образомъ, продолжаетъ Смитъ, цѣнность, придаваемая работникомъ сырому матеріалу, разбивается на двѣ части, изъ коихъ одна покрываетъ содержаніе работника, а другая служить *прибылью для предпринимателя на его капиталъ*“ (I, 168). Въ другомъ мѣстѣ онъ говоритъ: „Доходъ, доставляемый капиталомъ, лично употребляемымъ тѣмъ, кому онъ принадлежитъ, называется прибылью, а если капиталъ не употребляется лично, то прибыль эта называется процентомъ. Послѣдній составляетъ вознагражденіе, уплачиваемое заемщикомъ займодавцу *за ту прибыль, какую онъ получаетъ отъ употребленія его капитала*“ (ib. 174). — Несомнѣнно, однако, что Смитъ не считалъ эту прибыль исполнѣ однород-

понималъ значеніе капитала въ производствѣ и значеніе процента, приносимаго капиталомъ. — Говоря о различныхъ способахъ употребленія капитала, онъ между прочимъ высказываетъ свое мнѣніе и относительно предпринимательскаго дохода. Тюрго различаетъ пять способовъ доходнаго употребленія капитала (подъ которыми онъ подразумѣваетъ вообще сбереженныя движимыя богатства; Reflexions sur la formation et la distribution des richesses. Oeuvres de Turgot. Paris, 1844 г. т. I; стр. 36—37): 1) покупка земли, 2) употребленіе капитала въ земледѣльческихъ предпріятіяхъ, 3) въ предпріятіяхъ обрабатывающей промышленности, 4) въ коммерческихъ предпріятіяхъ и 5) отдача капитала займи на проценты. Въ первомъ и въ послѣднемъ случаяхъ капиталистъ будетъ получать со своего капитала только процентъ на свой капиталъ, который, впрочемъ, въ первомъ случаѣ будетъ немного ниже, чѣмъ обычный процентъ, т. к. владѣніе землею наиболѣе обезпечено отъ различныхъ случайностей (56). Въ остальныхъ же трехъ случаяхъ капиталъ (собственно деньги, l'argent; но Тюрго безразлично употребляетъ и тотъ и другой терминъ) долженъ приносить прибыль болѣе значительную, т. к. этого рода употребленіе капитала требуетъ много труда и заботъ. Поэтому предприниматель сверхъ процента на свой капиталъ долженъ также получать прибыль, которая вознаграждаетъ его за его *трудъ, таланты и рискъ* и кромѣ того даетъ погашеніе авансовъ (57). Такимъ образомъ, по мнѣнію Тюрго, предпринимательскій доходъ состоитъ изъ слѣдующихъ частей: 1) процента, 2) вознагражденія за трудъ и таланты, 3) вознагражденія за рискъ (см. также стр. 39, 40 и 43). Кромѣ того, изъ приведенныхъ словъ Тюрго видно, что онъ считаетъ весь вообще доходъ, получаемый отъ предпріятія, *прибылью съ капитала*. Поэтому Тюрго можетъ считаться въ этомъ отношеніи предшественникомъ Адама Смита. — Иного мнѣнія держится Гросс, который считалъ Тюрго основателемъ французскаго направленія. Намъ, однако, такое мнѣніе кажется недостаточно обоснованнымъ, такъ какъ изъ словъ Тюрго на стр. 57 ясно видно, что онъ считаетъ весь предпринимательскій доходъ произведеніемъ капитала (l'argent employé dans l'industrie ou dans le commerce doit rapporter un profit plus considérable etc.).



ною массой. Онъ различалъ въ ней, кромѣ процента, *вознагражденіе за рискъ и за трудъ, соединенный съ употребленіемъ капитала*. Это можно видѣть уже изъ нѣкоторыхъ мѣстъ перваго тома. Такъ напр., говоря объ отношеніи между чистою прибылью и процентомъ, онъ замѣчаетъ, что въ Великобританіи честною, умѣренною и благоразумною прибылью считаютъ ту, которая въ два раза превышаетъ процентъ. Такое отношеніе онъ считаетъ для Великобританіи весьма вѣроятнымъ, такъ какъ „въ странѣ, въ которой средняя величина чистой прибыли составляетъ 8 или 10 процентовъ, весьма возможно, что половина идетъ на уплату процента, если предпріятіе велось на занятыя деньги. Капиталъ отдается на страхъ заемщику, который ручается за сохраненіе его передъ заимодавцемъ; во всякой же отрасли торговли 4 или 5 процентовъ могутъ считаться одновременно *и достаточною прибылью за рискъ подобнаго помѣщенія капитала и достаточною вознагражденіемъ за самое употребленіе его*“. Впрочемъ, отношеніе между процентомъ и другими частями прибыли, по мнѣнію Смита, не всегда бываетъ одинаково. Тамъ, говоритъ онъ, гдѣ обыкновенная величина прибыли бываетъ или гораздо выше или гораздо ниже десяти процентовъ, тамъ и это отношеніе будетъ иное. Если, напр., прибыль будетъ гораздо ниже, то на вознагражденіе за трудъ и рискъ пойдетъ болѣе половины всей прибыли (ib. 246). Такимъ образомъ, доходъ отъ употребленія капитала представляется Смигу раздѣленнымъ на двѣ части, изъ которыхъ одна можетъ быть уплачена за пользованіе капиталомъ, а другая служить вознагражденіемъ за рискъ и трудъ, соединенный съ приложеніемъ капитала къ производству. Но гораздо яснѣе Смитъ выражаетъ эту мысль въ III томѣ своего „Изслѣдованія“, а именно въ томъ мѣстѣ, гдѣ онъ разсуждаетъ о налогѣ на прибыль. Здѣсь онъ прямо уже говоритъ, что прибыль, или доходъ, доставляемый капиталомъ разбивается на двѣ части: 1) на часть, доставляемую процентами и принадлежащую владельцу капитала; 2) на часть, остающуюся за уплатою процентовъ. Последняя же часть представляетъ собою вознагражденіе за трудъ и рискъ при употребленіи капитала <sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> III, 224. По странной случайности, это мѣсто не было замѣчено Маингольдтомъ, Пиристорфомъ и др., вслѣдствіе чего ученіе Адама Смита у нихъ охарактеризовано не совсѣмъ вѣрно.

Однако, по мнѣнію Смита, не всякое вознагражденіе за трудъ предпринимателя можетъ быть признано доходомъ отъ капитала или прибылью. Онъ нѣсколько разъ повторяетъ, что не слѣдуетъ смѣшивать заработную плату предпринимателя съ прибылью на его капиталъ. Такъ напр., перечисляя различные случаи смѣшенія разнородныхъ доходовъ, Смитъ замѣчаетъ, что доходъ фермеровъ, обрабатывающихъ землю собственнымъ трудомъ, долженъ вознаградить ихъ не только за употребленный на земледѣліе капиталъ съ его обыкновенною прибылью, но и доставить имъ заработную плату. „Однако же они называютъ *прибылью* все, что остается въ ихъ пользу, за покрытіемъ ренты и за возвращеніемъ затраченнаго капитала, не смотря на то, что въ эту прибыль *явно входитъ изъ заработная плата*. Поэтому въ этомъ случаѣ заработная плата смѣшивается съ прибылью“. Такое же соединеніе заработной платы и прибыли будетъ въ томъ случаѣ, если рабочій за свой счетъ обрабатываетъ сырой матеріалъ и сбываетъ продуктъ на рынкѣ <sup>1)</sup>. Въ X главѣ онъ еще разъ возвращается къ этому предмету. „Кажущееся различіе въ прибыли, существующее между двумя промыслами, говоритъ онъ, вообще бываетъ ошибочно, вслѣдствіе того, что мы не всегда отличаемъ то, что составляетъ задѣльную плату отъ того, что должно считаться прибылью“. Такъ напр., обыкновенно полагаютъ, что аптекаря получаютъ чрезвычайно высокую прибыль. Однако „большая часть ихъ кажущейся прибыли составляетъ только ихъ заработную плату, имѣющую внѣшній видъ прибыли“, такъ какъ „ремесло аптекаря по природѣ своей требуетъ болѣе знанія и искусства, чѣмъ какое бы то ни было другое занятіе, а довѣріе, которымъ онъ необходимо долженъ пользоваться, имѣетъ несравненно болѣе важное значеніе“. Также точно большую часть прибыли мелочнаго торговца составляетъ собственно рабочая плата <sup>2)</sup>. Едва ли можно смотрѣть на подобныя замѣчанія, какъ на простое противорѣчіе Смита самому себѣ, такъ какъ они повторяются въ различныхъ мѣстахъ его трактата съ большою настойчивостью. Поэтому необходимо прійти къ заключенію, что нѣкоторая часть вознагражденія, получаемаго предпринимателемъ за свой трудъ, представлялась ему прибылью, другая же часть (которая присут-

<sup>1)</sup> I, 175.

<sup>2)</sup> ib. 268—269.



ствуешь въ предпринимательскомъ доходѣ не всегда)—зарабочей платой. Но гдѣ найти критерій для отдѣленія одной части отъ другой? На этотъ вопросъ мы не находимъ у него отвѣта. Весьма вѣроятнымъ является предположеніе Матаја <sup>1)</sup>, что Смитъ допускалъ существованіе какой то особой, спеціальной дѣятельности, которая неизбежна при всякомъ приложеніи капитала и до такой степени тѣсно связана съ этимъ приложеніемъ, что вознагражденіе за нее должно подчиняться тѣмъ же законамъ, какъ и остальной доходъ съ капитала. Всякій же другой трудъ, выходящій изъ предѣловъ этой дѣятельности, долженъ получать вознагражденіе въ видѣ зарабочей платы. Предположеніе это является тѣмъ болѣе вѣроятнымъ, что впоследствии подобныя мысли дѣйствительно высказывались нѣкоторыми писателями, принадлежащими къ одному направленію съ Адамомъ Смитомъ. Но у Смита они, во всякомъ случаѣ, прямо нигдѣ не выражаются. Мало того, мы встрѣчаемъ у него такія замѣчанія, которыя даже находятся въ противорѣчій съ изложенными выше положеніями. Такъ напр., отвращеніе и неуваженіе къ какому либо занятію оказываютъ, по его словамъ, такое же вліяніе на прибыль, получаемую съ капитала, какъ и на зарабочую плату, въ доказательство чего онъ указываетъ на высокую прибыль, получаемую трактирщиками <sup>2)</sup>. Между тѣмъ, если бы Смитъ руководился тѣми изъ своихъ же собственныхъ положеній, которыя изложены нами выше, то въ этомъ послѣднемъ случаѣ онъ долженъ былъ бы видѣть излишекъ зарабочей платы, а не излишекъ прибыли.

Отсюда видно, что ученіе Смита о предпринимательскомъ доходѣ не лишено противорѣчій. Несомнѣнно однако, что онъ различалъ въ этомъ доходѣ вознагражденіе за рискъ и за трудъ предпринимателя, сопряженный съ производительнымъ употребленіемъ капитала, и что эти части онъ, вмѣстѣ съ процентомъ, вполне сознательно относилъ къ прибыли на капиталъ.

Понятно, что всѣ части прибыли въ совокупности должны, по его мнѣнію, подчиняться одинаковымъ законамъ. Тотъ законъ, который онъ вывелъ для прибыли, очевидно, относится не къ одному проценту, но и къ вознагражденію предпринимателя за трудъ и за

<sup>1)</sup> Der Unternehmergeinn, 11.

<sup>2)</sup> О богатствѣ народовъ, I, 253.

рискъ. Правда, говоря о законахъ, управляющихъ размѣрами прибыли, Смитъ, между прочимъ, замѣчаетъ, что о величинѣ прибыли можно судить по величинѣ процента. Однако отсюда еще нельзя заключить, что Смитъ смѣшиваетъ здѣсь прибыль съ процентомъ, такъ какъ онъ здѣсь предполагаетъ только то, что процентъ всегда падаетъ и возвышается вмѣстѣ съ прибылью <sup>1)</sup>.

Совершенно подобныя воззрѣнія на предпринимательскій доходъ и на составныя части его мы встрѣчаемъ у Рикардо, Мальтуса и Дж. Ст. Милля.

Рикардо <sup>2)</sup> такъ же, какъ и Смитъ, признавалъ прибыль на капиталъ весь излишекъ дохода, достающійся на долю предпринимателя (котораго Рикардо всегда считаетъ въ то же время и собственникомъ капитала) послѣ уплаты издержекъ производства. Въ самомъ дѣлѣ, вся мѣновая цѣнность продуктовъ, по его словамъ, распадается только на двѣ части: одна образуетъ *прибыль на капиталъ*, другая—вознагражденіе за трудъ. Вслѣдствіе этого прибыль фабрикантовъ и мануфактуристовъ должна уменьшаться всякій разъ когда, при неизмѣняющейся цѣнѣ продуктовъ, зарабочая плата возвышается. „Если фабрикантъ продаетъ свои товары всегда по одной и той же цѣнѣ, напр. по 1000 фунтовъ, то прибыль его зависитъ отъ цѣны труда, необходимаго на ихъ производство. Прибыль его будетъ менѣе значительна, когда задѣльная плата поднимется до 800 ф., нежели въ томъ случаѣ, когда она составитъ только 600 ф. Итакъ, въ томъ отношеніи, въ какомъ возвышается задѣльная плата, падаетъ прибыль“ <sup>3)</sup>. Несомнѣнно также, что Рикардо, подобно Смигу, не считалъ прибыли на капиталъ вполне однородною массой, но различалъ въ ней тѣ же части, какія различалъ Смитъ. Правда, онъ не высказываетъ этого прямо, но въ нѣкоторыхъ словахъ его можно замѣтить вполне ясные намеки на это. Въ самомъ дѣлѣ, какъ извѣстно, Рикардо предполагалъ, что прибыль во всѣхъ отрасляхъ промышленности имѣетъ одинъ и тотъ же уровень, и что хотя различныя случайныя причины могутъ отклонять ее въ ту или другую сторону, однако перемѣщеніе капиталовъ изъ менѣе выгодныхъ отраслей промышленности въ болѣе

<sup>1)</sup> ib. I, 234—235.

<sup>2)</sup> Сочиненія Давида Рикардо. Переводъ Н. Зибера, Петербургъ, 1882.

<sup>3)</sup> стр. 58.



выгодныя скоро приводить ее къ общему уровню<sup>1)</sup>. Но этотъ общій уровень Рикардо вовсе не понимаетъ въ смыслѣ абсолютнаго равенства прибылей. Онъ признаетъ существованіе такой причины, которая должна имѣть результатомъ постоянное неравенство прибылей въ различныхъ отрасляхъ промышленности. „Капиталистъ, говоритъ онъ, ищущій прибыльнаго помѣщенія для своего капитала, естественно долженъ взвѣсить всѣ преимущества одного рода промышленности передъ другимъ. Онъ можетъ, слѣдовательно, отказаться отъ части прибыли на свои деньги, въ виду большей безопасности, чистоты, спокойствія или какой нибудь другой дѣйствительной или воображаемой выгоды, какими пользуется одно употребленіе сравнительно съ другимъ“. Происходяція вслѣдствіе этого неравенства прибыли должны сохраняться, по мнѣнію Рикардо, постоянно, такъ что стремленіе прибыли къ одному уровню нужно понимать только въ смыслѣ сохраненія постоянного отношенія между прибылями въ различныхъ отрасляхъ промышленности. Если бы, говоритъ Рикардо, въ соотвѣтствіи съ указанными обстоятельствами, прибыль съ капитала установилась такъ, что въ одной отрасли промышленности составляла бы 20%, въ другой—25%, въ третьей 30%, то прибыль, вѣроятно, постоянно продолжала бы сохранять эту относительную разность, съ тѣмъ только различіемъ, что если-бы, подъ вліяніемъ какой-нибудь причины, прибыль одной изъ этихъ отраслей возвысилась на 10%, то или возвышеніе это было бы только временнымъ, и прибыль быстро возвратилась бы къ своему обычному состоянію, или прибыль въ другихъ отрасляхъ возвысилась бы въ той же пропорціи<sup>2)</sup>. Такимъ образомъ, Рикардо допускалъ, что неодинаковая безопасность, чистота, спокойствіе и т. д. различныхъ промысловъ ведетъ къ неравенствамъ прибылей. Остается, конечно, открытымъ вопросъ, какимъ образомъ онъ соглашалъ это признаніе постоянныхъ неравенствъ прибылей съ нѣкоторыми изъ своихъ законовъ, выводъ которыхъ предполагаетъ абсолютное равенство ея въ различныхъ отрасляхъ промышленности<sup>3)</sup>. Но самое признаніе сдѣлано слишкомъ категорически.

<sup>1)</sup> 43—44.

<sup>2)</sup> стр. 45; см. также примѣч. на стр. 406, гдѣ Рикардо говоритъ, что онъ вовсе не предполагаетъ абсолютнаго равенства прибылей въ земледѣліи и въ мануфактурѣ.

<sup>3)</sup> Такъ напр., законъ цѣнности, выведенный имъ, несомнѣнно предполагаетъ абсолютное равенство прибылей. Впрочемъ, повидимому, къ различіямъ въ прибыляхъ Рикардо

что бы его возможно было отрицать. Отсюда мы можемъ вывести, что Рикардо признавалъ въ прибыли на капиталъ присутствіе такихъ частей, которыя служатъ вознагражденіемъ предпринимателю за безопасность, чистоту, спокойствіе и т. д., или другими словами, вознагражденіемъ за *risk* и *trud*, соединенный съ приложеніемъ капитала къ производству. Ту же самую мысль, но только иначе выраженную, мы находимъ у него и въ другомъ мѣстѣ, а именно тамъ, гдѣ Рикардо доказываетъ, что возвышеніе заработной платы никогда не можетъ поглотить всей прибыли. Онъ утверждаетъ, что задолго до того времени, когда могло бы произойти такое поглощеніе, прекратились бы всякія побужденія къ накопленію капиталовъ. „Побужденія капиталистовъ къ накопленію капиталовъ станутъ уменьшаться со всякимъ уменьшеніемъ прибыли и совершенно исчезнутъ, когда прибыль сдѣлается столь мала, что не принесетъ имъ достаточнаго вознагражденія за *trud* и *risk*, которые необходимо падаютъ на нихъ при производительномъ употребленіи капитала“.

Итакъ, Рикардо несомнѣнно признавалъ, подобно Смиту, что предприниматель можетъ получить и обыкновенно получаетъ прибыль, нѣсколько превышающую тотъ процентъ, который служитъ вознагражденіемъ собственно за пользованіе капиталомъ. Излишекъ этотъ представляетъ собою вознагражденіе за трудъ и рискъ, соединенный съ производительнымъ употребленіемъ капитала, но тѣмъ не менѣе долженъ быть отнесенъ къ прибыли на капиталъ.

Мальтусъ<sup>1)</sup> также признаетъ существованіе такого излишка прибыли и также относитъ его къ доходу отъ капитала. — Къ прибыли

относился такъ же точно, какъ и къ различіямъ въ заработной платѣ, получаемой рабочими различныхъ категорій. Какъ извѣстно, онъ считаетъ возможнымъ устранить встрѣчающееся въ этомъ послѣднемъ случаѣ затрудненіе простою ссылкой на тотъ фактъ, что на рынкѣ очень скоро и легко устанавливается сравнительная оцѣнка различныхъ качествъ труда, такъ что, напр., рабочий день ювелира цѣнится въ нѣсколько разъ выше рабочаго дня простаго поденщика (стр. 7—8). Другими словами, онъ такъ же точно, какъ внослѣдствіи К. Марксъ, предполагалъ, что меньшее количество сложнаго труда равно большому количеству простаго труда (см. его „Капиталъ“, стр. 4). Конечно, такое предположеніе равно ничего не можетъ ни доказать, ни объяснить, такъ какъ все-таки остается нерѣшеннымъ вопросъ, почему трудъ высшаго качества имѣетъ большую цѣнность. Если Рикардо такъ же точно относится и къ неравенствамъ прибылей (онъ прямо нигдѣ не высказываетъ этого), то и здѣсь мы должны будемъ сдѣлать подобное же замѣчаніе.

<sup>1)</sup> Мы пользовались франц. переводомъ: *Malthus, Principes d'économie politique suivis de „Des définitions en économie politique“*. Paris, 1847.



на капиталъ онъ относитъ весь доходъ предпринимателя, остающійся послѣ вычета издержекъ производства. „Прибыль на капиталъ, говоритъ онъ, состоитъ въ разницѣ между цѣнностью авансовъ, необходимыхъ для того, чтобы создать продуктъ и цѣнностью произведенной вещи“<sup>1)</sup>. Такое опредѣленіе, само по себѣ, еще не достаточно для уясненія сущности прибыли, такъ какъ объемъ и составъ послѣдней будетъ зависѣть отъ того, какія части валоваго дохода мы отнесемъ къ „авансамъ“. Относительно этого мы встрѣчаемъ у Мальтуса два различныя мнѣнія. Въ первомъ отдѣленіи V главы онъ противопоставляетъ прибыль процентамъ съ постоянного и оборотнаго капитала, относя проценты къ авансамъ<sup>2)</sup>. Только то, что остается послѣ уплаты всѣхъ издержекъ, включая обычный процентъ на постоянный и оборотный капиталъ, онъ относитъ къ прибыли. Но въ слѣдующихъ отдѣленіяхъ той же главы, гдѣ Мальтусъ изслѣдуетъ законы, управляющіе прибылью, онъ, несомнѣнно, относитъ къ послѣдней и процентъ на капиталъ<sup>3)</sup>. Какъ бы то ни было, и въ томъ и другомъ случаѣ излишекъ предпринимательскаго дохода, остающійся послѣ вычета процента, попадаетъ у Мальтуса подъ рубрику прибыли на капиталъ. Что касается составныхъ частей этого излишка, то взгляды Мальтуса также сходятся со взглядами Смита и Рикардо. Правда, мы не встрѣчаемъ прямыхъ указаній на это въ его „Принципахъ политической экономіи“; но за то съ тѣмъ большей ясностью онъ высказывается по этому вопросу въ другомъ своемъ сочиненіи: „Опредѣленія въ политической экономіи“. Здѣсь онъ различаетъ слѣдующія составныя части прибыли на капиталъ: *денежные проценты* (во французскомъ переводѣ: *intérêt de l'argent*), *промышленную прибыль или прибыль съ талантовъ и дѣятельности* (*profits de l'industrie, du talent, de l'activité*) и *монопольную прибыль*. Денежный процентъ, по его опредѣленію, есть чистый доходъ отъ денежнаго капитала, отдѣленный отъ *риска и затрудненій, соединенныхъ съ его эксплуатацией*. Промышленная прибыль есть та часть валоваго дохода *отъ капитала*, которая остается, независимо отъ всякой монополіи, послѣ вычета процента. Наконецъ, монопольная прибыль есть та прибыль, которая воз-

<sup>1)</sup> стр. 233.

<sup>2)</sup> стр. 238—239.

<sup>3)</sup> См., напр., стр. 252 и слѣд.

никаетъ вслѣдствіе употребленія капитала въ какой нибудь отрасли промышленности, лишенной конкуренціи<sup>1)</sup>. Слѣдовательно, валовая прибыль на капиталъ, если изъ нея вычтеть процентъ, будетъ содержать въ себѣ: вознагражденіе за трудъ и таланты предпринимателя, вознагражденіе за рискъ, а иногда и монопольную прибыль. Всѣ эти части безъ различія относятся Мальтусомъ къ доходу, приносимому капиталомъ.

По словамъ *Дж. Ст. Милля*<sup>2)</sup>, за покрытіемъ издержекъ, сдѣланныхъ капиталистомъ на производство, обыкновенно остается излишекъ, — это его прибыль, *чистый доходъ на его капиталъ*. Доходъ этотъ состоитъ изъ нѣсколькихъ частей. Собственно вознагражденіемъ за самое пользованіе капиталомъ бываетъ только та часть прибыли, какую другой человекъ согласился бы заплатить за ссуду этого капитала. Часть эта называется процентами. Слѣдуя Сеніору, Милль признаетъ ее вознагражденіемъ за воздержаніе отъ непроизводительной растраты капитала. — По вычетѣ процента изъ прибыли на капиталъ, остается еще излишекъ, который служитъ вознагражденіемъ отчасти за рискъ, которому подвергается капиталистъ, затрачивая свой капиталъ въ предпріятіи, отчасти за посвященіе своего времени и труда промышленнымъ операціямъ. Такимъ образомъ прибыль должна давать достаточное вознагражденіе за воздержанность, за рискъ и, наконецъ, за трудъ и искусство, требуемые надзоромъ за дѣломъ. Эти три вознагражденія могутъ быть уплачиваемы или разнымъ лицамъ или одному лицу. Если предприниматель<sup>3)</sup> пользуется капиталомъ приобретеннымъ посредствомъ займа, то вознагражденіе за воздержаніе или процентъ достается собственнику капитала, предприниматель же вознаграждается разницею между процентомъ и валовою прибылью, т. е. платою за трудъ и рискъ. Бываетъ также, что часть капитала, необходимаго для предпріятія, представляется лицомъ, которое не участвуетъ въ хлопотахъ предпріятія,

<sup>1)</sup> стр. 528.

<sup>2)</sup> *Джонъ Стюартъ Милль*. Основанія политической экономіи. I—II. Петербургъ, 1874 г.

<sup>3)</sup> Милль дѣлаетъ въ этомъ мѣстѣ слѣдующее примѣчаніе: „Слово предприниматель (*undertaker*) въ этомъ смыслѣ непривычно англійскому уху. Французскій политико-экономъ пользуется большою выгодой передъ англійскимъ въ томъ, что имѣетъ готовое выраженіе *les profits de l'entrepreneur*“.



но участвуетъ въ рискѣ (sleeping partner). Такой участникъ получаетъ не просто проценты, а условленную долю валовой прибыли. Но во всѣхъ этихъ случаяхъ остаются все тѣ же три элемента, требующіе вознагражденія изъ валовой прибыли: воздержаніе, рискъ, хлопоты; три части, на которыя раздѣляется валовая прибыль, соответственно этимъ тремъ элементамъ, называются процентами, страховою преміею и платою за управленіе<sup>1)</sup>. Двѣ послѣднія части служатъ единственною причиною неравенства прибыли въ различныхъ занятіяхъ, такъ какъ та часть прибыли, которая называется процентами, рѣшительно одинакова во всѣхъ занятіяхъ въ данномъ мѣстѣ и въ данное время<sup>2)</sup>. Что касается, въ частности, вознагражденія за трудъ предпринимателя, то Милль дѣлаетъ здѣсь нѣкоторое отступленіе отъ того, что сказано было по этому поводу Смитомъ. Послѣдній, какъ мы видѣли, не всякое вознагражденіе за трудъ предпринимателя относитъ къ прибыли на капиталъ. Примѣръ аптекаря и мелочнаго торговца приведенъ имъ какъ доказательство, что дѣйствительныя различія въ прибыли на капиталъ бываютъ не такъ значительны, какъ кажется; между тѣмъ Милль указываетъ на тѣ же самыя примѣры въ подтвержденіе своей мысли, что разница въ прибыли на капиталъ часто причиняется различіемъ той доли прибыли, которая служитъ вознагражденіемъ за трудъ и искусство предпринимателя<sup>3)</sup>. — Кромѣ указанныхъ составныхъ частей прибыли на капиталъ, Милль, подобно Мальтусу, упоминаетъ еще объ одной — о монопольной прибыли. Какъ на примѣръ „естественной“ монополіи, или монополіи производимой обстоятельствами, а не закономъ, онъ указываетъ на монополію, создаваемую большимъ капиталомъ, и на коалиціи торговцевъ<sup>4)</sup>.

<sup>1)</sup> I, 465—467.

<sup>2)</sup> ib., 471.

<sup>3)</sup> ib., 470.

<sup>4)</sup> ib., 471. — Маклеодъ въ своихъ „Основаніяхъ политической экономіи“ (переводъ Веселовскаго, С.-Петербургъ, 1865), разсуждая о прибыли съ капитала, главное вниманіе обращаетъ на процентъ, т. е. на плату за пользованіе капиталомъ, о предпринимательскомъ же доходѣ упоминаетъ только мимоходомъ, вслѣдствіе чего и мнѣніе его по этому предмету оказывается довольно неяснымъ. Впрочемъ, изъ нѣкоторыхъ словъ его можно заключить, что Маклеодъ, подобно большинству англійскихъ экономистовъ, считалъ предпринимательскій доходъ прибылью отъ капитала (см., напр., стр. 234 и 236—237).

Изъ французскихъ экономистовъ къ разсматриваемому направленію можно отнести Сисмонди<sup>1)</sup> и Росси.

*Сисмонди*<sup>2)</sup>, принимая положеніе Адама Смита, что трудъ есть единственный источникъ богатства, даетъ этому положенію такое развитіе, какое заставляетъ считать этого экономиста, въ извѣстномъ смыслѣ, предшественникомъ Родбертуса, хотя, съ другой стороны, мы встрѣчаемъ у него и такія положенія, которыя никакъ не вяжутся съ его основною мыслью. — Сисмонди признаетъ три источника богатства. Первый источникъ есть земля, сила которой должна быть направлена человѣкомъ къ его выгодѣ; второй источникъ есть капиталъ, употребляемый на вознагражденіе труда; третій — жизнь рабочаго поколѣнія (la vie de la génération laborieuse), такъ какъ она производитъ способность къ труду (la puissance de travailler). „Такимъ образомъ, говоритъ Сисмонди, всѣ три источника имѣютъ прямое отношеніе къ труду, и безъ труда нѣтъ богатства“<sup>3)</sup>. „Одинъ только трудъ имѣетъ способность создавать богатство“<sup>4)</sup>. Какимъ образомъ можно согласить эти два положенія: что богатство исходитъ изъ трехъ источниковъ, и что только трудъ можетъ создавать богатство, это рѣшить довольно трудно. — Такія же противорѣчія замѣчаются у Сисмонди и въ объясненіи происхожденія прибыли на капиталъ. Съ одной стороны, онъ утверждаетъ, что капиталисты присвоиваютъ себѣ часть продукта, произведеннаго рабочими. „Трудъ, говоритъ онъ, производитъ въ пользу того, кто его пускаетъ въ дѣло, больше, чѣмъ онъ ему стоитъ. То, что онъ ему стоитъ, есть оборотный капиталъ; а то, что трудъ производитъ сверхъ стоимости капитала, есть прибыль“<sup>5)</sup>. Эта часть продукта достается предпринимателю вслѣдствіе того, что большинство рабочихъ не располагаетъ необходимыми производительными средствами. Поэтому конкуренція принуждаетъ ихъ

<sup>1)</sup> Rau (Grundsätze; I, 256) противопоставляетъ Сисмонди Смиту; Mataja (Der Unternehmergewinn) также считаетъ его послѣдователемъ Сел. Намъ, напротивъ, кажется болѣе правильнымъ мнѣніе Mangoldt'a, который относитъ ученіе Сисмонди къ той же категоріи, какъ и ученіе Смита (Die Lehre vom Unt., стр. 16).

<sup>2)</sup> Nouveaux principes d'économie politique. I—II. Paris, 1819.

<sup>3)</sup> I, 86—87; 101.

<sup>4)</sup> ib., 90.

<sup>5)</sup> ib., 86—87.



работать за такую плату, которая дастъ имъ только необходимое пропитаніе<sup>1)</sup>. Но рядомъ съ этимъ положеніемъ, мы встрѣчаемъ у него совершенно иное объясненіе прибыли, которое никакимъ образомъ не можетъ быть соглашено съ первымъ. Въ самомъ дѣлѣ, на стр. 109—111 онъ говоритъ, что вознагражденіе за употребленіе собственнаго капитала въ производствѣ есть доходъ, право на который приобрѣтается первоначальнымъ трудомъ (*travail primitif*), употребленнымъ на созданіе капитала, и сообразно съ этимъ утверждаетъ, что между доходомъ отъ богатства (*revenu de la richesse*) и доходомъ отъ труда нѣтъ рѣзкой разницы: ихъ происхожденіе одинаково, только эпоха различна, такъ какъ прибыль имѣетъ основаніе въ трудѣ прошломъ, а заработная плата въ настоящемъ<sup>2)</sup>.

Что касается собственно вопроса о предпринимательской прибыли, то мы находимъ у Сисмонди слѣдующее.—Заработная плата и прибыль<sup>3)</sup> суть составныя части цѣны всякой вещи. Заработная плата представляетъ собою трудъ непосредственно употребленный на созданіе вещи; прибыль же представляетъ выгоду, происходящую отъ труда прошлаго, посредствомъ котораго производство вещи достигается легче. Въ прибыли всегда можно различать двѣ части: процентъ, который можетъ считаться простою платою за наемъ капитала, очищенною отъ всякаго труда и отъ всякаго вознагражденія за искусство того, кто употребляетъ капиталъ, и промышленную прибыль, (*profit mercantile*), которая представляетъ собою вознагражденіе за трудъ и искусство. Впрочемъ, эта часть прибыли, будучи пропорціональна капиталу, въ то же время имѣетъ нѣкоторыя свойства заработной платы, такъ какъ она увеличивается пропорціонально искусству

<sup>1)</sup> ib. 91—92.

<sup>2)</sup> Можно указать довольно многихъ экономистовъ, которые подобно Сисмонди объясняли прибыль трудомъ, употребленнымъ на образованіе капитала. Оцѣнку этихъ теорій см. въ сочиненіи Böhm-Bawerk'a: *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien*. Innsbruck, 1884, стр. 342—360.

<sup>3)</sup> Сисмонди употребляетъ слово прибыль (*profit*) въ двухъ значеніяхъ: узкомъ и широкомъ. Въ первомъ значеніи оно означаетъ у него собственно прибыль съ капитала; во второмъ—доходъ отъ всякаго вообще богатства (*profit de la richesse*). Такимъ образомъ онъ обозначаетъ однимъ названіемъ доходъ отъ капитала и доходъ отъ земли (I, 104), подобно тому какъ впоследствии сдѣлалъ это Родбертусъ.—Иногда бываетъ довольно трудно понять, въ какомъ значеніи Сисмонди употребляетъ это слово.

предпринимателя и падаетъ вслѣдствіе небрежности<sup>1)</sup>. Этимъ послѣднимъ замѣчаніемъ Сисмонди, несомнѣнно, отдаетъ дань направленію Сея.

*Росси*<sup>2)</sup> представляетъ для насъ гораздо больше интереса, такъ какъ онъ вполне ясно высказываетъ мотивы, заставляющіе его относить вознагражденіе за трудъ, соединенный съ употребленіемъ капитала въ производствѣ, къ прибыли на капиталъ. По его мнѣнію, въ прибыли на капиталъ необходимо должно заключаться вознагражденіе за дѣятельность, состоящую въ производительномъ употребленіи капитала, такъ какъ капиталъ самъ по себѣ непродуцирующій и можетъ приносить прибыль только въ томъ случаѣ, если предприниматель направляетъ его къ извѣстному производству. „Вы имѣете въ своемъ сундукѣ 10,000 фр., но эти деньги будутъ оставаться у васъ до скончанія вѣковъ, ничего не производя, какъ бы вы ни желали извлекать изъ нихъ прибыль, если только вы не примете на себя нѣкотораго труда. Капиталъ, по природѣ своей, есть вещь матеріальная и инертная; необходимо взять на себя трудъ приложить его къ чему либо и направлять это употребленіе, такъ какъ въ противномъ случаѣ онъ никогда не будетъ дѣйствовать. Также точно и рабочій обладаетъ, въ качествѣ капитала, своими двумя руками, но тѣмъ не менѣе, если онъ будетъ сидѣть сложивши руки, онъ не получитъ никакой заработной платы“. Капиталомъ, въ научномъ смыслѣ, называется цѣнность, приложенная къ производству; но выраженіе: „приложенная къ производству“ необходимо предполагаетъ и умственную дѣятельность (*intelligence*), которая управляетъ и наблюдаетъ за этою цѣнностью. Поэтому прибыль заключаетъ въ себѣ вознагражденіе за всѣ элементы, составляющіе производительное дѣйствіе капитала, т. е. вознагражденіе не только за матеріальную вещь, но и за умственную дѣятельность, которая управляетъ и наблюдаетъ за нею. Строго говоря, можно распространить анализъ до того, чтобы отличать дѣятельность того, кто прилагаетъ капиталъ къ производству, отъ самаго капитала. Однако было бы злоупотребленіемъ аналитическаго метода смотрѣть на прибыль, какъ на произведеніе одного только капитала. Очевидно, что машина, праздно стоящая въ

<sup>1)</sup> I, 359.

<sup>2)</sup> *Rossi*. *Cours d'économie politique*. Paris, I—II, 1841; III—IV, 1851.



магазинъ капиталиста, такъ же не производительна, какъ и руки рабочаго, сложенныя на груди. Она даже не можетъ быть названа капиталомъ. „Воля и намѣреніе приложить извѣстную годность къ производству и надзоръ за этимъ приложеніемъ такъ же необходимо принадлежатъ къ понятію капитала, какъ къ понятію работы принадлежитъ намѣреніе двигать своими членами и давать имъ опредѣленное направленіе; такъ же какъ нельзя говорить о рабочемъ, что онъ получаетъ одно вознагражденіе за свои руки, а другое за свое рѣшеніе ими пользоваться и за тѣ умственные силы, которыя онъ затрачиваетъ при ручной работѣ, такъ же точно нельзя сказать и о капиталистѣ, что онъ получаетъ одну прибыль какъ вознагражденіе за матеріальную годность, а другую за надзоръ и управленіе“<sup>1)</sup>.

Итакъ, по мнѣнію Росси, вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за свой трудъ, должно быть отнесено къ прибыли на капиталъ на томъ основаніи, что приложеніе капитала необходимо требуетъ со стороны предпринимателя извѣстнаго рода дѣятельности, вслѣдствіе чего вознагражденіе за такую дѣятельность и за пользованіе капиталомъ должно быть признано нераздѣльнымъ результатомъ совокупнаго дѣйствія этихъ производительныхъ силъ, должно подчиняться однимъ и тѣмъ же законамъ и получить одно общее названіе. Такъ какъ подобная же мысль была высказана впоследствии Германомъ и Шеффле, то мы воздержимся отъ оцѣнки ея до изложенія ученій этихъ экономистовъ.

У Германа<sup>2)</sup> опредѣленіе прибыли находится въ тѣсной связи съ тѣмъ различіемъ, какое онъ устанавливаетъ между *затратами* (die Auslage) и *издержками производства вообще* (Productionskosten). Издержки производства являются у него болѣе широкимъ понятіемъ. Затратами же онъ называетъ только тѣ издержки, которыя состоятъ въ пожертвованіи цѣнностями, существовавшими уже до начала производства продукта. „Если капиталъ предпринимателя состоитъ въ деньгахъ, то предприниматель прежде всего обращаетъ его на пріобрѣтеніе необходимаго для производства постояннаго капитала; затѣмъ онъ покупаетъ матеріалы, которые намѣренъ пе-

<sup>1)</sup> т. III, 357—358; 371—372.

<sup>2)</sup> Hermann. Staatswirthschaftliche Untersuchungen. Zweite nach dem Tode des Verfassers erschienene, vermehrte und verbesserte Auflage. München, 1874.

реработывать при помощи постояннаго капитала. Во время своей собственной работы онъ снабжаетъ себя необходимымъ содержаніемъ; необходимую же чужую работу онъ пріобрѣтаетъ посредствомъ заработной платы“. Кромѣ этихъ издержекъ, къ затратамъ необходимо также причислить изнашиваніе постояннаго капитала и различныя потери, которыя могутъ случаться въ постоянномъ или оборотномъ капиталѣ вслѣдствіе вліянія различныхъ причинъ (война, ненадежные должники и т. д.). При этомъ Германъ особенно настаиваетъ на томъ, что рискъ долженъ быть отнесенъ къ затратамъ капитала. „Было бы совершенно несправедливо, говорить онъ, рассматривать такъ называемый рискъ промышленнаго дѣла, какъ личную услугу предпринимателей. Рискъ есть возможный хозяйственный, социальный, политическій вредъ (Schaden), который, подобно опасности убытковъ, причиняемыхъ стихіями, долженъ быть причисленъ, по среднему выводу, къ затратамъ капитала“.— Все перечисленные до сихъ поръ издержки производства состоятъ изъ цѣнностей, которыя находились въ рукахъ предпринимателя до начала производства новаго продукта. „Всею цѣнностью матеріаловъ, собственной и чужой работы, цѣнностью починокъ (Reparatur) и изнашиванія (Vernutzung) постояннаго капитала, цѣнностью риска, которому подвергается весь капиталъ, предприниматель владѣетъ уже до начала производства (vor seiner Production); онъ вкладываетъ эту цѣнность въ продуктъ, и это употребленіе цѣнностей называется затратами (Auslage), которыя должны быть возвращаемы ему потребителемъ въ цѣнѣ продукта“<sup>1)</sup>. Но кромѣ этихъ цѣнностей, существовавшихъ уже до начала производства продукта, предприниматель затрачиваетъ и новыя цѣнности, которыя заключаются: 1) въ трудѣ предпринимателя по управленію предпріятіемъ и 2) въ пользованіи (die Nutzungen) постояннымъ и оборотнымъ капиталомъ во время приложенія его и до самаго сбыта продуктовъ<sup>2)</sup>. Цѣль предпринимателя заключается въ томъ, чтобы въ цѣнѣ продуктово получить возможно болѣе высокое вознагражденіе для этихъ новыхъ мѣновыхъ цѣнностей, присоединяемыхъ къ продукту, т. е. для пользованія капиталомъ и для заботъ, соединенныхъ съ употребленіемъ капитала<sup>3)</sup>.— Вся сумма мѣновыхъ цѣнностей, пере-

<sup>1)</sup> стр. 311—312.

<sup>2)</sup> 312—313.

<sup>3)</sup> 314.



Эта часть прибыли, получаемая предпринимателемъ, служитъ вознагражденіемъ за двойную услугу послѣдняго: во первыхъ, за тѣ заботы, которыя сопряжены съ употребленіемъ капитала и которыя пропорціональны его размѣрамъ, а во вторыхъ, за ту гарантію, которую предприниматель принимаетъ на себя по уплатѣ процентовъ (предприниматель гарантируетъ капиталисту постоянное полученіе процентовъ, между тѣмъ какъ прибыль его зависитъ отъ колебанія цѣны продуктовъ). Затѣмъ Германъ замѣчаетъ, что предпринимательскую прибыль не слѣдуетъ смѣшивать съ заробочою платою, которую предприниматель получаетъ иногда въ мелкихъ предпріятіяхъ въ качествѣ рабочаго, и съ вознагражденіемъ за тѣ опасности, которымъ подвергается предприниматель при эксплуатаціи капитала; при чемъ основанія, которыя онъ здѣсь приводитъ, тождественны съ тѣми, которыя онъ приводилъ выше противъ смѣшенія заробочей платы и страховой преміи съ прибылью вообще. А именно, онъ и здѣсь утверждаетъ, что заробочая плата, получаемая предпринимателемъ въ качествѣ простаго рабочаго, такъ же какъ и страховая премія относятся къ Kapitalauslage, а не къ Gewinn, т. е. не къ цѣнѣ новыхъ годностей, присоединяемыхъ предпринимателемъ къ производству <sup>1)</sup>. Итакъ, предпринимательская прибыль есть вознагражденіе за заботы по безопасному и плодотворному помѣщенію капитала (Германъ относитъ сюда: соединеніе различныхъ производительныхъ средствъ для одной цѣли, составленіе плана и надзоръ за предпріятіемъ), процентъ—вознагражденіе за отказъ отъ личнаго пользованія капиталомъ. Эти двѣ составныя части прибыли можно различать только въ томъ случаѣ, когда предпріятіе ведется при помощи занятаго капитала. Если же капиталъ принадлежитъ предпринимателю, то хотя прибыль его представляетъ собою не только продуктъ капитала, но и продуктъ заботъ о его приложеніи, однако опредѣлить, какая часть дохода принадлежитъ собственно капиталу, а какая заботамъ и дѣятельности предпринимателя, было бы „настолько же невозможно, насколько и бесполезно, вслѣдствіе чего *предприниматель можетъ разсматривать всю свою прибыль, какъ вознагражденіе за пользованіе капиталомъ*“. Впрочемъ, черезъ нѣсколько строкъ Германъ прибавляетъ, что послѣ того какъ такое раздѣленіе прибыли въ дѣйствительности наступило для мно-

<sup>1)</sup> 537.

гихъ капиталовъ, прибыль, получаемую предпринимателемъ - собственникомъ капитала, также можно представлять себѣ раздѣленною на двѣ части: процентъ и предпринимательскую прибыль <sup>1)</sup>.

Такъ какъ заботы и дѣятельность предпринимателя вообще бываютъ тѣмъ больше, чѣмъ больше капиталъ, затраченный на предпріятіе, то предпринимательская прибыль, подобно проценту, должна быть пропорціональна капиталу. Германъ даже прямо утверждаетъ, что предпринимательская прибыль не зависитъ отъ величины таланта предпринимателя <sup>2)</sup>. Но въ различныхъ отрасляхъ промышленности она можетъ быть неодинакова. Такъ напр., въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, которыя требуютъ преимущественно оборотнаго капитала, она бываетъ обыкновенно больше, вслѣдствіе того, что употребленіе оборотнаго капитала сопряжено съ большимъ трудомъ, чѣмъ употребленіе постоянного капитала <sup>3)</sup>.

Связь прибыли предпринимателя съ остальною частью дохода отъ капитала обнаруживается у Германа еще яснѣе тамъ, гдѣ онъ разсматриваетъ причины, отъ которыхъ зависитъ высота прибыли вообще. — При изслѣдованіи этихъ причинъ, онъ считаетъ возможнымъ вовсе оставить въ сторонѣ раздѣленіе прибыли на двѣ части: процентъ и прибыль предпринимателя, такъ какъ это обстоятельство, по его мнѣнію, не можетъ касаться сущности прибыли. Онъ разсматриваетъ здѣсь, въ качествѣ прибыли, весь излишекъ цѣны продуктовъ надъ затратами (Auslage). Излишекъ этотъ, по его словамъ, представляетъ по своей внутренней сущности (seinem inneren Wesen nach) вознагражденіе за всѣ употребленныя въ производствѣ пользованія (Nutzungen) постоянного и оборотнаго капитала <sup>4)</sup>. Законъ, управляющій размѣрами прибыли, такимъ образомъ относится, по мнѣнію Германа, ко всей прибыли въ совокупности, не исключая и вознагражденія за предпринимательскую дѣятельность.

Изъ сказаннаго видно, что Германъ не считаетъ предпринимательскую прибыль самостоятельнымъ доходомъ. Та доля дохода предпринимателя, которую онъ называетъ предпринимательскою прибылью, заключаетъ въ себѣ двѣ части: 1) вознагражденіе за дѣятельность не-

<sup>1)</sup> 538.

<sup>2)</sup> 538 и примѣч.

<sup>3)</sup> 539.

<sup>4)</sup> 554—555.



обходимую для приложенія капитала къ производству и 2) вознагражденіе за гарантію, которую предприниматель даетъ владѣльцу капитала. Первое вознагражденіе, очевидно, заключаетъ въ себѣ и такую часть дохода, какая можетъ быть получена не только предпринимателемъ, но и наемнымъ управляющимъ, а потому не все это вознагражденіе можетъ считаться специфическимъ доходомъ предпринимателя. Впрочемъ, Германъ и не настаиваетъ на самостоятельномъ характерѣ этого дохода. Онъ прямо называетъ предпринимательскую прибыль *частью прибыли отъ капитала*, чѣмъ и даетъ право относить себя къ той же группѣ экономистовъ, къ какой принадлежатъ Смитъ, Рикардо и др. <sup>1)</sup> Онъ можетъ считаться даже наиболее типическимъ представителемъ разсматриваемаго направленія, такъ какъ оно выражено у него съ большою ясностью и послѣдовательностью.

У Германа, такъ же какъ и у Росси, мы находимъ вполне ясно высказанныя основанія, побуждающія его считать вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за производительное употребленіе капитала, частью прибыли на капиталъ.

Основанія эти двоякаго рода. Съ одной стороны, Германъ указываетъ на тотъ фактъ, что пользованіе капиталомъ необходимо требуетъ извѣстнаго рода дѣятельности, безъ которой оно оставалось бы мертвымъ, а потому на вознагражденіе за пользованіе капиталомъ и за эту дѣятельность слѣдуетъ смотрѣть, какъ на нераздѣльную величину. Съ другой стороны, какъ можно заключить изъ нѣкоторыхъ его словъ, онъ опирается также и на то обстоятельство, что предпринимательская дѣятельность, вмѣстѣ съ „пользованіемъ“ капиталомъ представляютъ собою новыя годности, влагаемые предпринимателемъ въ производство, между тѣмъ какъ всѣ остальные годности должны находиться въ рукахъ предпринимателя до начала производства, и образуютъ собою, такимъ образомъ, капиталъ предпринимателя.

<sup>1)</sup> Mangoldt (Die Lehre vom Unt. g., 23) и Pierstorf (Die Lehre etc., 126) относятъ Германа къ писателямъ, занимающимъ средню между англійскимъ и французскимъ направленіями, такъ какъ Германъ считаетъ столько же необходимою для предпринимателя личную дѣятельность, сколько и употребленіе капитала. Мы видѣли, однако, что Адамъ Смитъ, Рикардо и др. не отрицали необходимости личной дѣятельности для предпринимателя и находили въ прибыли нѣкоторую часть, служащую вознагражденіемъ за эту дѣятельность.

Первое основаніе представляетъ много сходства съ тѣми доводами, какіе мы встрѣтили у Росси и какіе встрѣтимъ еще у Шеффле, а потому воздержимся пока отъ сужденія о немъ. Но второе основаніе можно разсмотрѣть уже здѣсь.—Само по себѣ раздѣленіе издержекъ на два класса, указанные Германомъ, можетъ имѣть значеніе. И на практикѣ, и въ теоріи часто бываетъ необходимо знать, какія именно годности предприниматель долженъ имѣть въ своихъ рукахъ уже до начала производства, такъ какъ сумма этихъ годностей опредѣляетъ собою размѣръ капитала, необходимаго для начала предпріятія. Нельзя ничего возразить и противъ того, что Германъ относитъ къ издержкамъ пользованіе капиталомъ и предпринимательскую дѣятельность, такъ какъ несомнѣнно, что въ понятіе издержекъ входитъ не только пожертвованіе матеріальными годностями, но также и различныя нематеріальныя жертвы со стороны производителей.—Мы видѣли, что еще Мальтусъ относилъ процентъ къ издержкамъ. Самъ по себѣ процентъ, получаемый предпринимателемъ въ вознагражденіе за приложеніе къ производству *собственной* капитала, не можетъ быть отнесенъ къ издержкамъ, такъ какъ съ точки зрѣнія предпринимателя онъ представляетъ не издержки, а доходъ. Но несомнѣнно, что къ издержкамъ не только можно, но и необходимо отнести тѣ пожертвованія, вознагражденіемъ за которыя служить процентъ и цѣнность которыхъ онъ представляетъ.

Но едва ли можно согласиться съ такимъ распредѣленіемъ различныхъ издержекъ между указанными двумя классами, какое предлагается Германомъ. Онъ предполагаетъ, повидимому, что извѣстнаго рода издержки всегда должны относиться къ затратамъ, между тѣмъ какъ другія издержки должны всегда представлять собою новыя (въ его смыслѣ) годности. Къ первымъ, какъ мы видѣли, онъ относитъ: 1) ремонтъ и погашеніе постояннаго капитала; 2) сырые матеріалы; 3) заработную плату наемнымъ рабочимъ; 4) вознагражденіе предпринимателя въ томъ случаѣ, если онъ работаетъ въ качествѣ простаго рабочаго; 5) рискъ. Эти издержки Германъ считаетъ затратами капитала, пользованіе которымъ получаетъ вознагражденіе въ цѣнѣ продукта. Ко второму классу издержекъ онъ относитъ: 1) дѣятельность, необходимую для пользованія капиталомъ и 2) самое пользованіе капиталомъ. Вознагражденіе за эти издержки образуетъ, по его мнѣнію, прибыль.—Между тѣмъ, очевидно, могутъ быть случаи, когда нѣкоторыя



изъ годностей, отнесенныхъ Германомъ ко второму классу, должны быть отнесены къ первому, и наоборотъ. Такъ напр., въ нѣкоторыхъ предпріятіяхъ вся дѣятельность, необходимая для пользованія капиталомъ (къ этой дѣятельности, какъ мы видѣли, Германъ относитъ составленіе плана, заботы о его осуществленіи и надзоръ), поручается наемнымъ лицамъ. Въ такомъ случаѣ вознагражденіе за этого рода дѣятельность не можетъ быть отнесено къ „новымъ“ годностямъ. Оно должно быть отнесено (вполнѣ или отчасти) къ „старымъ“ годностямъ, къ затратамъ капитала, требующимъ процента. Тоже самое можно сказать и о вознагражденіи за пользованіе капиталомъ. Когда капиталъ не принадлежитъ предпринимателю, то проценты, если не вполнѣ, то по крайней мѣрѣ отчасти, могутъ быть уплачены до сбыта продуктовъ. Такія издержки опять таки должны быть отнесены къ „затратамъ“, т. е. къ первому классу издержекъ. Съ другой стороны, нерѣдки случаи, когда даже простымъ рабочимъ часть вознагражденія уплачивается уже послѣ продажи готоваго продукта и когда, слѣдовательно, по классификаціи Германа, она должна быть отнесена къ новымъ годностямъ. Равнымъ образомъ, рискъ далеко не всегда можетъ быть отнесенъ къ затратамъ капитала. Прежде всего здѣсь слѣдуетъ замѣтить, что рискъ можетъ заключаться не только въ возможности потери капитала или части его, но и въ возможности наступленія другихъ нежелательныхъ событій; такъ напр., предприниматель можетъ подвергаться риску неполученія вознагражденія за свой трудъ, риску потери добраго имени и даже риску потери жизни (въ опасныхъ предпріятіяхъ, каковы: устройство пороховыхъ заводовъ, фейерверочныхъ мастерскихъ и т. д.). Въ этомъ случаѣ вознагражденіе за рискъ не можетъ быть отнесено къ возвращенію затратъ капитала. Затѣмъ, даже въ тѣхъ случаяхъ, когда рискъ заключается въ возможности потери капитала, вознагражденіе за такой рискъ можетъ быть (и обыкновенно бываетъ) больше суммы предполагаемой потери. Явленіе это, какъ мы увидимъ ниже, вполнѣ удовлетворительно объяснено Тюненомъ. Очевидно, что получаемый такимъ образомъ излишекъ не можетъ быть отнесенъ къ числу годностей, находившихся въ рукахъ предпринимателя до начала производства. Его необходимо отнести ко второму классу издержекъ. Отсюда, какъ намъ кажется, съ достаточнымъ основаніемъ можно сдѣлать слѣдующіе выводы: 1) Нѣкоторыя виды издержекъ, смотря по обстоятельствамъ, могутъ быть отнесены

къ тому или другому изъ указанныхъ Германомъ классовъ издержекъ. 2) Предложенная Германомъ классификація издержекъ не можетъ служить основаніемъ для выясненія понятія прибыли вообще, такъ какъ въ нѣкоторыхъ случаяхъ ко второму классу издержекъ должны быть отнесены такія годности, вознагражденіе за которыя никакимъ образомъ не можетъ считаться прибылью, даже въ томъ смыслѣ, въ какомъ ее понимаетъ Германъ (напр., иногда сюда можетъ относиться вознагражденіе за трудъ наемныхъ рабочихъ). Наконецъ, 3) эта классификація не можетъ служить поводомъ къ тому, чтобы названіе прибыли отъ капитала распространять на вознагражденіе за дѣятельность, необходимую для пользованія капиталомъ, потому что, съ одной стороны, вознагражденіе за такого рода дѣятельность часто должно быть относимо не ко второму, а къ первому классу издержекъ, съ другой же стороны, какъ только что сказано, ко второму классу могутъ относиться такія издержки, вознагражденіе за которыя самъ Германъ не назвалъ бы прибылью.

Нельзя не замѣтить также нѣкотораго противорѣчія въ словахъ Германа относительно вознагражденія за рискъ. Отрицая присутствіе страховой преміи въ прибыли предпринимателя, онъ въ тоже время признаетъ часть этой прибыли вознагражденіемъ за гарантію, какую принимаетъ на себя предприниматель, обѣщая уплачивать постоянный опредѣленный процентъ капиталистамъ и заработную плату рабочимъ. Между тѣмъ несомнѣнно, что въ вознагражденіи за такую гарантію отчасти должна заключаться и плата за рискъ, принимаемый на себя въ подобныхъ случаяхъ предпринимателемъ.

*Шэффле* <sup>1)</sup> въ ученіи о прибыли представляетъ много сходства съ Германомъ. Прибылью съ капитала онъ называетъ весь излишекъ продажной цѣны продуктовъ надъ суммою издержекъ ихъ производства. Такъ какъ къ издержкамъ производства онъ не относитъ вознагражденія за трудъ предпринимателя <sup>2)</sup>, то очевидно, что это вознагражденіе должно быть отнесено къ прибыли съ капитала. Впро-

<sup>1)</sup> *Schäffle*. Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft. Dritte, durchaus neu bearbeitete Auflage in zwei Bänden. Tübingen, 1873.

<sup>2)</sup> II, 458. Къ затратамъ (Kapitalauslage), съ частнохозяйственной точки зрѣнія, т. е. съ точки зрѣнія предпринимателя, онъ относитъ слѣдующія издержки (Kostenelementen): 1) заработную плату (*l*); 2) матеріалы, полуфабрикаты (*m*); 3) проценты съ чу-



чемъ, мы встрѣчаемъ у Шеффле и болѣе прямое указаніе на это. „Специфическая услуга (Leistung) предпринимателя, говоритъ онъ, есть пользованіе капиталомъ (Kapitalnutzung) за свой счетъ“<sup>1)</sup>. Но что такое „пользованіе капиталомъ“? Шеффле опредѣляетъ его слѣдующимъ образомъ: „Пользованіе капиталомъ не есть дѣятельность имущества *безъ* хозяйствующаго субъекта; напротивъ, это есть дѣятельность хозяйствующаго субъекта черезъ посредство имущества“<sup>2)</sup>. Такимъ образомъ, пользованіе капиталомъ представляетъ собою „соединеніе двухъ элементовъ: личнаго, который состоитъ въ заботахъ и размышленіи о приобрѣтеніи производительныхъ силъ и соединеніи ихъ въ одно хозяйственное дѣло, и съ другой стороны, вещественнаго элемента, т. е. пожертвованія употребленіемъ капитала. Одинъ элементъ безъ другого не мыслимъ и даже пользованіе капиталомъ со стороны акціонера не лишено личнаго элемента. Прибыль есть вознагражденіе за хозяйственную комбинацію производительныхъ элементовъ, вознагражденіе за пользованіе капиталомъ, совершенное посредствомъ заботъ и умственной дѣятельности“<sup>3)</sup>. Признавая, такимъ образомъ, прибыль вознагражденіемъ не только за вещественный элементъ пользованія капиталомъ, но и за невещественный, т. е. за дѣятельность предпринимателя, заключающуюся въ направленіи капитала сообразно съ цѣлями предпріятія, Шеффле, подобно Герману, считаетъ невозможнымъ опредѣлить, какая часть прибыли приходится на долю каждаго изъ этихъ элементовъ. Такъ какъ въ свободномъ отъ долговъ предпріятіи вообще не можетъ быть и рѣчи о борьбѣ изъ за установленія цѣны пользованія капиталомъ, то представлять себѣ въ этомъ случаѣ предпринимателя, какъ плательщика процентовъ самому себѣ, есть не болѣе, какъ фикція. Эта фикція можетъ имѣть значеніе только хозяйственнаго контроля, имѣющаго цѣлью опредѣлить посредствомъ бухгалтерскихъ операцій, приносятъ ли употребленіе капитала въ собственномъ предпріятіи боль-

жаго капитала (z); 4) изнашиваніе (Abnutzung) постояннаго капитала (n); 5) налоги и пошлины (o); 6) издержки транспорта, упаковки и экспедиціи (f); 7) всякаго рода издержки управленія (Regiespesen) (g). Если цѣна продуктовъ = P, то прибыль =  $P - (l + m + z + n + o + f + g)$ . Ib. 461.

<sup>1)</sup> II, 458.

<sup>2)</sup> I, 267.

<sup>3)</sup> II, 458—459.

ше обычнаго процента и не практичнѣе ли будетъ отдать его въ займы.—Но Шеффле идетъ далѣе Германа и утверждаетъ, что даже въ томъ случаѣ, когда предприниматель работаетъ съ занятымъ капиталомъ, все-таки не происходитъ разложенія прибыли на основныя части. Процентъ, уплачиваемый въ такихъ случаяхъ капиталисту, по его мнѣнію, есть просто часть прибыли, устанавливаемая посредствомъ мѣнновой борьбы. Поэтому на вѣрителя Шеффле смотритъ, какъ на участника прибыли (Gewinnpartner<sup>1)</sup>). Тѣмъ не менѣе онъ рассматриваетъ отдѣльно законы, управляющіе прибылью, и законы, отъ которыхъ зависитъ процентъ. Различіе этихъ законовъ заключается главнымъ образомъ въ томъ, что прибыль есть результатъ весьма сложной мѣнновой борьбы, которая ведется на рабочемъ, денежномъ и товарномъ рынкѣ, процентъ же устанавливается мѣнновою борьбою между предпринимателями и капиталистами. Но рассматривая законы, управляющіе размѣрами прибыли, онъ имѣетъ въ виду всю прибыль цѣликомъ, безъ раздѣленія ея на составныя части<sup>2)</sup>. — Ренту Шеффле, подобно Герману, относитъ къ прибыли. Такъ какъ капиталъ можетъ давать прибыль только въ предпріятіи, въ соединеніи съ прочими производительными силами, то, по мнѣнію Шеффле, всю прибыль съ капитала можно назвать предпринимательскою прибылью<sup>3)</sup>. Такимъ образомъ, этотъ терминъ получаетъ у него обширное значеніе.

Изъ русскихъ экономистовъ, какъ указано выше, къ рассматриваемому направленію можно отнести Н. Х. Бунге<sup>4)</sup>.

Н. Х. Бунге<sup>5)</sup> опредѣляетъ доходъ, какъ плату за пользованіе производительными силами. Доходъ раздѣляется на три главныя отрасли: *зарабочую плату*—доходъ работника, *прибыль*—доходъ капиталиста и *ренту*—доходъ, доставляемый производительными силами и

<sup>1)</sup> II, 459.

<sup>2)</sup> ib., 461 и слѣд., 470 и слѣд. Законъ прибыли, введенный имъ, въ общихъ чертахъ очень сходенъ съ закономъ Рикардо. Съ народохозяйственной точки зрѣнія, говорить Шеффле, цѣна продукта (P) разлагается только на заработную плату (L) и вознагражденіе за Kapitalnutzungen. Поэтому прибыль (G) = P - L. Чѣмъ больше L, тѣмъ меньше G.

<sup>3)</sup> ib., 469.

<sup>4)</sup> Сюда же можно отнести и *Александра Бутовскаго*: Опытъ о народномъ богатствѣ или о началахъ политической экономіи. Томы I—III, Петербургъ, 1847. См. т. II, стр. 322, 334.

<sup>5)</sup> Основанія политической экономіи, Кіевъ, 1870.



материалами природы. Некоторые экономисты, говорит Н. Х. Бунге, различают еще прибыль промышленного предпринимателя, составляющую в сущности соединеніе заработной платы съ прибылью. Въ виду этого Н. Х. Бунге различает только три отрасли доходовъ: заработную плату, прибыль и ренту<sup>1)</sup>.

Замѣчаніе, что предпринимательская прибыль представляет собою соединеніе заработной платы съ прибылью, безъ сомнѣнія, можетъ быть признано вѣрнымъ. Какъ мы увидимъ ниже, предпринимательская прибыль, даже въ смыслѣ самостоятельнаго дохода, заключаетъ въ себѣ части дохода отъ капитала и дохода отъ труда.—Тѣмъ не менѣе существуютъ нѣкоторыя основанія, заставляющія кромѣ обычнаго дѣленія доходовъ на три отрасли: доходъ отъ труда, отъ капитала и отъ различныхъ рѣдкихъ производительныхъ силъ (дѣленія, несомнѣнно имѣющаго свой *raison d'être*), принять также и другое дѣленіе, въ которомъ доходъ предпринимателя, *какъ таковой*, занималъ бы самостоятельное мѣсто.

Что касается, въ частности, дохода отъ капитала, то Н. Х. Бунге замѣчаетъ, что его можно назвать или процентомъ (потому что онъ выражается въ сотыхъ доляхъ капитала), или ростомъ и прибылью (потому что онъ состоитъ изъ приращенія или увеличенія капитала). Нѣкоторые экономисты отличали отъ процентовъ прибыль, относя лишь къ послѣдней вознагражденіе за трудъ, необходимый для выгоднаго помѣщенія капитала, но это вознагражденіе выражается также въ сотыхъ доляхъ и не допускаетъ на практикѣ строгаго отдѣленія отъ другихъ частей прибыли<sup>2)</sup>.

Къ составнымъ частямъ прибыли Н. Х. Бунге относитъ: а) плату за пользованіе капиталомъ; б) долю предназначенную для поддержанія и возстановленія капитала, т. е. ремонтъ и погашеніе; в) плату за рискъ, при отдачѣ капитала въ кредитъ или при затратѣ его въ предпріятіи; г) плату за трудъ, необходимый для прибыльнаго помѣщенія капитала; д) ренту, доставляемую капиталами рѣдкими или мало доступными<sup>3)</sup>. Относительно страховой преміи Н. Х. Бунге,

<sup>1)</sup> стр. 69—70.

<sup>2)</sup> Шеффле, напротивъ того, говоритъ: „Er (т. е. Gewinn) ist nicht Zins“ (II, 459) Но это замѣчаніе, очевидно, вызвано у Шеффле желаніемъ указать на какія либо вышнія отличія процента отъ прибыли. По существу же, какъ мы видѣли, онъ признаетъ процентъ частью прибыли.

<sup>3)</sup> стр. 87.

впрочемъ, замѣчаетъ, что она составляетъ скорѣе расходъ, а не доходъ<sup>1)</sup>. Это замѣчаніе можетъ быть принято съ тѣмъ же ограниченіемъ, какое сдѣлано выше относительно подобнаго же замѣчанія Германа. Ремонтъ и погашеніе, повидимому, также относятся авторомъ къ расходу, а не къ доходу, такъ какъ онъ уже не упоминаетъ объ нихъ тамъ, гдѣ говоритъ о причинахъ, вліяющихъ на величину различныхъ частей прибыли. Если такова дѣйствительно мысль автора, то съ нею, разумѣется, нельзя не согласиться.

Переходя затѣмъ къ изложенію законовъ, управляющихъ величиною прибыли, Н. Х. Бунге разсматриваетъ отдѣльно причины вліяющія на величину каждой изъ ея составныхъ частей.—Плата за рискъ, говоритъ онъ, зависитъ частью отъ свойства самого предпріятія, частью отъ общественнаго порядка и законовъ, ограждающихъ собственность и взысканіе долговъ. Плата за трудъ, необходимый для прибыльнаго употребленія капитала, возрастаетъ вмѣстѣ съ качествомъ и количествомъ труда. Примѣръ ренты, доставляемой капиталами, представляетъ доходъ, получаемый отъ особенно производительныхъ и мало распространенныхъ машинъ, отъ привилегій и т. д.—Наконецъ, плата собственно за пользованіе капиталомъ опредѣляется отношеніемъ между предложеніемъ капиталовъ и спросомъ на нихъ<sup>2)</sup>.

Нельзя не замѣтить, что такой способъ изслѣдованія законовъ прибыли, т. е. изслѣдованіе причинъ, управляющихъ величиною каждой части прибыли въ отдѣльности, почти устраняетъ вредныя послѣдствія, происходящія отъ смѣшенія подъ однимъ названіемъ процента и вознагражденія предпринимателя за его трудъ. Этою стороною ученіе Н. Х. Бунге весьма выгодно отличается отъ ученій тѣхъ экономистовъ, которые, при изслѣдованіи законовъ прибыли, соединяютъ въ одно цѣлое процентъ и вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за свою дѣятельность.

Обращаясь къ оцѣнкѣ изложенныхъ выше ученій, мы прежде всего разсмотримъ тѣ основанія, какія приводились нѣкоторыми экономистами (Германомъ, Шеффле и Росси) въ пользу отнесенія платы, получаемой предпринимателемъ за управленіе предпріятіемъ, къ при-

<sup>1)</sup> стр. 101.

<sup>2)</sup> 101—107.



были на капиталъ. — Въ этомъ смѣшеніи подъ однимъ названіемъ процента и вознагражденія за предпринимательскій трудъ, какъ мы видѣли, заключается главная черта сходства всѣхъ изложенныхъ учений, такъ какъ во всемъ остальномъ они часто расходятся. Но въ тоже время эта черта должна быть признана и наиболее характерной, такъ какъ въ ней до известной степени выражается взглядъ на сущность и значеніе предпринимательской дѣятельности.

Основанія, приводимыя указанными тремя экономистами, представляютъ между собою много общаго. Но форма, въ которой они выражены, различна. Росси, какъ мы видѣли, утверждаетъ, что прибыль *производится* совокупнымъ дѣйствіемъ капитала и труда предпринимателя. Капиталъ безъ дѣятельности предпринимателя не производителенъ; онъ можетъ приносить прибыль только тогда, когда предприниматель направляетъ его къ известной цѣли. Слѣдовательно, заключаетъ Росси, къ прибыли нужно относить не только вознагражденіе за участіе капитала въ производствѣ („вознагражденіе самой матеріальной вещи“, какъ выражается Росси), но и вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за свою дѣятельность. Ошибочность этого заключенія очень легко доказать. Въ самомъ дѣлѣ, для того, что бы капиталъ могъ приносить прибыль въ предпріятіи, недостаточно еще той дѣятельности, какую Росси считаетъ принадлежностью предпринимателя (т. е. *intelligence* и *surveillance*). Также точно необходимы и всѣ остальные виды дѣятельности, безъ которыхъ продуктъ не можетъ быть приобрѣтенъ и доставленъ на рынокъ, слѣдовательно, не менѣе необходимъ и простой техническій трудъ. Безъ такого труда капиталъ также оставался бы инертной массой. Почему же Росси не относить къ прибыли на капиталъ вознагражденія за такого рода трудъ? Правда, Росси могъ бы сказать, что простой трудъ вознаграждается иначе: посредствомъ заранѣе условленной заработной платы. Но это возраженіе не могло бы быть принято, такъ какъ весьма часто простой техническій трудъ исполняется самимъ предпринимателемъ (напр., въ мелкой промышленности), и въ этомъ случаѣ вознагражденіе за такого рода трудъ сливается съ другими частями чистаго дохода отъ предпріятія. Съ другой стороны, бывають предпріятія, въ которыхъ трудъ, признаваемый Росси спеціально предпринимательскимъ, исполняется наемными лицами, получающими заранѣе определенное вознагражденіе. Такимъ образомъ, съ

одной стороны, простой механической трудъ можетъ получать вознагражденіе изъ чистаго дохода отъ предпріятія, съ другой—трудъ высшаго рода, заключающійся въ управленіи предпріятіемъ, можетъ вознаграждаться определенной, заранѣе условленной платой. Слѣдовательно, способъ вознагражденія тутъ не при чемъ, и если Росси желаетъ распространить названіе прибыли съ капитала на вознагражденіе за такого рода дѣятельность, безъ которой капиталъ оставался бы непроизводительнымъ, то вознагражденіе получаемое простыми наемными рабочими онъ также долженъ былъ бы считать прибылью съ капитала.—Въ подтвержденіе своего мнѣнія Росси указываетъ, какъ мы видѣли, на аналогію, которая будто бы существуетъ между приложеніемъ капитала къ производству и работою человѣческихъ членовъ. Для приложенія капитала къ производству, говоритъ онъ, такъ же необходимо намѣреніе предпринимателя и надзоръ за предпріятіемъ, какъ для исполненія какой нибудь работы человѣческими членами необходимо со стороны рабочаго желаніе двигать своими членами и давать имъ известное направленіе. Такая аналогія, если бы она даже дѣйствительно существовала, еще ничего не доказывала бы, такъ какъ для приложенія капитала къ производству необходимо, какъ мы видѣли, не только намѣреніе предпринимателя и надзоръ, но и многое другое. Но на самомъ дѣлѣ такой аналогіи между указанными двумя явленіями не существуетъ. Какъ воля рабочаго, такъ и движеніе его рукъ нераздѣльно принадлежатъ его личности, и дѣйствительно было бы странно различать въ получаемомъ имъ вознагражденіи часть, вознаграждающую его за движеніе членовъ, отъ части, вознаграждающей за желанія и намѣренія. Напротивъ того, капиталъ можетъ принадлежать одному лицу, а трудъ приложенія его къ производству—другому. Поэтому различіе платы за пользованіе капиталомъ отъ платы за производительное употребленіе нисколько не кажется страннымъ<sup>1)</sup>.

Германъ и Шеффле ту же самую мысль развиваютъ нѣсколько иначе. Такъ какъ оба они объясняютъ существованіе прибыли на капиталъ не производительностью послѣдняго, а существованіемъ особой, самостоятельной, связанной съ употребленіемъ капитала годности (*Gut*), которую они называютъ „пользованіемъ“ (*Kapitalnutzung*), то и взглядъ ихъ на доходъ предпринимателя находитъ себѣ основа-

<sup>1)</sup> На это указываетъ, между прочимъ, Mangoldt (*Die Lehre etc.*, 17, въ прим.).



ніе въ ихъ понятіи объ этомъ пользованіи <sup>1)</sup>. При томъ, такъ какъ понятіе о пользованіи у нихъ не совсѣмъ одинаково, то и въ доказательствахъ ихъ можно замѣтить различныя оттѣнки. У Германа „Nutzung“ имѣетъ вполне объективное значеніе: это вполне самостоятельная годность, существующая für sich. Шеффле, напротивъ, примѣшиваетъ сюда субъективный моментъ и такимъ образомъ „пользованіе“ оказывается у него состоящимъ изъ двухъ элементовъ: личнаго и вещественнаго. — У Германа ходъ мыслей, повидимому, та-

<sup>1)</sup> Германъ и Шеффле принадлежатъ къ довольно многочисленному классу экономистовъ (преимущественно нѣмецкихъ), которые видятъ источникъ прибыли, приносимой капиталами въ томъ же „пользованіи“. Такъ какъ эта теорія съ наибольшею ясностью и послѣдовательностью была развита Германомъ, то мы укажемъ здѣсь, какимъ образомъ онъ доказываетъ существованіе Kapitalnutzung, какъ самостоятельной годности. Это необходимо въ виду неясности самого термина. — Способность къ употребленію (Brauchbarkeit), говоритъ Германъ, можетъ быть или кратковременная, или продолжительная. Кратковременной, часто только мгновенной бываетъ эта способность у нѣкоторыхъ напитковъ, кушаній и т. д. Услуга всегда имѣетъ только мгновенную потребительную цѣнность (Gebrauchswert). Напротивъ того, способность къ употребленію, которою обладаютъ поземельныя участки, зданія, утварь, книги, деньги и т. п., весьма продолжительна. Ихъ употребленіе, въ теченіе котораго они продолжаютъ существовать (fortbestehen), называется ихъ пользованіемъ (Nutzung), которое также можно рассматривать, какъ самостоятельную годность (wie ein eigenes Gut). Эта годность имѣетъ свою собственную мѣровую цѣнность, которая называется процентомъ (Staatwirthschaftliche Untersuchungen, 109). Хотя, такимъ образомъ, Nutzung имѣютъ только тѣ годности, которыя обладаютъ способностью къ продолжительному пользованію, однако, при извѣстныхъ условіяхъ, это Nutzung можетъ быть получаемо и отъ предметовъ кратковременнаго потребленія. Это достигается такого рода употребленіемъ кратковременныхъ годностей, при которомъ онѣ, измѣняя свою форму, сохраняютъ ту же самую мѣровую цѣнность, или, другими словами, посредствомъ употребленія ихъ для производства. При этомъ кратковременныя годности приобретаютъ постоянство въ употребленіи и это употребленіе также можно рассматривать, какъ годность (als Gut für sich). Отсюда Германъ выводитъ и опредѣленіе капитала „Постоянныя годности, а равно и тѣ изъ годностей, которыя, при перемѣнѣ формы, сохраняютъ свою цѣнность, могутъ быть объединены подъ однимъ понятіемъ, такъ какъ и тѣ и другія служатъ основаніемъ пользованія (Nutzung), обладающаго мѣровою цѣнностью. Такія годности мы называемъ капиталомъ“ (ib. 110—111). Итакъ, кто отдаетъ капиталъ въ займы, тотъ отдаетъ не только цѣнность самого капитала, но и ту самостоятельную годность, которая пристокаетъ отъ капитала; кто затрачиваетъ капиталъ въ производствѣ, тотъ затрачиваетъ не только его цѣнность, но и цѣнность „пользованія“. Въ первомъ случаѣ цѣнность пользованія возвращается заемщику въ видѣ процентовъ, во второмъ — оплачивается въ цѣнѣ продукта. — Эта теорія, съ тѣми или другими измѣненіями (иногда довольно значительными), съ большею или меньшею послѣдовательностью, кроме Германа, развивалась также Шеффле, Кисомъ, Менгеромъ, Митгофомъ и нѣкоторыми другими.

ковъ: хотя „пользованіе“ представляетъ собою вполне самостоятельную годность, однако осуществленіе его въ производствѣ необходимо требуетъ со стороны предпринимателя извѣстнаго рода дѣятельности. Эта дѣятельность неразрывно соединяется съ пользованіемъ, а потому и прибыль должна считаться нераздѣльнымъ вознагражденіемъ того и другого. Шеффле прямо достигаетъ цѣли: онъ въ самое „пользованіе“ включаетъ дѣятельность предпринимателя, необходимую для приложенія капитала къ производству, и отсюда уже прямо слѣдуетъ, что вознагражденіе за пользованіе капиталомъ, или прибыль съ капитала, должно заключать въ себѣ вознагражденіе за такого рода дѣятельность.

Такъ какъ въ число нашихъ задачъ не входитъ разборъ ученій о прибыли съ капитала, то мы оставимъ въ сторонѣ вопросъ о томъ, насколько удовлетворительно доходъ отъ капитала можетъ быть объясненъ „пользованіемъ“, тѣмъ болѣе, что несостоятельность взглядовъ Германа и Шеффле на вознагражденіе за предпринимательскую дѣятельность можетъ быть достаточно обнаружена даже въ томъ случаѣ, если мы вмѣстѣ съ ними примемъ теорію пользованія <sup>1)</sup>. Въ самомъ дѣлѣ, сущность ихъ мнѣній объ этомъ предметѣ, не смотря на различіе формы, такова же, какъ и сущность ученія Росси: и Германъ и Шеффле признаютъ необходимою принадлежностью приложенія капитала къ производству извѣстнаго рода дѣятельность предпринимателя, дѣятельность, заключающуюся въ составленіи плана, въ надзорѣ и управленіи общимъ ходомъ дѣла. Германъ считаетъ эту дѣятельность необходимою для „оплодотворенія пользованія капиталомъ“, а Шеффле даже прямо включаетъ ее въ понятіе пользованія. Но спра-

<sup>1)</sup> Подробный и чрезвычайно остроумный разборъ теорій „пользованія“ сдѣлалъ Бемъ-Баверкъ въ указанномъ выше сочиненіи: Geschichte und Kritik etc. (стр. 226—314). Бемъ-Баверкъ доказываетъ здѣсь (какъ намъ кажется, вполне успѣшно) слѣдующія два положенія: 1) пользованія капиталомъ, въ смыслѣ самостоятельной годности, имѣющей цѣнность, независимую отъ цѣнности капитала, не существуетъ; 2) если бы такая самостоятельная годность и существовала, то она все-таки не могла бы объяснить явленія процента и прибыли на капиталъ. — Въ частности, относительно Шеффле Бемъ-Баверкъ замѣчаетъ, что смѣшеніе субъективнаго и объективнаго элемента въ „пользованіи“ является съ его стороны непослѣдовательностью, такъ какъ только объективное значеніе „пользованія“ соотвѣтствуетъ духу этой теоріи (263—264). Впрочемъ, отъ такой непослѣдовательности несовсѣмъ свободенъ и Германъ, какъ это видно изъ Staatwirthsch. Unt., стр. 554—555.



шивается, изъ чего слѣдуетъ, что эта дѣятельность связана съ производительнымъ употребленіемъ капитала тѣмъ же, чѣмъ всякая другая работа? Неужели простая техническая работа менѣе необходима для „оплодотворенія“ капитала? Можно съ полнымъ правомъ отстаивать большую цѣнность и большее значеніе для народнаго хозяйства дѣятельности перваго рода, но нельзя отрицать, что безъ простаго технического труда пользованіе капиталомъ для производства было бы также точно невозможно, какъ и безъ указанныхъ выше видовъ умственной дѣятельности. Чтобы „пользоваться“ капиталомъ недостаточно только купить машины, сырой матеріалъ и т. д.; нужно также приложить известнаго рода трудъ къ управленію машинами и къ обработкѣ матеріала. На это можно было бы возразить, что употребленіе капитала простымъ рабочимъ совершается не за свой счетъ, между тѣмъ какъ приложеніе духовной дѣятельности къ употребленію капитала совершается предпринимателемъ за свой счетъ, и потому только въ послѣднемъ случаѣ можетъ быть рѣчь о „пользованіи“ капиталомъ. Однако мы уже указывали, что съ одной стороны, простой трудъ можетъ исполняться самимъ предпринимателемъ, а съ другой—управленіе предпріятіемъ можетъ поручаться наемнымъ лицамъ. Поэтому трудъ надзора и управленія нельзя считать спеціальною и исключительною принадлежностью лица, работающаго за свой счетъ.

Итакъ, доводы, приводимые Росси, Германномъ и Шеффле въ доказательство своего положенія, не могутъ быть признаны удовлетворительными. Если бы мы сдѣлали послѣдовательные выводы изъ приведенныхъ ими основаній, то должны были бы признать прибылью на капиталъ всякій вообще доходъ отъ труда, за исключеніемъ тѣхъ сравнительно рѣдкихъ случаевъ, когда какія либо годности производятся вовсе безъ помощи капитала.

Стремленіе относить вознагражденіе за предпринимательскую дѣятельность къ прибыли отъ капитала, такъ же точно какъ и основанія, приводимыя въ оправданіе этого стремленія, повидимому, являются результатомъ особаго взгляда на предпринимательскую дѣятельность и на положеніе предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ. Въ глазахъ экономистовъ разсматриваемаго направленія предприниматель является какъ бы лицомъ, исполняющимъ служебную роль при капиталѣ. Дѣйствія его, относящіяся къ пользованію капиталомъ, строго

опредѣлены и почти всегда пропорціональны размѣрамъ капитала. Для личной инициативы и самостоятельной дѣятельности, для таланта и изобрѣтательности остается очень мало мѣста.

Такой взглядъ на предпринимателя и предпринимательскій доходъ вообще не можетъ быть признанъ правильнымъ, такъ какъ онъ не согласуется съ фактами. Въ дѣйствительности, личность предпринимателя и его личное отношеніе къ предпріятію играютъ гораздо болѣе важную роль, чѣмъ это можно заключить изъ вышеизложенныхъ теорій. Если мы даже предположимъ, что для конкуренціи предпринимателей открытъ полный просторъ, и что капиталы свободно могутъ переноситься изъ менѣе выгодныхъ отраслей промышленности въ болѣе выгодныя, то и въ такомъ случаѣ въ доходности различныхъ предпріятій окажется гораздо больше различій, чѣмъ это можно объяснить „приятностью или неприятностью, чистотою или опрятностью“ различныхъ занятій. Прежде всего, разумѣется, эти различія могутъ быть объяснены личными качествами предпринимателей: большею или меньшею талантливостью, энергіей, смѣлостью, способностью быстрой оцѣнки различныхъ сложныхъ обстоятельствъ и т. д. Но и помимо такихъ исключительныхъ качествъ и способностей, существуютъ причины также относящіяся къ личности предпринимателя и также влияющія на величину дохода отъ предпріятія. Известно, что напряженность труда бываетъ обыкновенно тѣмъ больше, чѣмъ больше заинтересовано трудящееся лицо въ результатахъ своего труда, чѣмъ больше его благополучіе зависитъ отъ его собственной дѣятельности. Отсюда можно заключить, что въ тѣхъ предпріятіяхъ, которыя управляются лично самими предпринимателями, доходъ вообще долженъ быть больше, чѣмъ въ тѣхъ, которыя руководятся наемными управляющими; что единоличныя предпріятія и коллективныя предпріятія съ неограниченною отвѣтственностью участниковъ, въ среднемъ, должны давать болѣе доходъ, чѣмъ тѣ изъ коллективныхъ предпріятій, въ которыхъ отвѣтственность предпринимателей ограничена; что предприниматель, вложившій въ предпріятіе собственный капиталъ, долженъ больше напрягать свои силы и способности, чѣмъ предприниматель, работающій, главнымъ образомъ, съ чужимъ капиталомъ и т. д.

Отсюда видно, какое важное значеніе для доходности предпріятія имѣетъ личность предпринимателя.—Помимо этого, значеніе капитала для предпріятія и предпринимателя не слѣдуетъ преувеличи-



вать уже потому, что могут быть предприятия совершенно безкапитальныя. Такъ напр., подрядчики при наймѣ рабочихъ, различнаго рода комиссіонеры и т. д. несомнѣнно представляютъ собою предпринимателей, а между тѣмъ они могутъ обходиться совершенно безъ капитала.

Кромѣ неправильнаго взгляда на предпринимательскую дѣятельность, большинство изложенныхъ теорій заслуживаетъ также упрека и за неудовлетворительный способъ изслѣдованія законовъ, управляющихъ прибылью на капиталъ.

Причисляя вознагражденіе за предпринимательскую дѣятельность къ доходу отъ капитала, экономисты рассматриваютъ то и другое, какъ одно цѣлое и при изслѣдованіи законовъ управляющихъ прибылью обращаютъ вниманіе не только на тѣ измѣненія, которыя происходятъ собственно въ доходѣ отъ капитала, но и на тѣ, которыя происходятъ только въ вознагражденіи предпринимателя за его трудъ. Такимъ образомъ, въ число причинъ, опредѣляющихъ величину прибыли, они включаютъ также и тѣ причины, которыя вліяютъ собственно только на доходъ отъ труда. Между тѣмъ очевидно, что для выясненія законовъ, управляющихъ прибылью отъ капитала и въ особенности для выясненія тѣхъ причинъ, въ силу которыхъ эта прибыль возникаетъ и существуетъ, мы должны выдѣлить изъ предпринимательскаго дохода такую часть, которая принадлежитъ собственно капиталу, независимо отъ труда соединеннаго съ приложеніемъ капитала. На объясненіе происхожденія этой доли, на выясненіе законовъ управляющихъ ея величиною и должно быть направлено ученіе о доходѣ съ капитала. Присоединеніе къ ней разныхъ постороннихъ частей можетъ только затемнить вопросъ. При этомъ безразлично, есть ли возможность опредѣлить эту долю въ каждомъ данномъ случаѣ, или нѣтъ. Для теоріи будетъ вполне достаточно, если мы выдѣлимъ *причины* вліяющія на величину дохода отъ капитала и вызывающія происхожденіе этого дохода.

Не менѣ вредныя послѣдствія могутъ произойти отъ такого смѣшенія и для теоріи дохода отъ труда, такъ какъ одинъ изъ видовъ этого дохода присоединяется при этомъ къ прибыли, вслѣдствіе чего законы управляющіе величиною прибыли на капиталъ обыкновенно распространяются и на доходъ этого рода. Для примѣра достаточно указать на Рикардо и Шеффле, которые уменьшеніе и уве-

личеніе прибыли ставятъ въ зависимость отъ увеличенія и уменьшенія заработной платы, т. е. отъ увеличенія или уменьшенія платы за трудъ, между тѣмъ какъ эта прибыль, по ихъ мнѣнію, также представляетъ собою отчасти вознагражденіе за трудъ.

## В. Вторая группа (соціалисты).

Общая характеристика. — Родбертусъ. Лассаль. Пирсторфъ. — Оцѣнка изложенныхъ ученій.

Какъ сказано выше, соціалистическія ученія о предпринимательской дѣятельности и предпринимательскомъ доходѣ, относящіяся къ первому направленію, представляютъ нѣкоторыя особенности по сравненію съ ученіями экономистовъ, относящихся къ этому же направленію. — Извѣстно, что единственною производительною силою, способною создавать хозяйственныя годности, т. е. годности обладающія цѣнностью, соціалисты признаютъ трудъ и притомъ только трудъ матеріальный или ручной. Вслѣдствіе этого ими признаются непроизводительными не только силы природы и капиталъ, но и всякая нематеріальная дѣятельность, къ которой, между прочимъ, относится и дѣятельность предпринимателя. Доходъ отъ предприятия, по мнѣнію соціалистовъ, представляетъ собою произведеніе однихъ только рабочихъ, участвующихъ въ предпріятіи ручнымъ трудомъ. Если же при современномъ экономическомъ строѣ значительная часть дохода отъ предприятия достается землевладѣльцамъ, капиталистамъ и предпринимателямъ, то это является прямою несправедливостью по отношенію къ рабочимъ. Землевладѣльцы, капиталисты и предприниматели при этомъ несправедливо присвоиваютъ себѣ часть продукта чужаго труда, или, попросту, совершаютъ грабежъ (у Родбертуса—*Erbeutung, Raub*).— Впрочемъ, нѣкоторые изъ писателей соціалистическаго направленія не рѣшаются совершенно отрицать полезное значеніе упомянутыхъ трехъ классовъ населенія. Они соглашаются, что капиталисты, землевладѣльцы и предприниматели оказываютъ народному хозяйству извѣстнаго рода услуги и признаютъ даже, что въ соціалистической организаціи общества эти классы имѣли бы право на нѣкоторое вознагражденіе. Но они все-таки настаиваютъ на томъ, что услуги эти не имѣютъ производительнаго значенія, что хозяйственныя



годности являются продуктомъ только одного матеріальнаго труда, и что тотъ порядокъ распредѣленія продуктовъ, который существуетъ въ настоящее время, есть ничто иное, какъ ограбленіе рабочихъ. Въ этомъ отношеніи социалисты, принадлежащіе къ разсматриваемому направлению, несомнѣнно, рѣзко отличаются отъ приведенныхъ нами выше экономистовъ, не смотря на то, что и тѣ и другіе смотрятъ на предпринимательскій доходъ, главнымъ образомъ, какъ на прибыль отъ капитала<sup>1)</sup>. Такого рода воззрѣнія на предпринимательскій доходъ вполне опредѣленно выражаются у Родбертуса, Лассалья и Пирсторфа.

<sup>1)</sup> Можетъ возникнуть сомнѣніе въ существованіи такого различія, такъ какъ у нѣкоторыхъ изъ указанныхъ выше экономистовъ встрѣчаются положенія, заключающія въ себѣ зародышъ социалистической теоріи цѣнности и доходовъ. Такія положенія, какъ мы видѣли, особенно рѣзко выражаются у Сисмонди. Но на Адама Смита и на Рикардо также весьма часто указываютъ, какъ на предшественниковъ социалистовъ въ отношеніи теоріи цѣнности.—Смитъ, дѣйствительно, утверждаетъ, что „трудъ составляетъ *главное* средство, ежегодно доставляющее народу всѣ предметы, удовлетворяющіе его потребностямъ“ (I, стр. 90), и что послѣ накопленія капиталовъ и образованія поземельной собственности, цѣнность, *прибавляемая трудомъ рабочаго* къ сырому матеріалу, должна доставить прибыль капиталисту и ренту поземельному собственнику (ib. 168—179). Но рядомъ съ этимъ мы встрѣчаемъ у него слова, доказывающія, что онъ не одинъ только трудъ признавалъ производительною силою (на это отчасти указываетъ уже подчеркнутое выше слово „главное“). Какъ на примѣръ такихъ положеній Книсъ (*Carl Knies. Geld und Credit, 2-te Abtheilung, 2-te Hälfte, стр. 62*) справедливо указываетъ на то мѣсто 5-й главы II-й книги гдѣ Смитъ говоритъ слѣдующее: „не только работникъ фермера, но и рабочей скотъ его представляютъ производительныхъ работниковъ; сверхъ того, въ земледѣліи вмѣстѣ съ человекомъ работаетъ сама природа, и хотя трудъ послѣдней достается даромъ, тѣмъ не менѣе, то, что производится имъ, *имѣетъ такую же цѣнность, какъ и то, что изготовляется самими дорожными работниками*“ (II, 147—148). Равнымъ образомъ, высказавши мысль, что прибыль капиталиста представляетъ собою часть цѣнности, прибавляемой рабочимъ къ сырому матеріалу, онъ черезъ нѣсколько страницъ говоритъ, что „въ образованной странѣ существуетъ весьма небольшое количество товаровъ, мѣровая цѣнность которыхъ вытекаетъ исключительно изъ одного труда“, и что „въ несравненно большей части ихъ принимаетъ участіе рента и прибыль“ (I, 173); а въ главѣ о рентѣ онъ замѣчаетъ, что заработная плата и прибыль служатъ *причиной* высокой или низкой цѣны (ib. 320). Совершенно тоже мы видимъ и у Рикардо. Съ одной стороны, Рикардо утверждаетъ, что „трудъ есть источникъ всякой цѣнности, а его относительное количество — мѣрило, которое *почти* исключительно опредѣляетъ мѣровую цѣнность товаровъ“ (Соч. Рикардо, пер. Зибера, стр. 7). Съ другой стороны, Рикардо признаетъ существованіе цѣлаго класса товаровъ, цѣнность которыхъ зависитъ не отъ труда, а отъ рѣдкости (стр. 2). Что же касается прибыли на капиталъ, то изъ нѣкоторыхъ словъ Рикардо можно заключить, что онъ считалъ ее вознагражденіемъ за накопленіе капиталовъ (напр. стр. 482). — Но осо-

Взглядъ Родбертуса на предпринимательскій доходъ довольно ясно выраженъ уже въ болѣе раннемъ его сочиненіи: „Zur Erkenntniss unserer staatswirthschaftlichen Zustände“ (1842 г., стр. 79, 114). Но нѣсколько подробнѣе этотъ взглядъ развитъ имъ въ 3-мъ „Соціальномъ письмѣ“ къ Кирхману, на которое мы здѣсь и будемъ ссылаться (Zur Beleuchtung der socialen Frage, Berlin. 1875).

Основаніемъ теоріи доходовъ у Родбертуса является положеніе, что всѣ хозяйственныя годности суть продукты труда, или другими словами, что только трудъ производителенъ. Это положеніе, говоритъ Родбертусъ, означаетъ, во-первыхъ, что только тѣ годности относятся

беннаго вниманія заслуживаетъ то обстоятельство, что въ основаніи закона мѣровой цѣнности, выведеннаго Рикардо, вовсе не лежитъ предположеніе объ исключительной производительности труда. Законъ этотъ основанъ не на томъ предположеніи, что только трудъ можетъ создать цѣнность, а на предположеніи совсѣмъ иного рода. Въ самомъ дѣлѣ, какія предположенія дѣлаетъ Рикардо для того, чтобы доказать, что продукты обмѣниваются между собою въ пропорціяхъ труда, затраченнаго на ихъ производство? — Прежде всего онъ доказываетъ, что поземельная рента не можетъ оказывать вліянія на относительную цѣнность товаровъ. Но для того, чтобы имѣть право предположить это, онъ вовсе не старается доказать, какъ это дѣлаютъ социалисты, что силы природы не могутъ „создавать“ цѣнности. Онъ считаетъ возможнымъ отрицать вліяніе ренты на цѣнность просто въ силу того обстоятельства, что цѣна сырыхъ продуктовъ устанавливается издержками производства ихъ на самыхъ худшихъ изъ земель, обрабатываемыхъ въ данное время, такъ какъ эти земли, по его мнѣнію, вовсе не даютъ ренты землевладѣльцамъ (см. главу о поземельной рентѣ, стр. 28 и слѣд.). Такимъ образомъ цѣнность продукта оказывается у него состоящею только изъ двухъ частей: изъ прибыли и заработной платы. — Затѣмъ Рикардо предпологаетъ, что обѣ эти части въ цѣнности всѣхъ товаровъ находятся между собою постоянно въ одномъ и томъ же отношеніи, т. е. что прибыль повсюду составляетъ или  $\frac{1}{20}$ , или  $\frac{1}{30}$  и т. д. всей цѣнности продукта. При такомъ условіи, цѣнности двухъ товаровъ будутъ находиться между собою въ такомъ же отношеніи, въ какомъ находятся тѣ части цѣнности, которыя идутъ на вознагражденіе рабочимъ. Но такъ какъ эти доли находятся всегда въ точномъ соотвѣтствіи съ количествомъ труда, затраченнаго на производство товаровъ (о квалифицированномъ трудѣ см. выше прим. на стр. 16—17), то отсюда можно заключить, что товары будутъ обмѣниваться между собою также и въ отношеніяхъ труда, затраченнаго на ихъ производство. — Что Рикардо выводитъ свой законъ мѣровой цѣнности именно изъ этихъ предположеній, это видно во-первыхъ изъ его словъ на стр. 10, а во-вторыхъ изъ того, что, по собственному его сознанію, его законъ терпитъ исключенія, когда въ производствѣ начинаетъ принимать участіе постоянный капиталъ, вслѣдствіе чего указанное выше отношеніе между прибылью и заработной платою въ цѣнности товаровъ нарушается. — Итакъ, при выводѣ закона мѣровой цѣнности, Рикардо оставляетъ совершенно въ сторонѣ высказанное имъ мимоходомъ замѣчаніе, что трудъ есть источникъ всякой цѣнности. Онъ выводитъ свой законъ изъ такихъ предположеній, которыя вовсе не касаются вопроса о происхожденіи цѣнности.



къ *хозяйственнымъ* годностямъ, которыя стоятъ труда, производство которыхъ требовало хотя-бы незначительной доли *материальныхъ* усилий. Всѣ остальные годности, хотя бы онѣ были необходимы и полезны для людей, суть только *естественныя* годности, которыя вовсе не относятся къ хозяйству.— Во-вторыхъ, это положеніе означаетъ, что всѣ хозяйственныя годности суть продуктъ *только* одного труда, что съ хозяйственной точки зрѣнія онѣ являются не продуктомъ природы или другой какой-нибудь силы, но продуктомъ только одного труда. Наконецъ, въ-третьихъ, это положеніе означаетъ, что годности, въ хозяйственномъ отношеніи, представляютъ собою продуктъ той работы, которая исполняетъ необходимыя для производства *материальныя* операциі. Сюда относится, впрочемъ, не только та работа, которая непосредственно прилагается къ продукту, но и та, которая сначала производитъ инструменты, необходимыя для производства (68—69). Отсюда слѣдуетъ, что цѣнность продуктовъ должна была бы равняться труду, затраченному на ихъ производство или другими словами, что трудъ долженъ былъ бы быть мѣриломъ цѣнности. Однако въ настоящее время такое соотвѣтствіе цѣнности съ трудомъ является не фактомъ (*staatswirtschaftliche Thatsache*), а только идеей (*staatswirtschaftliche Idee*), такъ какъ цѣнность не всегда соотвѣтствуетъ труду. Тѣмъ не менѣе такое несоотвѣтствіе, повидимому, представляется Родбертусу только результатомъ колебаній предложенія и спроса, такъ какъ онъ признаетъ, что, при свободномъ обмѣнѣ, цѣнность тяготеетъ къ издержкамъ, т. е. къ количеству труда затраченнаго на производство продукта (44, 113). Благодаря отсутствію высшей, упорядочивающей силы, рыночная цѣнность колеблется то вверхъ, то внизъ около пункта, установленнаго количествомъ затраченной работы (*Kostenarbeit*), но все-таки постоянно тяготеетъ къ этому пункту (147). Такимъ образомъ, тотъ законъ, что цѣнность равняется труду, затраченному на производство, представляется Родбертусу закономъ дѣйствительныхъ, уже теперь существующихъ явленій, и если онъ говоритъ, что законъ этотъ существуетъ только въ идеѣ, то желаетъ этимъ лишь указать на отклоненія, которыя вызываются колебаніями спроса и предложенія.—Но если всякая годность, а слѣдовательно и весь „общественный“ или „національный“ доходъ есть продуктъ труда, то какимъ образомъ происходитъ, что нѣкоторые лица пользуются въ обществѣ доходомъ, хотя они и не участвовали въ его производствѣ?

Вопросъ этотъ, говоритъ Родбертусъ, касается собственно не тѣхъ лицъ, которыя участвуютъ въ такъ называемомъ *вторичномъ* распределеніи (*algeleitete Vertheilung*) и получаютъ свой доходъ въ видѣ справедливаго вознагражденія за различнаго рода услуги, оказываемыя ими обществу (таковы, напр., судьи, врачи, учителя и т. д.), но тѣхъ, которыя принимаютъ участіе въ *первоначальномъ* распределеніи (*ursprüngliche Vertheilung*) общественного дохода, не принимая однако участія въ его производствѣ. Сюда относятся поземельные собственники, капиталисты и, наконецъ, предприниматели. Последние могутъ вести дѣло черезъ наемныхъ управляющихъ и, тѣмъ не менѣе, получать прибыль даже отъ чужихъ капиталовъ, за которые они уплачиваютъ процентъ. Итакъ, въ силу какихъ оснований эти лица, не участвуя въ производствѣ дохода и не оказывая въ отношеніи къ этому производству другихъ услугъ, тѣмъ не менѣе, пользуются доходомъ<sup>1)</sup>?

Въ основаніи этого явленія, по мнѣнію Родбертуса, лежатъ два факта. Первый фактъ, *хозяйственный*, заключается въ томъ, что трудъ, послѣ того какъ возникло раздѣленіе его, производитъ больше, чѣмъ нужно для пропитанія рабочаго. Второй фактъ имѣетъ *правовой* характеръ и состоитъ въ томъ, что съ тѣхъ поръ, какъ возникло раздѣленіе труда, и трудъ началъ производить больше, чѣмъ нужно для содержанія рабочаго, земля и капиталъ, а потому и самый продуктъ труда принадлежатъ не рабочимъ, а другимъ лицамъ<sup>2)</sup>. Результатомъ этихъ двухъ фактовъ необходимо является третій, а именно, что собственники капитала и земли получаютъ часть продукта труда рабочихъ, которая возрастаетъ по мѣрѣ увеличенія производительности труда. Этотъ доходъ, не основанный на трудѣ, Родбертусъ вообще называетъ *рентой*<sup>3)</sup>. Первоначально, когда поземельное владѣніе соединено съ владѣніемъ капиталами и всякій поземельный собственникъ занимается не только сельскимъ хозяйствомъ, но и обработкою сырыхъ продуктовъ, доходъ отъ капитала и отъ труда соединяется въ одномъ доходѣ—рентѣ. Впослѣдствіи, когда эти два вида промышленности раздѣляются, поземельная рента отдѣляется отъ прибыли

<sup>1)</sup> Zur Beleuchtung etc. 74—75.

<sup>2)</sup> ib., 77—79.

<sup>3)</sup> 86—87.



на капиталъ <sup>1)</sup>. Таково, по мнѣнію Родбертуса, происхожденіе поземельной ренты и прибыли.

О прибыли предпринимателя онъ говоритъ слѣдующее. Собственники могутъ уступить принадлежащую имъ землю или капиталъ другимъ лицамъ для производства, за условленное вознагражденіе. Въ такомъ случаѣ тотъ, кто производительно употребляетъ капиталъ, называется предпринимателемъ; вознагражденіе, уплачиваемое предпринимателемъ капиталисту называется *процентомъ*, а та часть прибыли на капиталъ, которая остается предпринимателю, называется *предпринимательскою прибылью*. Вознагражденіе, уплачиваемое землевладѣльцу сельско-хозяйственнымъ предпринимателемъ, называется *арендной платой*. Очевидно, что нѣтъ ничего несправедливаго въ томъ, что владѣльцы капитала и земли требуютъ отъ предпринимателей процента и арендной платы. Несправедливость заключается не въ раздѣлѣ добычи (Beute), полученной капиталистами и землевладѣльцами на счетъ рабочихъ, не въ раздѣлѣ поземельной ренты и прибыли между владѣльцемъ и предпринимателями, а въ самомъ полученіи добычи, т. е. въ полученіи прибыли отъ капитала и поземельной ренты <sup>2)</sup>.—Высота процента и предпринимательской прибыли вообще зависитъ отъ высоты прибыли, приносимой капиталомъ, такъ какъ очевидно, что въ томъ случаѣ, когда капиталъ можетъ приносить высокую прибыль, владѣлецъ капитала можетъ требовать болѣе высокаго процента, а предприниматель можетъ уплачивать болѣе высокій процентъ. Но также точно для предпринимательской прибыли можетъ остаться большая часть прибыли отъ капитала. Что же касается отношенія, въ какомъ прибыль отъ капитала раздѣлится между предпринимателемъ и капиталистомъ, то оно зависитъ отъ того, въ какой мѣрѣ существующіе капиталы утилизируются самими владѣльцами, или же отдаются въ займы. Если большая часть капиталовладѣльцевъ начнетъ отдавать свои капиталы въ займы, то процентъ понизится, а предпринимательская прибыль возвысится. Однако богатые (die Reichen) никогда не будутъ на столько лѣнны, чтобы при высокой прибыли довольствоваться небольшимъ процентомъ ради того только, чтобы лично не принимать участія въ приобрѣтеніи. Съ другой стороны,

<sup>1)</sup> 94—104.

<sup>2)</sup> 114—115.

и предприниматель никогда не согласится уплачивать капиталисту всю прибыль въ видѣ процента, такъ какъ въ противномъ случаѣ на его долю останутся только одни усилія, заботы и рискъ <sup>1)</sup>. Напротивъ того, арендная плата обыкновенно равняется всей суммѣ поземельной ренты, такъ какъ арендаторъ смотритъ на аренду только какъ на случай для приложенія своего капитала и для извлеченія прибыли изъ послѣдняго.

Итакъ, та доля предпринимательскаго дохода, которая остается послѣ вычета процента на занятый капиталъ, подобно всякому вообще доходу, приносимому капиталомъ, представляетъ собою часть продукта чужаго труда, несправедливо присвоенную предпринимателями. —Тѣмъ не менѣе, Родбертусъ не рѣшается вполне отрицать заслуги предпринимателей, капиталистовъ и землевладѣльцевъ. „Если я утверждаю, говоритъ Родбертусъ, что поземельная рента и прибыль на капиталъ, а слѣдовательно также арендная плата, процентъ и предпринимательская прибыль суть продуктъ работы не тѣхъ лицъ, которыя получаютъ ихъ въ силу владѣнія землею и капиталомъ, если я такимъ образомъ утверждаю, что установленіе поземельной собственности и собственности на капиталъ является причиною того, что рабочіе лишаются части своего продукта, то я вовсе не хочу этимъ сказать, что тѣ, которые умѣютъ посредствомъ своего капитала производительно занять множество рабочихъ, не должны получать вознагражденія за свою общественную службу. Необходимы не только познанія, но также моральная сила и дѣятельность, для того чтобы въ извѣстномъ производствѣ съ успѣхомъ руководить раздѣленіемъ труда между множествомъ рабочихъ. Тѣ же качества необходимы и для того, чтобы замѣтить потребности рынка, соотвѣтственно съ ними употребить фондъ и хорошо удовлетворить потребностямъ общества.—Производительный рабочій самъ не исполняетъ этого рода услугъ и даже не можетъ ихъ исполнять по природѣ своего занятія. Однако, въ національномъ производствѣ онъ абсолютно необходимъ. Поэтому, если только вообще общественная служба должна получить свое вознагражденіе, то никто не станетъ сомнѣваться, что капиталисты и землевладѣльцы, предприниматели и управляющіе предпріятіями должны получить свое вознагражденіе за выше указанныя полезныя и не-

<sup>1)</sup> 130—132.



обходимы услуги, оказываемыя ими обществу, такъ же точно, какъ всякій другой долженъ получить вознагражденіе за иного рода полезныя услуги. Они имѣютъ на это право такъ же точно, какъ имѣетъ на это право, напр., министръ торговли и публичныхъ работъ, предполагая, что онъ исполняетъ свои обязанности. Далѣе, эти услуги, такъ же точно какъ услуги судьи, учителя, врача и т. д. могутъ получить свое вознагражденіе только изъ продукта труда рабочихъ, такъ какъ не существуетъ другого источника матеріальнаго богатства. Опытъ показываетъ также, какимъ образомъ многія изъ этихъ общественныхъ услугъ въ такъ называемомъ „производномъ распредѣленіи“ вознаграждаются или черезъ посредство государственной власти, а именно, посредствомъ обложенія налогами однихъ и вознагражденія жалованьемъ другихъ, или непосредственно, когда производители оплачиваютъ всякую отдѣльную услугу, при полученіи ея, опять таки изъ продукта своего труда. Я хотѣлъ выяснитъ только то, что хотя капиталисты, землевладѣльцы и предприниматели оказываютъ выясненные выше услуги и имѣютъ право на законное вознагражденіе за нихъ, однако нынѣшній доходъ достается имъ не на основаніяхъ такого вознагражденія. Напротивъ, они получаютъ его непосредственно, какъ первоначально имъ принадлежащій продуктъ труда, между тѣмъ какъ онъ только вынуждается у рабочихъ въ силу собственности на землю и на капиталъ, и при томъ вынуждается на основаніи такихъ законовъ, которые находятся въ полномъ противорѣчій со справедливыми основаніями вознагражденія, какъ по сравненію услугъ этихъ классовъ между собою, такъ и по ихъ общественному отношенію къ рабочимъ“<sup>1)</sup>.—Итакъ, дѣло идетъ не о томъ, что классы предпринимателей, землевладѣльцевъ и капиталистовъ вообще бесполезны для производства, а только о томъ, что они *непроизводительны*, т. е. не создаютъ непосредственно хозяйственныхъ годностей.

Лассаль<sup>2)</sup>, подобно Родбертусу, отрицаетъ производительное значеніе предпринимательской дѣятельности. Но и онъ также признаетъ, что предприниматель можетъ получать нѣкоторую часть дохода въ видѣ справедливаго вознагражденія за умственный трудъ, необходи-

<sup>1)</sup> 145—146.

<sup>2)</sup> *Ferdinand Lassale*. Herr Bastiat-Schulze von Delitsch der ökonomische Julian oder Kapital und Arbeit. Berlin. 1864.

мый для управленія предпріятіемъ<sup>1)</sup>. Тѣмъ не менѣе, Лассаль утверждаетъ во-первыхъ, что это вознагражденіе составляетъ чрезвычайно незначительную часть предпринимательскаго дохода (*ein verhältnissmässig sehr, sehr, überaus geringer Theil des Unternehmereinkommens*), а во-вторыхъ, что эта часть не относится къ прибыли на капиталъ, къ которой слѣдуетъ относить только присвоенную цѣнность чужаго труда. Наука, по мнѣнію Лассалья, давно знала, что вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за его духовный трудъ, составляетъ ничтожную часть предпринимательскаго дохода, а потому англійскіе экономисты всегда относились къ предпринимательской прибыли только какъ къ прибыли отъ капитала, а ту часть предпринимательской прибыли, которая служитъ платою за духовный трудъ, вовсе игнорировали, по причинѣ ея незначительности<sup>2)</sup>.—Насколько можетъ быть признанъ справедливымъ такой отзывъ объ англійскихъ экономистахъ, видно изъ предыдущаго. Совершенно вѣрно, что многіе изъ нихъ признавали почти весь доходъ предпринимателя прибылью съ капитала. Тѣмъ не менѣе, и Смитъ, и Рикардо, и Мальтусъ считали нѣкоторую долю этой прибыли вознагражденіемъ именно за трудъ предпринимателя. Притомъ, они вовсе не считали эту долю ничтожною, какъ видно изъ того, что по мнѣнію Смита она обыкновенно равняется половинѣ всей прибыли отъ капитала, иногда же составляетъ и больше половины.—Личность предпринимателя, продолжаетъ Лассаль, его прилежаніе, лѣность и т. д., все это такія свойства, которыя несомнѣнно оказываютъ большое вліяніе на прибыль каждаго отдѣльнаго предпринимателя. Отъ нихъ зависитъ, какая часть прибыли отъ капитала, ежегодно достоящаяся на долю всѣхъ предпринимателей въ совокупности, будетъ получена *каждымъ отдѣльнымъ* предпринимателемъ. Это вопросъ, который рѣшается конкуренціей предпринимателей между собою, но на ту часть народнаго дохода, которая достается всѣмъ предпринимателямъ въ совокупности, личныя качества предпринимателей не оказываютъ вліянія. „Положимъ, говоритъ Лассаль, что сумма ежегоднаго дохода отъ труда = А, а сумма необходимая для удовлетворенія потребностей рабочихъ, т. е. сумма заробочей платы = Z. Въ такомъ случаѣ на долю всѣхъ предпринимателей въ

<sup>1)</sup> Предисловіе, стр. VIII.

<sup>2)</sup> стр. 196—197.



совокупности всегда достанется А—Z, будут ли всё предприниматели прилежны или лѣнны, умны или глупы, и только вопросъ о томъ, въ какой пропорціи раздѣлится сумма А—Z между отдѣльными предпринимателями, можетъ быть рѣшенъ ихъ личными качествами<sup>1)</sup>. Между тѣмъ, предметомъ изслѣдованія экономической науки, естественно, можетъ быть только вопросъ о томъ, какая часть *всего* дохода отъ производства достается *всѣмъ* предпринимателямъ въ совокупности, а также вопросъ: какая часть продуктовъ достается каждому *отдѣльному* рабочему и какая часть отъ дохода своего труда получается всѣми рабочими въ совокупности. Изслѣдованіе же вопроса о томъ, какія личныя качества могутъ доставить одному предпринимателю большую часть дохода, приходящагося на всѣхъ предпринимателей въ совокупности, чѣмъ другому, можетъ составлять предметъ отчасти практическихъ торговыхъ школъ, отчасти же предметъ конторскихъ тайнъ, но ни въ какомъ случаѣ не предметъ политической экономіи<sup>2)</sup>.

Къ этому же направленію принадлежитъ *Пирсторфъ*<sup>3)</sup>, который хотя и не изложилъ систематически своихъ взглядовъ на предпринимательскую прибыль, однако, при оцѣнкѣ различныхъ ученій, касающихся этого предмета, высказывается вполне достаточно для того, чтобы мы имѣли право отнести его къ числу послѣдователей Родбертуса. Такъ, онъ, несомнѣнно, придерживается „трудовой“ теоріи цѣнности. Онъ различаетъ „общественную цѣнность“ и цѣнность мѣновую. Мѣновая цѣнность можетъ отклоняться отъ общественной въ ту или другую сторону, но для общества это безразлично (?), такъ какъ отклоненія мѣновой цѣнности ненормальны; они являются результатомъ производства, не соответствующаго потребностямъ. Общество не богатѣетъ отъ обмѣна и распредѣленія существующихъ цѣнностей. Оно, какъ цѣлое, не заинтересовано въ томъ, принадлежитъ ли цѣнность, послѣ того, какъ она создана, тому или другому изъ его членовъ. Оно заинтересовано только въ созданіи общественной цѣнности. Гдѣ же слѣдуетъ искать силу, создающую цѣнность? Въ капиталѣ? Нѣтъ, отвѣчаетъ Пирсторфъ, такъ какъ я могу обладать какой ни-

<sup>1)</sup> 199—200.

<sup>2)</sup> 201.

<sup>3)</sup> Die Lehre vom Unternehmergewinn. Berlin, 1875

будь машиной въ теченіе десяти лѣтъ и тѣмъ не менѣе, ни я, ни общество не обогатимся ни на малѣйшую долю цѣнности. Напротивъ того, образованіе цѣнности происходитъ тогда, когда я даю въ руки неимущему рабочему матеріалы и производительныя средства, которые сами по себѣ безжизненны, и позволяю ему, такимъ образомъ, присоединить къ нимъ новый трудъ. Отсюда Пирсторфъ уже прямо заключаетъ, что именно трудъ и является источникомъ всякой истинной „общественной цѣнности“<sup>1)</sup>. Принимая такую теорію цѣнностей, Пирсторфъ долженъ былъ слѣдовать Родбертусу въ ученіи о прибыли съ капитала и о предпринимательскомъ доходѣ. Въ самомъ дѣлѣ, онъ утверждаетъ, что прибыль отъ капитала основывается только на исторически установившихся правовыхъ отношеніяхъ, въ силу которыхъ трудъ подчиняется капиталу и вынуждается отдавать ему часть своего продукта, составляющаго „естественное“ вознагражденіе рабочаго класса<sup>2)</sup>. Что же касается предпринимательской прибыли, то она образуетъ часть дохода, основаннаго на владѣніи капиталомъ. Хотя эту истину сознавали еще англійскіе экономисты, однако только Родбертусъ далъ простыя и ясныя основанія для истинно научной теоріи предпринимательской прибыли<sup>3)</sup>.

Равнымъ образомъ онъ соглашается съ Родбертусомъ и въ томъ, что капиталисты и предприниматели оказываютъ обществу известнаго рода услуги, а потому имѣютъ право на нѣкоторое вознагражденіе, хотя вознагражденіе это должно быть ими получено не тѣмъ способомъ, которымъ оно получается при современномъ экономическомъ строеѣ. Пирсторфъ приписываетъ чрезвычайно важное значеніе этой сторонѣ ученія Родбертуса и говоритъ, что на ней нужно настаивать съ особенною силою для того, чтобы охранить воззрѣнія Родбертуса отъ неправильнаго пониманія<sup>4)</sup>. Вмѣстѣ съ тѣмъ онъ упрекаетъ Лассалья въ томъ, что послѣдній отказывается предпринимателямъ во всякомъ вліяніи на производство народнаго дохода. „Если бы, говоритъ онъ, Лассаль былъ дѣйствительно безпристрастенъ и не поступалъ тенденціозно, то отъ него не ускользнуло бы, что классъ (Stand) предпринимателей, какъ таковой, при данныхъ хозяйственныхъ и со-

<sup>1)</sup> 21—22.

<sup>2)</sup> 96.

<sup>3)</sup> 214.

<sup>4)</sup> 211—212 и примѣч. на стр. 212.



ціальнихъ условіяхъ представляетъ собою весьма важное, даже необходимое колесо въ хозяйственномъ механизмѣ, что классъ этотъ, будучи поставленъ въ такое положеніе, при которомъ онъ имѣетъ въ своемъ распоряженіи необходимый для производства фондъ, одновременно съ этимъ дѣятельно исполняетъ извѣстнаго рода службу (Amt), хотя доходъ достается ему и не съ точки зрѣнія вознагражденія за его услуги<sup>1)</sup>.

Намъ кажется, однако, что Пирсторфъ здѣсь нѣсколько отклоняется отъ воззрѣній Родбертуса и, сверхъ того, несовсѣмъ точно передаетъ ученіе Лассала. Въ самомъ дѣлѣ, формула Лассала доказывающая, что доходъ всѣхъ предпринимателей въ совокупности не можетъ быть больше разницы между продуктомъ труда и зарбачею платою, находится въ полномъ согласіи съ теоріей цѣнности Родбертуса. Если одинъ только матеріальный трудъ можетъ создавать хозяйственныя годности, то предприниматели съ своей стороны ничего не могутъ прибавить къ народному доходу, не могутъ оказывать никакого вліянія на его увеличеніе. Утверждая, что предприниматели оказываютъ обществу извѣстнаго рода услуги, Родбертусъ тѣмъ не менѣе остается при своемъ мнѣніи, что услуги эти не создаютъ ни хозяйственныхъ годностей, ни ихъ цѣнности. — Съ другой стороны, упрекая Лассала въ совершенномъ забвеніи услугъ предпринимателей, Пирсторфъ забываетъ, что Лассаль признавалъ нѣкоторую, хотя и очень незначительную часть предпринимательскаго дохода справедливымъ вознагражденіемъ за нематеріальный трудъ предпринимателя<sup>2)</sup>.

Изъ предыдущаго видно, что ученіе социалистовъ о предпринимательской дѣятельности и предпринимательскомъ доходѣ представляется собою выводъ изъ социалистической теоріи цѣнности.

Поэтому признаніе научнаго достоинства этого ученія будетъ вполне зависѣть отъ того, насколько можетъ быть признана правильною теорія, выводящая цѣнность продуктовъ изъ матеріальнаго труда.

Намъ кажется, что въ настоящее время полная несостоятельность этой теоріи можетъ считаться уже достаточно обнаруженною. Тѣмъ не менѣе, благодаря тому, что теорія эта и теперь еще имѣетъ до

<sup>1)</sup> 219—220.

<sup>2)</sup> О Маркѣ см. у Pierstorff'a стр. 215—217.

вольно много послѣдователей, мы считаемъ необходимымъ привести здѣсь доказательства ея несостоятельности, хотя съ своей стороны мы немного прибавимъ къ тому, что было уже сказано по этому поводу нѣкоторыми писателями<sup>1)</sup>.

Прежде всего является вопросъ, какія доказательства представлены были послѣдователями этой теоріи цѣнности въ пользу того, что хозяйственныя годности, а вмѣстѣ съ тѣмъ и ихъ цѣнность можетъ быть создана только матеріальнымъ трудомъ? У Родбертуса мы вовсе не встрѣчаемъ такихъ доказательствъ. Онъ высказываетъ это положеніе, на которомъ основана вся его система, чисто аксіоматически, лишь иногда довольствуясь указаніемъ на авторитетъ Смита и Рикардо. Но у Смита и Рикардо это положеніе также недоказано и, кромѣ того, часто стоитъ рядомъ съ положеніями совершенно противоположнаго характера<sup>2)</sup>.

Нѣсколько внимательнѣе отнесся къ этому положенію Карлъ Марксъ, у котораго мы замѣчаемъ желаніе обосновать это положеніе, поставить его на болѣе твердую почву. Однако, способомъ котораго онъ дѣлаетъ это, не можетъ выдержать даже самой снисходительной научной критики. Въ самомъ дѣлѣ, ходъ мыслей Маркса при доказательствѣ положенія, что цѣнность создается трудомъ, заключается въ слѣдующемъ. Сначала онъ указываетъ на то обстоятельство, что при обмѣнѣ товаровъ одинъ товаръ подставляется на мѣсто другаго и что вслѣдствіе этого въ обоихъ товарахъ должно заключаться какое то общее качество или, что оба обмѣниваемые товары

<sup>1)</sup> Мы подразумеваемъ здѣсь, главнымъ образомъ, разборъ ученія Родбертуса, сдѣланный Книсомъ въ „Geld und Credit“, Berlin, 1879; 2-te Abtheilung, 2-te Hälfte, стр. 47 и слѣд., и въ особенности, замѣчательную оцѣнку социалистической теоріи цѣнности и прибыли Бемъ-Баверка въ его „Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien“, стр. 361—447. Въ русской литературѣ по этому вопросу можно указать на прекрасныя статьи Б. Н. Чичерина о нѣмецкихъ социалистахъ въ V и VI тт. „Сборника государственныхъ знаній“.

<sup>2)</sup> „Критика политико-эконома, говоритъ Книсъ, должно чрезвычайно удивить, что Родбертусъ не дѣлаетъ ни малѣйшей попытки къ доказательству этого наиболѣе важнаго изъ своихъ положеній, потому что, если Родбертусъ постоянно повторяетъ, что только тѣ годности, которыя стоятъ матеріальнаго труда, суть хозяйственныя годности и что всѣ хозяйственныя годности суть продукты матеріальнаго труда, то въ этомъ, конечно, нѣтъ и слѣда доказательства“. Der Credit, II, Hälfte, стр. 59: Тоже самое замѣчаетъ и Бемъ-Баверкъ, стр. 387 и 433.—О Смитѣ и Рикардо см. выше, примѣч. на стр. 46 и 47.



должны быть равны какой то третьей величинѣ<sup>1)</sup>. Затѣмъ онъ утверждаетъ, что такимъ общимъ качествомъ или третьей величиной не можетъ быть потребительная цѣнность, такъ какъ при обмѣнѣ происходитъ „отвлеченіе“ отъ потребительной цѣнности<sup>2)</sup>. И наконецъ отсюда уже прямо дѣлаетъ выводъ, что единство обмѣниваемыхъ товаровъ, ихъ „соціальная субстанція“, можетъ заключаться только въ трудѣ, и что сами товары, разсматриваемые какъ цѣнности, представляютъ собою ничто иное какъ „кристаллизованный“ трудъ<sup>3)</sup>.

Нелогичность этихъ выводовъ бросается въ глаза. Въ самомъ дѣлѣ, изъ чего слѣдуетъ, что при обмѣнѣ происходитъ отвлеченіе отъ потребительной цѣнности (или полезности, какъ опредѣляетъ ее Марксъ)? Неужели лица, участвующія въ обмѣнѣ, не обращаютъ вниманія на способность товаровъ удовлетворять ихъ потребностямъ? Для чего же въ такомъ случаѣ совершается обмѣнъ? Самъ Марксъ утверждаетъ, что никакая вещь не можетъ быть мѣноюю цѣнностью не будучи предметомъ потребленія<sup>4)</sup>. Но если такъ, то потребительная цѣнность никогда не теряется изъ виду при обмѣнѣ, никогда не „абстрагируется“. — Еще болѣе грубую ошибку содержитъ въ себѣ заключительный выводъ. — Въ самомъ дѣлѣ, положимъ даже, что потребительная стоимость совершенно устраняется при обмѣнѣ; откуда же все-таки слѣдуетъ, что та третья величина, которой порознь равны обмѣниваемые товары, есть ничто иное какъ трудъ? Марксъ не при-

<sup>1)</sup> „Каково бы ни было мѣновое отношеніе товаровъ, оно всегда можетъ быть выражено уравненіемъ, въ которомъ данное количество одного товара полагается равнымъ какому нибудь количеству другаго товара, напр. 1 кварталъ пшеницы = *a* центнеровъ желѣза. Что хотятъ сказать этимъ положеніемъ? То, что одна и таже стоимость существуетъ въ двухъ различныхъ вещахъ, въ 1 кв. пшеницы и въ *a* центнеровъ желѣза. Обѣ, слѣдовательно, равны третьему, которое само по себѣ есть ни то ни другое“ „Капиталь“, т. I, русск. перев. стр. 3).

<sup>2)</sup> „Что сущность мѣновой стоимости есть нѣчто совершенно отличное и независимое отъ физически-обязательнаго существованія товаровъ, или существованія ихъ, какъ потребительныхъ стоимостей, видно при первомъ же взглядѣ на ихъ мѣновое отношеніе. Она именно и характеризуется *отвлеченіемъ отъ потребительной стоимости*. Разсматриваемый съ точки зрѣнія мѣновой стоимости, всякій товаръ такъ же хорошъ, какъ и другой, если только онъ находится въ надлежащемъ количествѣ“ (ibidem, стр. 3).

<sup>3)</sup> „Общая соціальная субстанція, которая только различно проявляется въ различныхъ потребительныхъ стоимостяхъ, есть трудъ. Разсматриваемые какъ стоимости, товары суть ничто иное, какъ *кристаллизованный трудъ*“ (ibidem, стр. 3—4).

<sup>4)</sup> стр. 6.

водитъ въ подтвержденіе своего мнѣнія никакихъ доказательствъ. Высказавши, что два обмѣниваемыхъ товара должны имѣть между собою какое нибудь общее качество, и замѣтивъ, что этимъ качествомъ не можетъ быть потребительная цѣнность, онъ прямо утверждаетъ, что общей соціальной субстанціей товаровъ можетъ быть только трудъ и что товары, какъ цѣнности, суть ничто иное какъ продуктъ труда. Такое заключеніе могло бы быть справедливо только въ томъ случаѣ, если бы товары не обладали никакимъ другимъ общимъ качествомъ кромѣ того, что они полезны и что на ихъ производство затраченъ трудъ. Между тѣмъ, не можетъ быть сомнѣнія, что товары способные къ обмѣну обладаютъ и другими общими качествами, изъ которыхъ по крайней мѣрѣ одно имѣетъ несравненно болѣе тѣсную и непосредственную связь съ цѣнностью, чѣмъ трудъ. Качество это заключается въ *редкости годностей сравнительно съ потребностями людей*. Только тѣ годности могутъ обладать цѣнностью (субъективною и мѣноюю), количество которыхъ, находящееся въ распоряженіи людей, недостаточно для того чтобы покрыть *всѣ* ихъ потребности (принимая во вниманіе и заботу о будущихъ потребностяхъ). Это качество, дѣйствительно общее всѣмъ годностямъ, обладающимъ цѣнностью, оставлено Марксомъ въ сторонѣ<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Ср. *Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien, 1872; стр. 77 и слѣд. — Заслуга Менгера заключается въ томъ, что онъ показалъ, какимъ образомъ явленія цѣнности вытекаютъ изъ отношенія между количествомъ годностей, находящихся въ распоряженіи людей, и потребностями. Цѣнность, говоритъ онъ, происходитъ изъ того же источника, изъ котораго происходитъ и экономическій характеръ годностей. Только тѣ годности являются объектомъ человѣческаго хозяйства, т. е. объектомъ хозяйственнаго отношенія къ нимъ со стороны людей, количество которыхъ незначительно, сравнительно съ потребностями людей. Если количество годностей меньше, чѣмъ нужно для удовлетворенія человѣческихъ потребностей, и если люди сознаютъ, что отъ распоряженія известнымъ количествомъ этихъ годностей зависитъ удовлетвореніе ихъ потребностей, то годности эти пріобрѣтаютъ для нихъ особенное значеніе, называемое цѣнностью. Такимъ образомъ, цѣнностью, говоритъ Менгеръ, мы называемъ „то значеніе, какое пріобрѣтаютъ для насъ конкретныя годности или известныя количества ихъ вслѣдствіе того, что мы находимся въ зависимости отъ нихъ при удовлетвореніи нашихъ потребностей и сознаемъ эту зависимость“ (78—80). О различіи между цѣнностью, понимаемою въ такомъ смыслѣ и полезностью см. статью Бёмъ-Баверка: *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerthes*, въ *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 1886 г., т. XIII, стр. 9 и слѣд. Впрочемъ, указанное опредѣленіе касается собственно только субъективной стороны цѣнности. Объективную же цѣнностью, какъ замѣчаетъ Бёмъ-Баверкъ (упомянутая статья, стр. 4), можно назвать вообще „силу или способность годности къ совершенію какого-ни-



Итакъ, у Маркса это положеніе можетъ считаться такъ же мало доказаннымъ, какъ и у Родбертуса. Разница только въ томъ, что Родбертусъ высказываетъ свой тезисъ просто въ видѣ аксіомы, а

будь объективнаго дѣйствія<sup>4</sup>. Такъ какъ такихъ способностей можетъ быть очень много, то можетъ быть много различныхъ видовъ объективной цѣнности (напр. Nährwerth der Speisen, Heizwerth von Holz und Kohle, Dungwerth der Düngemittel и т. д.); важнѣйшимъ изъ этихъ видовъ объективной цѣнности для теоріи народнаго хозяйства является цѣнность мѣновал.—Но хотя мѣновал цѣнность представляетъ собою явленіе иного характера, чѣмъ цѣнность субъективная, однако основанія ея коренятся въ этой послѣдней и явленія ея, при всей ихъ чрезвычайной сложности, могутъ быть сведены въ окончательномъ результатѣ къ отношенію между количествомъ годностей и потребностями людей. Намъ кажется, что Менгеру удалось это доказать вполнѣ удовлетворительно (см. *Menger, Grundzüge etc.*, стр. 153 и слѣд., *Böhm-Bawerk*, указ. статья *Jahrbücher für N. und St.*, XIII, стр. 477 и слѣд.). Къ сожалѣнію, мы не можемъ здѣсь распространяться объ этомъ предметѣ. Но въ доказательство того, что не въ трудѣ, а именно въ этомъ отношеніи нужно искать основаній мѣновой цѣнности, можно указать на то обстоятельство, что единственнымъ способомъ получить достаточное вознагражденіе за свой трудъ и за другія издержки, сдѣланныя для производства товара, является поддержаніе известнаго отношенія между количествомъ этого товара и потребностями рынка. Если, благодаря неразчетливости производителей или другимъ какимъ нибудь обстоятельствамъ, товара предлагается больше, чѣмъ нужно, никакой трудъ и никакія затраты не могутъ поддержать его цѣну. Отсюда можно, между прочимъ, сдѣлать слѣдующій весьма важный въ теоретическомъ отношеніи выводъ: что основаній цѣнности вообще нельзя искать въ производствѣ; что цѣнность не можетъ быть „создана“ производствомъ, и что въ этомъ отношеніи капиталъ и силы природы оказываются настолько же безсильными, насколько безсиленъ трудъ. „Цѣнность, справедливо замѣчаетъ Бёмъ-Баверкъ (*Geschichte und Kritik etc.*, стр. 157), коренится не въ прошлыхъ годностяхъ, но въ ихъ будущемъ; она происходитъ не изъ мастерскихъ, гдѣ произведены годности, но изъ потребностей, которымъ она будетъ служить. Цѣнность не можетъ быть выкована, какъ молотокъ или выткана, какъ кусокъ полотна; если бы дѣло было иначе, то наше народное хозяйство было бы избавлено отъ тѣхъ ужасныхъ потрясеній, которыя мы называемъ кризисами и причина которыхъ заключается именно въ томъ, что годности, при производствѣ которыхъ не было упущено ниодно правило искусства не приобрѣтаютъ цѣнности<sup>4</sup>.—Въ частности, относительно аргументаціи Маркса, Бёмъ-Баверкъ говоритъ слѣдующее: „Мнѣ рѣдко приходилось читать что нибудь, что равнялось бы этому доказательству по легкомыслію умозаключеній и плохой логикѣ. Первое положеніе еще можетъ быть пропущено; но уже второе можетъ быть доказано только при посредствѣ грубѣйшей логической ошибки. Потребительная цѣнность не можетъ быть общимъ качествомъ, такъ какъ „она абстрагируется въ мѣновыхъ отношеніяхъ товаровъ, такъ какъ въ одномъ и томъ же мѣновомъ отношеніи одна потребительная цѣнность имѣетъ такое же значеніе, какъ и всякая другая, если только она находится въ надлежащей пропорціи“.—Что хотѣлъ сказать Марксъ этимъ аргументомъ? Положимъ, что на какой нибудь оперной сценѣ три выдающіеся пѣвца: теноръ, баритонъ и басъ получаютъ каждый по 20,000 флориновъ содержанія. Меня спрашиваютъ: въ чемъ заключается то общее обстоятельство, въ силу котораго ихъ содержанія одинаковы? и я отвѣчаю: въ вопросѣ о содержаніи хорошей голоса известнаго рода играетъ такую же роль, какъ и всякій другой хорошей го-

Марксъ предпосылаетъ ему нѣкоторыя разсужденія, изъ которыхъ онъ логически вовсе не вытекаетъ.

Но, можетъ быть, это положеніе вытекаетъ непосредственно изъ фактовъ? Можетъ быть, факты съ такою очевидностью доказываютъ, что хозяйственные годности являются продуктомъ одного только матеріальнаго труда, и что мѣновыя отношенія ихъ опредѣляются количествомъ труда затраченнаго на ихъ производство, что въ другихъ доказательствахъ нѣтъ никакой надобности?

Напротивъ, обратившись къ фактамъ, мы увидимъ, что они на каждомъ шагѣ противорѣчатъ этому. Въ самомъ дѣлѣ, съ одной стороны, мы замѣчаемъ, что объектомъ хозяйственной дѣятельности, объектомъ чисто *хозяйственной* (т. е. сообразнаго съ экономическимъ принципомъ) отношенія къ нимъ являются и такія годности, на производство которыхъ никогда не былъ затраченъ человѣческой трудъ. Родбертусъ говоритъ: „За то, что природа сдѣлала относительно хозяйственныхъ годностей, человѣкъ долженъ быть ей благодаренъ, такъ какъ она сберегла при этомъ его трудъ; но хозяйство обращаетъ вниманіе на эти годности лишь на столько, насколько трудъ дополняетъ дѣло природы“<sup>1)</sup>. Однако онъ упускаетъ при этомъ изъ виду, что не только тѣ годности, производство которыхъ вообще требуетъ труда,

хорошій теноръ, такую же роль, какъ и хороший басъ или хороший баритонъ, если только они существуютъ въ надлежащей пропорціи. Слѣдовательно, въ вопросѣ о содержаніи, хороший голосъ абстрагируется, слѣдовательно, хороший голосъ не можетъ быть общей причиной высокаго содержанія.—Что эта аргументація ложна, совершенно ясно. Но также ясно и то, что умозаключенія Маркса, съ которыхъ она скопирована, ни на волосъ не правильнѣе ея. Оба вывода страдаютъ одною и тою же ошибкою: они смѣшиваютъ абстракцію *известнаго обстоятельства вообще*, съ абстракціей *спеціальныхъ видоизмненій*, въ которыхъ проявляется это обстоятельство. Еще болѣе грубую логическую ошибку мы должны сдѣлать для того, чтобы имѣть возможность доказать третье положеніе.—Если оставить въ сторонѣ потребительную цѣнность товаровъ, говоритъ Марксъ, то имъ останется только то качество, что они продукты труда.—Въ самомъ дѣлѣ? Только одно качество? Развѣ у мѣновыхъ цѣнностей не остается, напр., также и то общее качество, что онѣ *редки* по сравненію съ потребностями? Или то, что онѣ суть предметы спроса и предложенія? Или, что онѣ антропопривораны? Или, что онѣ продукты природы? Конечно, нельзя далѣе идти въ легкомыслии относительно утвержденій и заключеній, чѣмъ это сдѣлалъ здѣсь Марксъ!“ (*Geschichte und Kritik etc.*, стр. 435—437). Съ такою же силою указываетъ на нелогичность выводовъ Маркса и Чичеринъ (шестой томъ, „Сборника государственныхъ знаній“, стр. 4—7).

<sup>1)</sup> Zur Beleuchtung etc., стр. 69.



случайно доставшись въ руки какого нибудь человѣка безъ всякихъ усилий, тѣмъ не менѣе будутъ имѣть для него хозяйственное значеніе, а слѣдов. и цѣнность (случайно найденный алмазь, или слитокъ золота), но и тѣмъ же, которыя вовсе не могутъ быть произведены трудомъ, дѣлаются предметомъ хозяйственнаго отношенія къ нимъ со стороны людей сейчасъ же, какъ только количество ихъ становится ограниченно сравнительно съ потребностями людей. Для примѣра достаточно указать на поземельные участки <sup>1)</sup>. Съ другой стороны, мы видимъ, что при обмѣнѣ годностей, количество труда затраченнаго на ихъ производство почти никогда не устанавливаетъ ихъ мѣровыхъ отношеній. Это вполне ясно для тѣхъ случаевъ, когда обмѣниваются годности, являющіяся чистымъ продуктомъ природы. Когда обмѣниваются между собою два поземельные участка или когда поземельный участокъ продается за деньги, то здѣсь никакъ нельзя сказать, вмѣстѣ съ Марксомъ, что общою соціальною субстанціей обмѣниваемыхъ годностей является трудъ. Но и въ тѣхъ случаяхъ, когда обмѣниваются годности, въ производствѣ которыхъ участвовалъ трудъ, послѣдній все-таки почти никогда не можетъ служить мѣриломъ ихъ мѣровыхъ отношеній. Старое вино, пролежавшее нѣсколько десятковъ лѣтъ въ подвалѣ и молодое вино того же сорта могутъ быть произведены однимъ и тѣмъ же количествомъ труда, а между тѣмъ разница въ ихъ цѣнѣ громадна; древнія монеты и статуи цѣнятся гораздо дороже, чѣмъ новыя, произведенныя съ помощью того же количества труда; продукты, произведенные при помощи постоянного и оборотнаго капитала, по признанію самого Рикардо, должны имѣть большую цѣнность, чѣмъ товары, произведенные тѣмъ же количествомъ труда, но при помощи одного только оборотнаго капитала и т. д. <sup>2)</sup> Все эти факты противорѣчатъ „трудовой“ теоріи цѣнности и ни одинъ изъ нихъ не можетъ быть ею удовлетворительно объясненъ. Считать ихъ случайными отклоненіями отъ „трудоваго“ принципа невозможно, такъ какъ они вовсе не могутъ быть признаны результатомъ какихъ

<sup>1)</sup> Книзь справедливо замѣчаетъ, что, согласившись съ Родбертусомъ, можно наконецъ прийти къ заключенію, что потеря *г* моргеновъ земли для землевладѣльца и *у* квадратныхъ миль—для всего народнаго хозяйства не составляетъ никакой „хозяйственной“ потери *Der Credit*, II, стр. 69.

<sup>2)</sup> Сочиненія Рикардо, стр. 16.

нибудь случайныхъ причинъ, напримѣръ, случайныхъ колебаній спроса и предложенія <sup>1)</sup>.—Наконецъ, здѣсь слѣдуетъ указать еще на одно явленіе, которое также вовсе не вяжется съ принципомъ разсматриваемой теоріи и которое, хотя и не остается незамѣченнымъ послѣдователями этой теоріи, однако обходится ими посредствомъ совсѣмъ ненаучнаго приѣма. Мы говоримъ о квалифицированномъ трудѣ и о вліяніи его на цѣнность товаровъ. Если мѣриломъ цѣнности является трудъ, а мѣриломъ труда—рабочее время, то какимъ образомъ объяснить, что товары, произведенные трудомъ одинаковой продолжительности, но различнаго качества, имѣютъ различную цѣнность? Марксъ ограничивается простымъ замѣчаніемъ, что сложный трудъ разсматривается какъ простой трудъ умноженный или возведенный въ степень, такъ что меньшее количество сложнаго труда равно большому количеству простаго. Опытъ, говоритъ онъ, показываетъ, какимъ образомъ регулируется это приведеніе одного труда къ другому <sup>2)</sup>.—Мы очень хорошо знаемъ, что въ дѣйствительной жизни меньшее количество „сложнаго“ труда приравнивается къ большому количеству простаго, или другими словами, что сложный трудъ цѣнится выше простаго. Но возникаетъ вопросъ, почему это такъ? Очевидно, что это явленіе не можетъ быть объяснено большею тратою силы при сложномъ трудѣ (что было бы въ духѣ „трудовой“ теоріи), такъ какъ простой трудъ можетъ иногда требовать несравненно большей траты силъ, чѣмъ сложный (напр. переноска тяжестей и производство различныхъ художественныхъ издѣлій). Объяснить это явленіе можно будетъ только въ томъ случаѣ, если мы обратимся къ тому свойству товаровъ, которое Марксомъ оставлено совершенно въ сторонѣ, т. е. къ качественнымъ различіямъ и къ сравнительной рѣдкости ихъ. Простое же предположеніе о равенствѣ меньшаго количества сложнаго и большаго количества простаго труда есть ничто иное, какъ фикція. А между тѣмъ эта фикція служитъ однимъ изъ главныхъ основаній трудовой теоріи цѣнности <sup>3)</sup>.

<sup>1)</sup> Бѣмъ-Баверкъ замѣчаетъ, что во всякомъ случаѣ, исключенія эти обнимаютъ собою несравненно большее число случаевъ, чѣмъ самое правило. Перечисленіе этихъ исключеній см. у него стр. 438—444.

<sup>2)</sup> Капиталъ, стр. 4.

<sup>3)</sup> *Чичеринъ*, стр. 7 и слѣд.—Бѣмъ-Баверкъ по этому поводу замѣчаетъ: „Что пять рабочихъ дней землекопа въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ, напр. въ отношеніи оцѣнки, можно



Итакъ, вотъ на какихъ шаткихъ основаніяхъ социалисты утверждаютъ свое мнѣніе о грабительскомъ характерѣ дохода землевладѣльцевъ и капиталистовъ. Они говорятъ: хозяйственныя годности съ ихъ цѣнностью суть продуктъ одного только труда; слѣдовательно поземельная рента и прибыль отъ капитала, какъ доходы неоснованные на трудѣ, должны быть признаны несправедливымъ вычетомъ изъ продукта чужаго труда. — Но мы видѣли, что хозяйственныя годности, т. е. годности обладающія цѣнностью, могутъ возникать и помимо труда; что цѣнность почти никогда не бываетъ пропорціональна труду; что количество труда, затраченнаго на производство товара не можетъ быть признано даже только уровнемъ, къ которому стремится прійти цѣна товаровъ, не смотря на всѣ случайныя колебанія; и наконецъ, что различія въ цѣнности самого труда остаются вполне необъясненными этою теоріей. — Въ чемъ именно заключаются основанія для дохода землевладѣльцевъ и капиталистовъ, и что можно представить въ оправданіе этихъ доходовъ съ народохозяйственной точки зрѣнія, это другой вопросъ, который здѣсь не мѣсто разсматривать. Но изъ сказаннаго уже достаточно видно, что нападки на поземельную ренту и прибыль отъ капитала, основывающіеся на „трудовой“ теоріи цѣнности, должны быть признаны, по меньшей мѣрѣ, легкомысленными.

Въ приведенныхъ выше возраженіяхъ, направленныхъ противъ того положенія, что единственною производительною силою долженъ быть признанъ трудъ, заключаются, конечно, возраженія и противъ того мнѣнія, что изъ всѣхъ видовъ труда производительною силою является одинъ только трудъ *матеріальный* или *ручной*. Но такъ какъ насъ интересуетъ здѣсь, главнымъ образомъ, значеніе предпри-

*считать* равными одному дню работы скульптора, не подлежитъ никакому сомнѣнію. Но что 12 рабочихъ часовъ скульптора *действительно* представляютъ собою 60 рабочихъ часовъ, этого не пожелаетъ утверждать ни одинъ человекъ. — Положимъ, что какая нибудь желѣзная дорога назначаетъ свои тарифныя ставки, въ общемъ, сообразно съ длиною разстоянія, пройденнаго пассажирами и товарами, но устанавливаетъ, что на извѣстныхъ разстояніяхъ, требующихъ особенно значительныхъ издержекъ, каждый километръ долженъ приниматься за два километра: можно ли будетъ въ такомъ случаѣ утверждать, что данное пространство *действительно* служитъ здѣсь единственнымъ принципомъ для установленія желѣзно-дорожнаго тарифа? Конечно нѣтъ: здѣсь только предположено что это такъ, но на самомъ дѣлѣ дѣйствіе этого принципа перекрещивается здѣсь съ дѣйствіемъ другаго принципа — съ вліяніемъ *свойства* разстоянія. Также мало, не смотря на всѣ ухищренія, можетъ быть спасено единство трудового принципа“ (Geschichte etc., стр. 439).

нимательской дѣятельности, которая должна быть отнесена къ разряду нематеріальнаго труда, то мы считаемъ необходимымъ сказать еще нѣсколько словъ собственно по поводу нематеріальной дѣятельности. Родбертусъ, какъ мы видѣли, утверждаетъ, что не всякій вообще трудъ, но единственно только трудъ матеріальный можетъ создавать хозяйственныя годности и служить причиною и мѣриломъ ихъ цѣнности. На этомъ основаніи онъ относитъ предпринимателей на ряду съ капиталистами и землевладѣльцами къ тому классу населенія, который живетъ продуктами чужаго труда, и считаетъ прибыль предпринимателей частью добычи, которую богатымъ классамъ населенія удастся отнять у рабочихъ при помощи владѣнія вещественными производительными средствами.

Но почему только одинъ матеріальный трудъ можетъ быть признанъ производительнымъ? Этотъ вопросъ оставляется Родбертусомъ безъ отвѣта.

Высказавши мысль, что всѣ хозяйственныя годности суть продукты труда, онъ далѣе ограничивается слѣдующимъ поясненіемъ: „наконецъ, въ третьихъ, это положеніе означаетъ, что годности въ хозяйственномъ отношеніи суть продукты только той работы, которая исполняла необходимыя для производства ихъ *матеріальныя* операціи“<sup>1)</sup>. Почему? Родбертусъ этого не объясняетъ. А между тѣмъ въ справедливости его словъ могутъ возникнуть вполне законныя сомнѣнія. — Въ самомъ дѣлѣ, матеріальныя операціи, взятыя сами по себѣ и не направляемыя человѣческимъ разумомъ къ опредѣленной цѣли, конечно, не произведутъ не только хозяйственныхъ, но и вообще какихъ либо полезныхъ продуктовъ. Рабочій, исполняющій самую простую матеріальную работу, не можетъ обойтись безъ извѣстнаго рода умственной дѣятельности, такъ какъ въ противномъ случаѣ совершаемыя имъ матеріальныя операціи вообще не могли бы привести къ производству. Но этого мало. Не только во время исполненія работы, но и до начала ея необходима нѣкоторая духовная дѣятельность, если только мы желаемъ, что бы результатомъ труда была хозяйственная годности: слѣдуетъ опредѣлить, какія именно предметы необходимы въ данное время для удовлетворенія своихъ или чужихъ потребностей, потому что производство такихъ предметовъ, которыми

<sup>1)</sup> Zur Beleuchtung etc., стр. 69.



люди обладают въ большемъ количествѣ, чѣмъ нужно для удовлетворенія ихъ потребностей, не есть производство хозяйственныхъ годностей. Далѣе, одни и тѣ же матеріальныя операціи, требующія отъ рабочаго одинаковаго количества усилій, могутъ имѣть своимъ результатомъ большую или меньшую цѣнность, смотря по тому направлены ли онѣ на производство такихъ годностей, за которыя въ данное время потребители согласятся отдать большее количество другихъ годностей или же наоборотъ на производство годностей, которыя оцѣниваются потребителями ниже. Очевидно, напр., что земледѣлецъ, направляющій свой трудъ на производство такого сельскохозяйственнаго продукта, который въ данное время туго сбывается на рынкѣ, съ помощью одного и того же количества труда произведетъ меньшую цѣнность, чѣмъ въ томъ случаѣ, если бы онъ производилъ такой продуктъ, который идетъ съ рукъ болѣе ходко.

Итакъ, одни и тѣ же матеріальныя операціи могутъ произвести хозяйственную годность и не произвести ее, могутъ произвести годность съ большею или меньшею цѣнностью, смотря по тому управлялъ ли рабочій разумно своимъ трудомъ или нѣтъ, сообразовался ли онъ съ состояніемъ рынка (или со своими потребностями, если производство имѣетъ цѣлью удовлетвореніе его собственныхъ потребностей), или не сообразовался. На какомъ же основаніи можно приписывать производительную способность только однимъ матеріальнымъ операціямъ и отрицать эту способность у духовной дѣятельности, безъ которой матеріальныя операціи не приводили бы къ желаемому результату? Такого основанія очевидно не существуетъ. — Это вполне ясно въ приведенныхъ примѣрахъ, гдѣ мы предполагали, что умственная и матеріальная дѣятельность исполняется однимъ и тѣмъ же лицомъ.

Но сдѣлаемъ шагъ далѣе, и предположимъ, что часть этой духовной дѣятельности исполняется другимъ лицомъ — предпринимателемъ. Спрашивается, измѣнится ли положеніе вопроса? Конечно нѣтъ. Рабочій въ этомъ случаѣ является чисто исполнительною силою. Хозяйственный результатъ его матеріальныхъ операцій будетъ цѣлкомъ зависѣть отъ того направленія, какое будетъ имъ дано предпринимателемъ. Однѣ и тѣ же операціи могутъ имѣть результатомъ производство *хозяйственныхъ* годностей и производство такихъ продуктовъ, которые не найдутъ себѣ сбыта ни по какой цѣнѣ; однѣ и тѣ же ма-

теріальныя операціи могутъ дать огромный валовой и чистый доходъ, далеко превышающій обычный доходъ отъ предпріятія, или дать доходъ не выходящій изъ средней нормы. Однимъ словомъ, и въ этомъ случаѣ производительность матеріальныхъ операцій будетъ вполне зависѣть отъ нематеріальной дѣятельности лицъ руководящихъ этими операціями. Можно ли послѣ этого сомнѣваться въ производительномъ значеніи лицъ, сдѣлавшихъ своею спеціальностью такую руководящую дѣятельность? Въ силу какихъ логическихъ правилъ можно утверждать, что въ этомъ случаѣ уменьшеніе и увеличеніе цѣнности и дохода обязано своимъ происхожденіемъ одному только матеріальному труду?

Правда, мы видѣли, что Родбертусъ и его послѣдователи не отрицаютъ пользы услугъ предпринимателей. Но мы не можемъ удовольствоваться такимъ признаніемъ. Мы утверждаемъ, что дѣятельность предпринимателей не только полезна и необходима, но что ея вліяніе на производство хозяйственныхъ годностей такъ же непосредственно, какъ и вліяніе ручнаго труда; что она производительна въ такомъ же точно смыслѣ, въ какомъ производителемъ этотъ трудъ, и что вслѣдствіе этого предприниматели имѣютъ такое же точно право на участіе въ „первоначальномъ“ распредѣленіи продукта производства, какъ и представители матеріальнаго труда. Предпринимателей, по ихъ вліянію на производство матеріальныхъ продуктовъ, нельзя ставить на одну доску съ судьями, врачами и т. д., какъ это дѣлаетъ Родбертусъ. Конечно, всѣ отрасли народной дѣятельности органически связаны между собою; всякая изъ нихъ, до извѣстной степени, является условіемъ и предположеніемъ для существованія и развитія остальныхъ, и въ свою очередь, ими обусловливается. Но невозможно отрицать, что вліяніе дѣятельности судьи, врача или адвоката на производство матеріальныхъ годностей несравненно болѣе отдаленно, чѣмъ вліяніе предпринимателя, непосредственно прилагающаго свои силы къ производству извѣстнаго рода матеріальныхъ продуктовъ. О немъ такъ же точно, какъ и о рабочихъ, нанятыхъ имъ, можно сказать въ точномъ смыслѣ слова, что онъ производитъ *эти* продукты, между тѣмъ какъ о судьяхъ или адвокатахъ этого сказать нельзя <sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Тоже самое можно сказать, конечно, не только о дѣятельности предпринимателя, но и о духовной дѣятельности другихъ лицъ, участвующихъ въ производствѣ. „Если говорить Крисъ, выборъ матеріаловъ для пилы и опредѣленіе количественныхъ отношеній между матеріалами исходитъ не отъ того лица, которое занимается верченіемъ пи-



Но разъ мы признали, что предприниматель столько же участвуетъ въ производствѣ хозяйственныхъ годностей, сколько и рабочій — доля продукта, получаемая имъ должна утратить въ нашихъ глазахъ приписываемый ей Родбертусомъ характеръ несправедливаго присвоенія, даже въ томъ случаѣ, когда эта доля устанавливается рыночнымъ соперничествомъ. Если продуктъ не производится исключительно рабочими и если нельзя даже указать какая именно доля продукта и его цѣнности обязана своимъ существованіемъ ихъ труду, то нельзя также объяснить, почему известная доля продукта, достоящаяся предпринимателямъ будетъ болѣе удовлетворять требованіямъ справедливости, чѣмъ какая нибудь другая<sup>1)</sup>. Объ ограбленіи рабочихъ

людь, то должна ли хозяйственная цѣнность этого продукта, долженъ ли этотъ цѣлебный фабрикатъ считаться продуктомъ только одной ручной работы? И какъ понять, что признанная обществомъ мѣровая и потребительная цѣнность какой нибудь книги, напр. книги: *Zur Erklärung und Abhilfe der heutigen Creditnoth des Grundbesitzes*, является результатомъ только труда бумажныхъ фабрикантовъ, наборщиковъ, типографчиковъ, переплетчиковъ и т. д., между тѣмъ какъ Родбертусъ принималъ непосредственное участіе въ производствѣ цѣнности книги только какъ писецъ, а не какъ авторъ, со своею духовною дѣятельностью! Der Credit, 65.

<sup>1)</sup> По вопросу о „естественной“ заработной платѣ, кромѣ упомянутого выше (прим. на стр. 5) сочиненія Тюнена: *Der naturgemässe Arbeitslohn*, можно указать слѣдующія новыя брошюры: *Dr. Conrad Schmidt, Der natürliche Arbeitslohn*, Jena, 1887 и *J. Pohl, Der naturgemässe Arbeitslohn*, Leipzig, 1887. — Schmidt признаетъ естественною зарплатою ту, которая болѣе соответствуетъ интересамъ общаго блага и справедливости, т. е. такую, при которой сглаживались бы рѣзкіе социальные контрасты и наступило бы болѣе равномерное распределеніе доходовъ (стр. 58). Осуществленіе такой естественной заработной платы Schmidt считаетъ возможнымъ и при современномъ строѣ народнаго хозяйства (стр. 68 и слѣд.). — Pohl называетъ естественною зарплатою такую плату, которая „соответствуетъ челоѣку, какъ общественному существу и находится въ гармоническомъ согласіи съ процессомъ общественнаго развитія“. Чтобы удовлетворить этому требованію, необходимо обращать вниманіе не только на сумму вещественныхъ цѣнностей, получаемыхъ рабочимъ, но также и на количество труда, требуемаго отъ него и вообще на условія работы. Самая же плата, получаемая рабочимъ должна быть на столько велика, чтобы дать рабочимъ возможность не только существовать, сообразно съ ихъ *standard of life*, но и принимать участіе въ культурномъ развитіи общества (стр. 5 слѣд.). — Мы не будемъ входить въ разсужденіе о томъ, насколько умѣстенъ здѣсь самый терминъ: естественная заработная плата; для насъ объ формулы представляють интересъ преимущественно въ томъ отношеніи, что ни одна изъ нихъ не требуетъ для рабочаго не только всего продукта производства, но и какой либо *опредѣленной* части этого продукта. — Что касается известной формулы Тюнена:  $\sqrt{ap}$  (гдѣ *a* обозначаетъ сумму средствъ существованія, необходимыхъ для прокормленія рабочаго и его семейства въ теченіе года, а *p* — раздѣленный на число рабочихъ валовой доходъ отъ предпріятія, за вычетомъ всѣхъ издержекъ, кромѣ заработной платы и процента на капи-

можно говорить только въ томъ случаѣ, если предприниматель различными притѣсненіями или обманомъ вынуждаетъ рабочаго довольствоваться меньшею платой, чѣмъ послѣдній могъ бы получить, сообразно съ обычною рыночною цѣною своего труда. — Разумѣется, мы вовсе не желаемъ этимъ отрицать необходимость заботъ объ улучшеніи участи рабочихъ классовъ и попытокъ къ поднятію заработной платы. Мы хотимъ только сказать, что нельзя настаивать на томъ, что весь доходъ отъ предпріятія или даже какая нибудь *опредѣленная* часть его должна принадлежать рабочимъ въ силу естественныхъ законовъ справедливости.

талъ; см. *Le salaire naturel*, traduit par M. Wolkoff, Paris, 1857, стр. 109—111), то выводъ этой формулы обставленъ такими условіями, которыя дѣлають невозможнымъ приложеніе ея на практикѣ. Такъ напр., величина *p* не должна заключать въ себѣ предпринимательской прибыли (стр. 118). Но спрашивается, какимъ образомъ опредѣлить размѣры предпринимательской прибыли, если еще не известна заработная плата и проценты? — См. также *Böhm-Bawerk, Geschichte etc.*, стр. 402 и *Knies, Geld und Credit*, II, 2, стр. 110—131, гдѣ Книсъ объясняетъ значеніе *justum pretium pecuniarum*.



## III.

Второе направленіе <sup>1)</sup>.

Общая характеристика. — Сей. Лавеле. Cauwès. — Сениоръ. Ридъ. — Рошеръ. — Горловъ. — Оцъика направленія.

Сюда относятся тѣ экономисты, которые, подобно писателямъ перваго направленія, не признаютъ существованія предпринимательской прибыли въ тѣсномъ смыслѣ слова (т. е. въ смыслѣ самостоятельной отрасли дохода), но, въ противоположность имъ, считаютъ вознагражденіе, получаемое предпринимателями за производительное употребленіе капитала, не прибылью отъ капитала, а доходомъ отъ труда или заробочою платою. Въмѣстѣ съ тѣмъ, не признавая въ положеніи предпринимателей какихъ либо значительныхъ и достойныхъ вниманія особенностей, сравнительно съ положеніемъ другихъ производительныхъ классовъ, они приравниваютъ предпринимателей, по большей части, не къ капиталистамъ, какъ писатели перваго направленія, а къ рабочимъ или вообще къ тому производительному классу, который извлекаетъ доходъ изъ своихъ личныхъ способностей (рабочіе, артисты, ученые и т. д.). — Мнѣнія относительно законовъ, управляющихъ вознагражденіемъ за предпринимательскій трудъ, также различны у представителей перваго и втораго направленія. Между тѣмъ какъ рассмотренные выше экономисты, причисляя доходъ отъ предпринимательской дѣятельности къ прибыли на капиталъ, въ большин-

<sup>1)</sup> См. у Mangoldt'a стр. 10 и слѣд.; у Pierstorff'a стр. 53 и слѣд.; у Mataja стр. 64 и слѣд.; у Gross'a стр. 53 и слѣд.

ствѣ случаевъ подчиняютъ этотъ доходъ законамъ, одинаковымъ съ тѣми, которые управляютъ прибылью, писатели втораго направленія, напротивъ, утверждаютъ, что вознагражденіе за предпринимательскую дѣятельность подчинено такимъ же законамъ, какъ и всякая вообще заробочая плата, т. е. зависитъ отъ спроса на предпринимательскія услуги и предложенія ихъ. — Что касается состава заробочей платы предпринимателя, то онъ не у всѣхъ экономистовъ втораго направленія одинаковъ. Нѣкоторые причисляютъ къ нему собственно только вознагражденіе за трудъ предпринимателя, другіе же относятъ сюда также вознагражденіе за предпринимательскій рискъ.

Хотя, такимъ образомъ, вознагражденіе за предпринимательскую дѣятельность является у этихъ экономистовъ не самостоятельнымъ доходомъ, а только однимъ изъ видовъ заробочей платы, однако многіе изъ нихъ даютъ ей особое названіе (чаще всего они называютъ ее предпринимательскою прибылью, иногда же заробочою платою предпринимателя), рассматриваютъ ее отдѣльно отъ другихъ доходовъ и находятъ даже въ ней нѣкоторые признаки, отличающіе ее отъ обыкновенной заробочей платы и прочихъ доходовъ, вслѣдствіе чего внѣшнимъ образомъ они приближаются къ третьему направленію.

Первымъ представителемъ этого направленія можно считать Ж. Б. Сая <sup>1)</sup>.

Въ основаніе своей классификаціи доходовъ Сей кладетъ классификацію производительныхъ силъ или, какъ онъ выражается, „производительныхъ фондовъ“ (les fonds productifs). — Для производства продуктовъ необходимъ двоякаго рода фондъ: фондъ промышленный (fonds industriel, или просто l'industrie), состоящій изъ разнообразныхъ промышленныхъ способностей и фондъ промышленныхъ орудій (fonds d'instruments de l'industrie). Орудія, изъ которыхъ состоитъ этотъ послѣдній фондъ, раздѣляются на два класса: instruments non appropriés (воздухъ, теплота солнца и т. д.) и instruments appropriés, къ которымъ относятся съ одной стороны instruments naturels (воздѣлываемая земля, рудники и т. д.), а съ другой — капиталы. — Что

<sup>1)</sup> Jean-Baptist Say: 1) Traité d'économie politique. Первое изданіе вышло въ 1803 г.; мы цитируемъ по 6-му изданію, Paris, 1841; 2) Cours complet d'économie politique pratique. Первое изданіе — въ 1828 — 29 гг.; мы пользовались вторымъ изданіемъ, Paris, 1840.



касается промышленных способностей, то онъ, въ свою очередь, раздѣляется на три класса: способности *ученыхъ, предпринимателей и рабочихъ*. Способности ученыхъ необходимы для народнаго хозяйства, вслѣдствіе того обстоятельства, что производство продуктовъ требуетъ предварительнаго изученія законовъ природы; предприниматели прилагаютъ пріобрѣтенныя такимъ образомъ познанія къ производству, и наконецъ, рабочіе исполняютъ ручной трудъ необходимый для производства, сообразно съ планами предпринимателей<sup>1)</sup>. Въ другомъ мѣстѣ Сей нѣсколько точнѣе опредѣляетъ понятіе предпринимателя. Предпринимателемъ, говоритъ онъ, называютъ людей производящихъ *за свой счетъ*. При этомъ онъ поясняетъ, что понятіе это не зависитъ отъ размѣровъ предпріятія<sup>2)</sup>.

За исключеніемъ *instruments non appropriés*, всѣ остальные производительные фонды имѣютъ собственниковъ и представляютъ собою богатство. Каждый изъ нихъ содѣйствуетъ производству посредствомъ особаго, свойственнаго ему дѣйствія или *труда*, который носитъ у Сея также названіе *производительной услуги* (*service productif*). Такимъ образомъ, получается три вида производительныхъ услугъ: 1) *услуги промышленныхъ способностей* (*les services de l'industrie*), или *трудъ человека*; 2) *услуги капиталовъ* (*les services des capitaux*), или *трудъ (sic!) капиталовъ* и 3) *услуги земли* (*les services du sol*), или *трудъ земли*.—Промышленные услуги, сообразно съ указанными тремя классами промышленныхъ способностей, раздѣляются на *услуги ученыхъ, предпринимателей и рабочихъ*.

Производство, по мнѣнію Сея, можетъ быть разсматриваемо какъ мѣна, въ которой производители отдаютъ свои производительныя услуги и взаменъ ихъ получаютъ продукты, при чемъ представителемъ всѣхъ производителей является предприниматель, получающій услуги недостающія ему для производства. Предприниматель служитъ, такимъ образомъ, посредникомъ при распредѣленіи: онъ собираетъ услуги, необходимыя для производства продукта, и, оплачивая эти услуги, доставляетъ каждой изъ нихъ доходъ, на который она имѣетъ право. Если же предприниматель владѣетъ землей или капиталомъ, или если онъ лично исполняетъ различныя работы, то при этомъ онъ самъ

<sup>1)</sup> Traité, 59—75; Cours, I, 90—113.

<sup>2)</sup> Cours II, 37.

оплачиваетъ свои собственныя услуги<sup>1)</sup>.—Между доходами, получаемыми различными производителями, существуетъ полная аналогія, вслѣдствіе чего всѣмъ доходамъ можно дать одно общее названіе *прибыли* (*profit*). Такимъ образомъ получаются три рода прибыли: прибыль съ земли, съ капитала и съ промышленныхъ способностей. Обыкновенно, говоритъ Сей, дѣлаютъ различіе между прибылью и доходомъ (*profit* и *revenu*): доходомъ называютъ опредѣленную плату, которую предприниматель уплачиваетъ владѣльцамъ производительныхъ силъ (*fermage, salaire, intérêt*), а прибылью—ту часть дохода, которая соединяется съ нѣкоторою неопредѣленностью. Но такъ какъ тѣ и другіе доходы являются ничѣмъ другимъ, какъ цѣною производительныхъ услугъ, то слова „прибыль“ и „доходъ“ можно употреблять безразлично<sup>2)</sup>.

Прибыль съ промышленныхъ способностей, сообразно съ тремя классами послѣднихъ, является въ трехъ видахъ: въ видѣ *прибыли ученыхъ*, (*profits des savants*), *прибыли предпринимателей* (*profits des chefs d'entreprises*) и *прибыли рабочихъ* (*profits des ouvriers*).—Не смотря на различіе своихъ способностей, всѣ три промышленные класса обладаютъ одинаковымъ свойствомъ: всѣ они представляютъ собою рабочихъ (*travailleurs*). Вслѣдствіе этого и доходъ, полученный ими, зависитъ отъ одинаковыхъ причинъ, а именно, съ одной стороны, отъ спроса на личный трудъ и отъ предложенія его, а съ другой—отъ уровня потребностей этихъ классовъ<sup>3)</sup>.—Впрочемъ, кромѣ общихъ причинъ, одинаково вліяющихъ на доходы предпринимателей, рабочихъ и ученыхъ, существуютъ частныя причины, оказывающія вліяніе спеціально на доходъ каждаго изъ этихъ классовъ. Что касается прибыли предпринимателей, то къ такимъ спеціальнымъ причинамъ слѣдуетъ отнести нѣкоторыя обстоятельства, ограничивающія предложеніе предпринимательскихъ услугъ и вслѣдствіе этого возвышающія прибыль предпринимателя. Обстоятельства эти заключаются: 1) въ необходимости обладанія нѣкоторыми особыми моральными способностями; 2) въ необходимости владѣнія достаточнымъ капиталомъ; 3) въ невѣрномъ поступленіи предпринимательской прибыли.—Въ самомъ дѣлѣ, предприниматель долженъ обладать слѣдую-

<sup>1)</sup> Cours; I, 113, 115; II, 4.

<sup>2)</sup> Cours; II, 5.

<sup>3)</sup> Cours, II, 28—32.



щими моральными качествами: знаніемъ своего искусства, способностью сужденія (judgement), постоянствомъ характера и достаточнымъ знаніемъ людей. Соединеніе всѣхъ этихъ качествъ въ одномъ лицѣ встрѣчается гораздо рѣже, чѣмъ соединеніе качествъ, необходимыхъ для того, чтобы быть исполнителемъ чьихъ либо приказаній. Затѣмъ чтобы быть предпринимателемъ, необходимо также обладать капиталомъ. Правда, капиталъ можетъ быть пріобрѣтенъ посредствомъ займа; но чтобы пользоваться кредитомъ, опять таки необходимо обладать нѣкоторыми личными качествами, чтобы внушить довѣріе кредиторамъ. Наконецъ, предприниматель несетъ на себѣ весь рискъ производства. Онъ долженъ уплачивать рабочимъ и капиталистамъ определенное вознагражденіе, независимо отъ того, теряетъ онъ или выигрываетъ. — Всѣ эти три обстоятельства, ограничивая предложеніе услугъ предпринимателя, ведутъ къ тому, что предприниматель получаетъ изъ произведеннаго продукта большую часть, чѣмъ простой рабочій, затратившій столько же труда<sup>1)</sup>. Въ отдѣльныхъ предпріятіяхъ прибыль предпринимателя бываетъ весьма различна, благодаря различію таланта предпринимателей, риску, пріятности или непріятности занятій, а также благодаря тому, что переходъ предпринимателей отъ менѣе доходныхъ къ болѣе доходнымъ предпріятіямъ сопряженъ съ различными затрудненіями<sup>2)</sup>. Приписывая важную роль таланту и способностямъ предпринимателя, Сей возстаеъ противъ мнѣнія Смита, что прибыль должна быть пропорціональна размѣрамъ капитала. „Инструментъ, управляемый искусною рукою, говоритъ онъ, приноситъ больше прибыли, чѣмъ инструментъ, который напрасно только утомляетъ неспособную руку“<sup>3)</sup>. Также точно онъ рѣшительно возстаеъ противъ смѣшенія съ прибылью отъ капитала той части дохода отъ предпріятія, которая служитъ вознагражденіемъ предпринимателю за его трудъ. — Такъ какъ капиталъ можетъ содѣйствовать производству продуктовъ только въ томъ случаѣ, если онъ находится въ рукахъ предпринимателя, то весьма трудно бываетъ различить въ прибыли ту часть, которою предприниматель обязанъ своей дѣятельности и таланту, отъ той части, которая обязана сво-

<sup>1)</sup> Cours, II, 36—38.

<sup>2)</sup> Cours, II, 38—41.

<sup>3)</sup> Traité, стр. 399 и прим.

имъ происхожденіемъ его капиталу. Тѣмъ не менѣе, различіе это необходимо дѣлать и его дѣлаютъ обыкновенно. Даже грубая оцѣнка здѣсь часто бываетъ весьма полезна въ практическомъ отношеніи<sup>1)</sup>. Адамъ Смитъ и большая часть англійскихъ экономистовъ смѣшиваютъ эти два вида прибыли, и вслѣдствіе этого говорятъ, что прибыль отъ капитала бываетъ болѣе или менѣе значительна смотря по тому, требуетъ ли известная профессія болѣе или менѣе таланта и представляетъ ли она болѣе или менѣе риска. Очевидно, однако, что этотъ рискъ, эти потери и эти прибыли касаются промышленныхъ способностей. „Капиталы не имѣютъ никакого побужденія прилагаться къ известнымъ видамъ производства больше, чѣмъ къ другимъ; они не имѣютъ ни вкуса, ни воли, и говорить, что капиталы притекаютъ туда, гдѣ они находятъ лучшую прибыль, будетъ такъ же справедливо, какъ говорить: лошади стремятся къ тѣмъ предпріятіямъ, гдѣ онѣ могутъ ѣсть больше овса“<sup>2)</sup>. Любопытно, что Сей приводитъ здѣсь *противъ* смѣшенія заработной платы предпринимателя съ прибылью отъ капитала тѣ же самыя основанія, какія Росси въ слѣдствіи приводилъ *въ пользу* такого смѣшенія. Это совпаденіе могло произойти отъ того, что заблужденіе Смита, Рикардо, Росси и др., какъ мы видѣли, было въ сущности не такъ грубо, какъ полагалъ Сей. Эти экономисты, подобно самому Сею, признавали необходимою для оплодотворенія капитала дѣятельность предпринимателя и только вслѣдствіе нѣкоторыхъ особыхъ соображеній относили вознагражденіе за этого рода дѣятельность къ прибыли на капиталъ. Въ виду этого, возраженіе Сея оказывается недостаточнымъ, хотя съ другой стороны, и основанія, приводимыя Росси въ пользу своего мнѣнія, какъ было указано, также должны быть признаны неудовлетворительными.

Но если необходимо отдѣлять прибыль, приносимую промышленными способностями предпринимателя, отъ прибыли съ капитала, то спрашивается, посредствомъ какихъ пріемовъ можетъ быть сдѣлано такое отдѣленіе? Въ „Traité d'économie politique“ Сей рекомендуетъ слѣдующій пріемъ. — Положимъ, говоритъ онъ, что изъ двухъ торговыхъ домовъ, поставленныхъ въ одинаковыя обстоятельства и занятыхъ одинаковымъ промысломъ, одинъ получаетъ при капиталѣ

<sup>1)</sup> Cours, II, 67.

<sup>2)</sup> Cours, II, 42.



100.000 фр. прибыли 24.000 фр., а другой при томъ же капиталѣ, только 6.000 фр. Отсюда можно заключить, что средняя прибыль, получаемая въ этой отрасли торговли съ капиталовъ и промышленнѣхъ талантовъ вмѣстѣ равна 15.000 фр. Такъ какъ наиболѣе доходное предпріятіе даетъ на 18.000 фр. больше дохода, чѣмъ наименѣе доходное, то мы можемъ предположить, что доходъ, приносимый среднимъ талантомъ, равняется 9000 фр. Вычитая этотъ доходъ изъ средняго дохода, приносимаго капиталами съ талантомъ вмѣстѣ, мы получимъ, что прибыль, приносимая однимъ только капиталомъ = 6000 на 100.000 или 6%<sup>1)</sup>.—Очевидно, что такое вычисленіе могло бы быть признано правильнымъ только въ томъ случаѣ, если бы 6.000 фр. приносимыя наименѣе доходнымъ предпріятіемъ, были доходомъ отъ одного только капитала. Только тогда можно было бы утверждать, что разница между 24.000 и 6.000 представляла бы собою всю прибыль приносимую талантомъ въ первомъ предпріятіи, а 9.000—среднюю прибыль отъ талантовъ. Но въ такомъ случаѣ не было бы надобности прибѣгать къ подобному вычисленію, такъ какъ и безъ того было бы ясно, что прибыль отъ капитала = 6.000 на 100.000 или 6%<sup>2)</sup>.— Впрочемъ, въ „Cours complet“ Сей уже не упоминаетъ объ этомъ вычисленіи. Но такъ какъ онъ все-таки не рекомендуетъ руководиться при отдѣленіи прибыли на капиталъ отъ предпринимательской прибыли уровнемъ заемнаго процента, то отсюда можно заключить, что процентъ, по его мнѣнію, не исчерпываетъ всей прибыли, приносимой капиталомъ. Это, впрочемъ, прямо видно изъ нѣкоторыхъ его словъ. Такъ напр., говоря о раздѣленіи прибыли въ командитномъ товариществѣ онъ полагаетъ, что для этой цѣли можно руководиться величиною вознагражденія за промышленный трудъ въ извѣстной мѣстности и величиною прибыли на капиталъ. Но подъ прибылью на капиталъ онъ, очевидно, подразумѣваетъ здѣсь не процентъ, а нѣчто другое, такъ какъ сейчасъ же прибавляетъ, что прибыль эта бываетъ весьма различна въ различныхъ предпріятіяхъ и потому для опредѣленія указанныхъ двухъ частей прибыли необходимо изслѣдовать въ каждомъ данномъ случаѣ всѣ обстоятельства, влияющія на нихъ<sup>2)</sup>. Дальнѣйшихъ объясненій по этому предмету мы у него не встрѣчаемъ.

<sup>1)</sup> Traité. 397—398.

<sup>2)</sup> Cours, II, 67—68.

Итакъ, Сей относитъ предпринимателя къ одному классу съ другими производителями, участвующими въ производствѣ своею личною дѣятельностью. Отъ простыхъ рабочихъ предприниматель отличается, по его мнѣнію, только особеннымъ характеромъ и качествомъ своихъ услугъ. Сообразно съ этимъ, и доходъ, извлекаемый предпринимателемъ изъ своихъ способностей, представляется Сею однимъ изъ видовъ заработной платы. Правда онъ считаетъ для предпринимателей необходимымъ и такое качество, которое должно до извѣстной степени выдѣлать его изъ среды рабочихъ, а именно—обладаніе извѣстнымъ капиталомъ. Но въ то же время онъ предполагаетъ, что капиталъ можетъ быть приобретень посредствомъ кредита, и что кредитъ основывается на личныхъ качествахъ предпринимателя, и такимъ образомъ не отказывается отъ своего взгляда на предпринимателей, какъ на лицъ, извлекающихъ доходъ только изъ своихъ силъ и способностей. Какъ упомянуто выше, большинство французскихъ экономистовъ въ вопросѣ о предпринимательскомъ доходѣ усвоило точку зрѣнія Сея. Въ самомъ дѣлѣ, у большинства изъ нихъ замѣчается стремленіе приписывать излишекъ дохода отъ предпріятія, остающійся послѣ вычета процента и ренты, личнымъ силамъ и способностямъ предпринимателя и относить послѣдняго къ одному разряду съ тѣми классами населенія, которые живутъ личными услугами. Въ виду малой оригинальности большинства этихъ экономистовъ<sup>1)</sup>, мы ограничимся здѣсь изложеніемъ ученій двухъ болѣе новыхъ французскихъ писателей—Лавеле и Sauwès'a<sup>2)</sup>. Изъ нихъ Лавеле довольно близко подходит къ Сею, Sauwès же представляетъ нѣкоторыя особенности во взглядахъ на характеръ предпринимательской прибыли и на причины, отъ которыхъ зависятъ ея размѣры.

<sup>1)</sup> Мы, конечно, имѣемъ здѣсь въ виду только оригинальность по отношенію къ вопросу о предпринимательской прибыли.

<sup>2)</sup> Изъ старыхъ французскихъ экономистовъ сюда относятся *Garnier* (Éléments de l'économie politique), *Droz* (Économie politique) и *Dunoyer* (De la liberté du travail), о которыхъ см. у Mangoldt'a, стр. 15 и слѣд. и у Pierstorff'a, стр. 64 и слѣд. Сюда же слѣдуетъ отнести *Молinari*. (Курсъ политической экономіи, русскій перев. Спб. 1860 г.), который различаетъ двѣ формы вознагражденія рабочихъ: *опредѣленную* (fixe) и *случайную* (éventuelle). Доля труда бываетъ опредѣленная, когда работникъ получаетъ вознагражденіе независимо отъ результатовъ производства, и случайная, когда она непосредственно подчинена результатамъ производства. Къ послѣднему разряду принадлежатъ вознагражденіе промышленныхъ предпринимателей и работниковъ—товарищей (стр. 190).



*Лавеле* <sup>1)</sup> различает три производительныя силы: природу, трудъ и капиталъ, изъ которыхъ каждая должна получать въ видѣ вознагражденія часть продукта, причемъ справедливо, чтобы часть эта была пропорціональна содѣйствию, оказанному каждой изъ этихъ силъ общему дѣлу. Но какъ опредѣлить это содѣйствіе для каждой силы въ отдѣльности, онъ, какъ и слѣдовало ожидать, не говоритъ.—Такимъ образомъ, являются три дохода: часть естественныхъ силъ, называемая *рентой*, часть труда, или *зарабочая плата*, часть капитала — *процентъ*. Распредѣленіе совершается черезъ посредство предпринимателя, который уплачиваетъ собственникамъ ренту, рабочимъ за рабочую плату и капиталистамъ проценты. То, что остается предпринимателю послѣ уплаты этихъ издержекъ, составляетъ его барышъ или прибыль. Если предприниматель обладаетъ собственнымъ капиталомъ или фондомъ естественныхъ силъ, то онъ „платитъ самъ себѣ“ или вноситъ въ счетъ ренту и процентъ <sup>2)</sup>.—Прибыль, остающаяся послѣ вычета издержекъ, есть *вознагражденіе за трудъ предпринимателя*. Прибыль измѣнчива и неопредѣленна, такъ какъ предприниматель уплачиваетъ опредѣленныя суммы въ видѣ ренты, заработчѣй платы и процента, и не знаетъ, сколько ему принесетъ продажа продуктовъ. Прибыль состоитъ изъ двухъ частей: 1) изъ вознагражденія за искусство и усердіе предпринимателя и 2) изъ вознагражденія за рискъ. Первая часть бываетъ тѣмъ больше, чѣмъ больше знаний и приготовленій требуетъ извѣстная отрасль промышленности и чѣмъ менѣе она привлекательна. Вторая же часть пропорціональна риску. Въ различныхъ отрасляхъ промышленности прибыль стремится прійти къ одному уровню. Но какъ понимать это уравненіе, если прибыль должна быть различна при различномъ рискѣ и трудѣ, Лавеле не объясняетъ <sup>3)</sup>.

*Саввès* <sup>4)</sup> называетъ предпринимателемъ лицо, берущее на себя рискъ большаго или малаго промышленнаго, торговаго или земледѣльческаго дѣла <sup>5)</sup>. Этому лицу принадлежитъ собственность на продукты предпріятія; содѣйствіе же другихъ лицъ, участвующихъ

<sup>1)</sup> *Émile de Lavéleye*. *Éléments d'économie politique*. 2-e édition, Paris, 1884.

<sup>2)</sup> стр. 137—140.

<sup>3)</sup> 180—181.

<sup>4)</sup> *Paul Cauvès*. *Précis du cours d'économie politique*. I—II. 2-me édition, Paris, 1881.

<sup>5)</sup> II, 138.

въ производствѣ пріобрѣтается посредствомъ заранѣе опредѣленнаго вознагражденія, при чемъ вознагражденіе, получаемое отъ предпринимателя владѣльцемъ капитала, называется процентомъ, вознагражденіе, получаемое рабочимъ—зарабочею платой и вознагражденіе, получаемое собственникомъ недвижимаго имущества — наемной платой или рентой. Давая, такимъ образомъ, опредѣленное вознагражденіе капиталистамъ, рабочимъ и собственникамъ недвижимаго имущества, предприниматель одинъ подчиняется хорошимъ и дурнымъ шансамъ предпріятія. Конечно, рабочій, собственникъ недвижимаго имущества и капиталистъ также до извѣстной степени рискуютъ. Но ихъ рискъ, состоящій въ возможности потери вознагражденія или отданной въ наймы цѣнности (*risques de non payement ou de non remboursement*), слѣдуетъ отличать отъ предпринимательскаго риска въ собственномъ смыслѣ. Предпринимательскій рискъ заключается въ томъ, что цѣна вырученная отъ продажи продуктовъ можетъ даже не вознаградить издержекъ. Этому риску подвергается только одинъ предприниматель: если производство обходится ему въ большую сумму, чѣмъ приноситъ ему, то онъ одинъ теряетъ. За то въ противномъ случаѣ, когда послѣ уплаты всѣхъ издержекъ, остается излишекъ, понятно, что этотъ излишекъ долженъ принадлежать предпринимателю. Тогда говорятъ, что предприниматель получаетъ *прибыль*. Часто подъ этимъ названіемъ понимаютъ также процентъ на капиталъ. Это происходитъ отъ того, что предприниматель иногда является въ то же время и капиталистомъ. Но въ этомъ случаѣ нужно прибѣгнуть къ такому же анализу, какъ и тогда, когда роли различныхъ участниковъ производства раздѣлены <sup>1)</sup>.

Право предпринимателя на полученіе прибыли имѣетъ двойное основаніе: 1) благодаря искусному управленію предпріятіемъ, издержки производства могутъ быть сведены къ низшему уровню, сравнительно со *среднимъ* уровнемъ издержекъ, по которому устанавливаются цѣны товаровъ; 2) предприниматель несетъ на себѣ промышленный рискъ. Относительно перваго мотива можетъ возникнуть сомнѣніе, не является ли излишекъ, происходящій отъ уменьшенія издержекъ производства, результатомъ дѣятельности сотрудниковъ предпринимателя. Это можетъ случиться, но кромѣ того, излишекъ можетъ быть полу-

<sup>1)</sup> II, 7—9.



чень также благодаря искусству предпринимателя. Сотрудники предпринимателя могут имѣть право на болѣе высокую заработную плату, но не на часть прибыли. Въ противномъ случаѣ они получали бы двойное вознагражденіе. — Законность прибыли предпринимателя можетъ считаться доказанною какъ бы ни была высока эта прибыль. Часто обращаютъ вниманіе на состоянія приобрѣтенныя предпринимателями, и забываютъ, насколько проблематиченъ (aléatoire) ихъ успѣхъ, какую затрату ума и дѣятельности онъ предполагаетъ. — Вообще прибыль бываетъ пропорціональна риску. Но при нормальномъ состояніи народного хозяйства, колебанія товарныхъ цѣнъ даютъ мѣсто не игрѣ случая, но коммерческимъ соображеніямъ, вычисленіямъ вѣроятности, представляющимъ собою весьма полезный для общества трудъ <sup>1)</sup>.

Но если предпринимательскою прибылью называется излишекъ валоваго дохода отъ предпріятія надъ издержками производства, то содержаніе ея будетъ зависѣть вполне отъ того, какія части валоваго дохода слѣдуетъ считать вознагражденіемъ издержекъ. — Какія же изъ этихъ частей *Sauwès* относитъ къ издержкамъ? — Кромѣ вознагражденія уплачиваемаго наемнымъ рабочимъ, погашенія и ремонта постоянного капитала и затратъ на сырой матеріалъ, топливо и т. д. *Sauwès* относитъ къ издержкамъ производства также процентъ съ капитала и ренту съ недвижимаго имущества даже въ томъ случаѣ, если капиталъ и недвижимое имущество принадлежатъ предпринимателю. Но онъ рѣшительно возстаеъ противъ обычая относить къ издержкамъ производства заработную плату предпринимателя. — Нѣкоторые авторы, говоритъ онъ, относятъ къ издержкамъ производства также заработную плату предпринимателя. Они раздѣляютъ дѣйствительную прибыль на двѣ части, изъ которыхъ одна, опредѣленная, насколько это возможно, по текущимъ цѣнамъ труда, должна составлять вознагражденіе за трудъ предпринимателя, другая же, образуемая излишкомъ, должна составлять прибыль въ тѣсномъ смыслѣ слова. Такою способъ вычисленія, по мнѣнію *Sauwès'a*, не совсѣмъ понятенъ такъ какъ заработная плата представляетъ собою заранѣе опредѣленное вознагражденіе (*rémunération à forfait*), между тѣмъ какъ вознагражденіе предпринимателя всегда невѣрно. Кромѣ того, управленіе

<sup>1)</sup> II, 9.

промышленнымъ предпріятіемъ есть дѣло сложное и нѣкоторымъ образомъ недѣлимое: причина прибыли заключается то въ коммерческой провицательности, то въ технической ловкости и т. д. Какъ отдѣлить то, что соотвѣтствуетъ заработной платѣ, отъ того, что составляетъ прибыль въ собственномъ смыслѣ слова? Наконецъ, заработная плата постоянна, непрерывна, прибыль же, какъ извѣстно, можетъ и не получиться, бываютъ времена, когда производство продолжается безъ всякой другой перспективы, кромѣ спасенія капитала. — Легче можно понять эту идею по отношенію къ предпринимателямъ въ мелкой промышленности, такъ какъ здѣсь предприниматель часто исполняетъ ручной трудъ, и для оцѣнки его исполнительнаго труда имѣется точное основаніе въ заработной платѣ наемныхъ рабочихъ; но и здѣсь все-таки доходъ его не есть вѣрное вознагражденіе или приобрѣтенное право (*un droit acquis*) <sup>1)</sup>.

Въ главѣ, посвященной специально предпринимательской прибыли, *Sauwès* изслѣдуетъ законы, управляющіе размѣрами этого дохода. Подобно Сею, онъ полагаетъ, что прибыль предпринимателей устанавливается предложеніемъ и спросомъ на ихъ услуги. „Соеисканіе управленія предпріятіями является какъ бы предложеніемъ; нужды потребленія образуютъ другой терминъ, т. е. спросъ, вліяющій на прибыль“. При этомъ прибыль оказывается различной, смотря по большей или меньшей рѣдкости качествъ необходимыхъ для управленія предпріятіемъ, пріятности или непріятности занятія и т. д. — Но рядомъ съ этими причинами, на прибыль также оказываютъ вліяніе еще два особыхъ обстоятельства: различіе стоимости производства и концентрація капиталовъ. Одна изъ причинъ прибыли, по мнѣнію *Sauwès'a*, заключается въ неодинаковой стоимости производства въ различныхъ предпріятіяхъ. Въ самомъ дѣлѣ, если однообразная цѣна, устанавливаемая спросомъ и предложеніемъ, окажется достаточною для того, чтобы дать прибыль даже предпріятіямъ, которыя въ „среднемъ“ производятъ съ наибольшими издержками, то остальные предпріятія получаютъ выгоду, которая будетъ обратно пропорціональна стоимости ихъ производства. Что касается концентраціи капиталовъ, то она, какъ извѣстно, даетъ возможность понижать издержки, вслѣдствіе чего, пока рядомъ съ крупными предпріятіями существуютъ

<sup>1)</sup> II, 11.



мелькія того же рода, крупныя могут пользоваться излишкомъ прибыли <sup>1)</sup>.

Кромѣ прибыли въ обширномъ смыслѣ, Cauwès различаетъ еще *свободный доходъ* (revenu libre), или прибыль въ тѣсномъ смыслѣ. Этотъ свободный доходъ есть излишекъ предпринимательской прибыли, остающийся послѣ удовлетворенія тѣхъ личныхъ потребностей предпринимателей, которыя считаются необходимыми въ ихъ средѣ. Значеніе свободного дохода, по мнѣнію Cauwès'a, заключается въ томъ, что появленіе его служитъ поводомъ къ соперничеству со стороны новыхъ предпринимателей. Если предпріятія не даютъ такого излишка, то старыя предпріятія будутъ продолжать свое существованіе, но новыя не будутъ основываться. Для возбужденія же конкуренціи необходимо, чтобы предпріятія обѣщали еще *revenu libre* <sup>2)</sup>. Cauwès упускаетъ при этомъ изъ виду, что возникновеніе конкуренціи новыхъ предпринимателей возможно и при отсутствіи *revenu libre*. Для этого достаточно, напр., чтобы капиталы вынуждены были почему нибудь оставить известную отрасль промышленности и перейти въ какую нибудь другую.

Итакъ, Cauwès называетъ предпринимательскою прибылью часть предпринимательскаго дохода, остающуюся по вычетѣ процента, ренты, погашенія и ремонта постоянного капитала, заработной платы наемнымъ рабочимъ и расходовъ на покупку различнаго рода сырыхъ матеріаловъ. Слѣдовательно, въ предпринимательской прибыли останется вознагражденіе, получаемое предпринимателемъ за свой собственный трудъ и вознагражденіе за особый предпринимательскій рискъ. Тѣ же самыя части мы видѣли въ предпринимательской прибыли и у Сея. Но у Cauwès'a эта часть предпринимательскаго дохода получаетъ нѣсколько болѣе своеобразный характеръ, благодаря тому, что онъ относитъ къ издержкамъ всѣ остальные части предпринимательскаго дохода. И процентъ, и рента, какъ мы видѣли, относятся Cauwès'омъ къ издержкамъ, независимо отъ того, принадлежатъ ли капиталы и земля предпринимателю, или нѣтъ; вознагражденіе же за трудъ и рискъ предпринимателя всегда относится имъ къ прибыли. Такимъ образомъ, предпринимательская прибыль противопоставляется

<sup>1)</sup> II, 138—142.

<sup>2)</sup> II, 11.

всѣмъ остальнымъ частямъ предпринимательскаго дохода.—На чемъ, однако, основывается такое противоположеніе? Мы не находимъ у Cauwès'a прямого отвѣта на это, и о взглядѣ его на характеръ предпринимательской прибыли можемъ судить только по тѣмъ возраженіямъ, которыя онъ дѣлаетъ противъ экономистовъ относящихся вознагражденіе за предпринимательскій трудъ къ издержкамъ. Какъ мы видѣли, Cauwès указываетъ на то обстоятельство, что вознагражденіе за трудъ предпринимателя представляетъ собою доходъ неопредѣленный, между тѣмъ какъ заработная плата—доходъ заранѣе условленный, вслѣдствіе чего это вознагражденіе не можетъ быть отнесено къ издержкамъ на ряду съ заработною платою; кромѣ того, онъ утверждаетъ, что вознагражденіе за трудъ предпринимателя не можетъ быть отдѣлено отъ остальной прибыли. Отсюда можно заключить, что, по мнѣнію Cauwès'a, предпринимательская прибыль отличается отъ другихъ доходовъ, во-первыхъ, своею неопредѣленностью и, во-вторыхъ, тѣмъ, что въ ней заключается нѣсколько частей, которыхъ невозможно раздѣлить. Какъ мы увидимъ, нѣкоторые экономисты на этихъ же признакахъ основали свое мнѣніе о совершенной самостоятельности предпринимательской прибыли, при чемъ относили къ послѣдней тѣ же части дохода отъ предпріятія, какія относитъ Cauwès. Поэтому намъ придется еще говорить объ этихъ доводахъ. Но и здѣсь уже нельзя не замѣтить, что ни въ томъ, ни въ другомъ признакѣ нельзя видѣть характеристической особенности той части предпринимательскаго дохода, которую Cauwès называетъ предпринимательскою прибылью. Въ самомъ дѣлѣ, очевидно, что доходъ отъ собственного капитала, затраченнаго предпринимателемъ въ предпріятіи и доходъ отъ собственной земли отличаются такою же невѣрностью и неопредѣленностью, какою отличается и вознагражденіе за предпринимательскій трудъ. При отсутствіи сбыта, предприниматель такъ же точно не получаетъ вознагражденія за свой капиталъ или за землю, какъ и за свой трудъ. Слѣдовательно, если Cauwès не относитъ заработной платы предпринимателя къ издержкамъ на томъ основаніи, что она представляетъ собою доходъ невѣрный и неопредѣленный, то совершенно на томъ же основаніи онъ не долженъ былъ бы относить къ издержкамъ ренту и процентъ. Затѣмъ, что касается недѣлимости предпринимательской прибыли, то на это можно возразить, что въ такой же точно мѣрѣ и въ такомъ же точно смыслѣ недѣлимъ весь



предпринимательскій доходъ. Мы не можемъ опредѣлить, какая часть предпринимательскаго дохода создается трудомъ предпринимателя, какая его капиталомъ и т. д. Когда мы для разложенія предпринимательскаго дохода на составныя части пользуемся уровнемъ обычнаго процента и арендною платою за землю, то мы опредѣляемъ этимъ въ сущности только то, сколько предприниматель можетъ получить отъ своего капитала или земли въ данное время и въ данномъ мѣстѣ, какъ капиталистъ или землевладѣлецъ, но не то, сколько онъ получаетъ отъ нихъ, затрачивая ихъ въ собственномъ предпріятіи. Между тѣмъ, эти величины могутъ и не совпадать. Такъ напр., крупный и мелкій капиталъ, при отдачѣ въ займы подъ вполне надежное обезпеченіе приносятъ почти одинаковый процентъ, тогда какъ, затраченный въ предпріятіи, крупный капиталъ обыкновенно даетъ гораздо большій процентъ прибыли, чѣмъ мелкій. Что касается дохода отъ земли, то можетъ случиться, что благодаря сильному спросу на землю со стороны мелкихъ съемщиковъ или благодаря хищническому способу обработки земли арендаторами, арендная плата будетъ превышать тотъ доходъ, который можетъ быть полученъ отъ земли при обработкѣ ея собственникомъ. Такимъ образомъ, ни обычный процентъ, ни обычная рента, уплачиваемая за пользованіе землями извѣстнаго рода не могутъ служить точнымъ мѣриломъ дохода, приносимаго землею и капиталомъ въ предпріятіи, а потому доходъ отъ капитала и доходъ отъ земли могутъ въ извѣстномъ смыслѣ считаться неотдѣлимыми отъ прочихъ частей предпринимательскаго дохода. Слѣдовательно, и это качество не служитъ характеристическимъ признакомъ вознагражденія, получаемого предпринимателемъ за свой трудъ. Но въ томъ смыслѣ, въ какомъ указанный приемъ приложимъ къ опредѣленію дохода отъ капитала и земли, онъ приложимъ также и къ опредѣленію дохода, извлекаемаго предпринимателемъ изъ своего труда. Здѣсь тоже можно опредѣлить, сколько получитъ предприниматель, исполняя по найму такой точно трудъ, какой онъ исполняетъ для себя въ собственномъ предпріятіи, и такимъ образомъ узнать, сколько можетъ получить предприниматель отъ своего труда не какъ предприниматель, а какъ наемный рабочій<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Доказывая необходимость отнесенія къ издержкамъ процентовъ съ капитала, Сажуэ говоритъ „Если предприниматель обладаетъ капиталомъ, принадлежащимъ ему

Затѣмъ, какъ сказано, ученіе Сажуэса представляетъ нѣкоторыя особенности и въ изложеніи причинъ, управляющихъ размѣрами предпринимательской прибыли. Кромѣ спроса и предложенія предпринимательскихъ услугъ, онъ указываетъ еще на двѣ причины: на концентрацію капиталовъ, понижающую издержки и увеличивающую прибыль, и на различіе издержекъ производства одного и того же продукта въ различныхъ предпріятіяхъ. Последняя причина заслуживаетъ того, чтобы сказать объ ней нѣсколько словъ.

Указывая на эту причину, Сажуэс приводитъ ученіе о предпринимательской прибыли въ связь со своею теоріею цѣнности.—По его мнѣнію, въ томъ случаѣ, когда одинъ и тотъ же товаръ производится съ различными издержками, „нормальная цѣна“ этого товара устанавливается не по максимальнымъ и не по минимальнымъ, а по среднимъ издержкамъ, которыя въ свою очередь зависятъ, съ одной стороны отъ относительнаго могущества производства, а съ другой—отъ требованій потребленія. Предпріятія, говоритъ онъ, владѣющія какимъ либо усовершенствованнымъ инструментомъ, производятъ съ меньшими издержками; но могутъ ли только эти предпріятія надѣяться на прибыль? Это было бы только въ томъ случаѣ, если бы они были настолько многочисленны и могущественны, чтобы вполне удовлетворить потребленіе. Но если предположить такое состояніе промышленности, при которомъ орудія ея находятся только на пути къ обновленію, то потребленіе можетъ быть удовлетворено только при помощи тѣхъ предпріятій, которыя, сохранивши старыя орудія, про-

на правѣ собственности, то безъ сомнѣнія онъ не дѣлаетъ изъ валоваго продукта дѣйствительнаго вычета, соответствующаго проценту на капиталъ и вслѣдствіе этого чистый доходъ, при равныхъ прочихъ обстоятельствахъ, кажется болѣе значительнымъ. Но предприниматель преувеличилъ бы свою дѣйствительную прибыль, если бы онъ не произвелъ фиктивнаго вычета въ своей отчетности; въ самомъ дѣлѣ, предприниматель могъ бы отдать свои капиталы въ займы, вмѣсто того, чтобы эксплуатировать ихъ лично, и въ такомъ случаѣ онъ получалъ бы за нихъ процентъ. Вслѣдствіе этого, чтобы вычислить дѣйствительную прибыль отъ предпріятія, слѣдуетъ вычитать изъ валоваго продукта не только заработную плату, выплаченную или предназначенную къ уплатѣ, но также проценты на капиталъ, которые могъ бы получить предприниматель, предпологая, что капиталъ отданъ имъ въ займы другому лицу.—Но спрашивается, развѣ предприниматель не можетъ точно такимъ же образомъ отдать въ наймы свои личныя услуги, вмѣсто того, чтобы утилизировать ихъ въ собственномъ предпріятіи, и развѣ предпріятіе, требующее отъ предпринимателя большаго труда, не будетъ при равныхъ прочихъ обстоятельствахъ давать большаго дохода, чѣмъ предпріятіе, требующее только незначительныхъ усилій?



изводятъ болѣе дорого. Тѣ предпріятія, орудія которыхъ наиболѣе отстаютъ, осуждены на погибель; тѣ же, которыя слѣдуютъ прогрессу, хотя и медленно—сохраняются<sup>1)</sup>. Намъ кажется, однако, что примѣръ, приведенный Саууэсомъ, доказываетъ именно то, что уровнемъ, къ которому стремится прійти рыночная цѣна, служатъ не среднія, а наибольшія изъ тѣхъ издержекъ, которыя необходимы для удовлетворенія существующаго спроса, такъ какъ если предпріятія имѣющія наиболѣе отстающія орудія погибаютъ, вслѣдствіе того, что цѣна товаровъ не покрываетъ ихъ издержекъ, то это значитъ, что эти предпріятія не нужны для удовлетворенія существующаго спроса. Если даже Саууэс хотѣлъ сказать только то, что регуляторомъ рыночной цѣны являются среднія изъ *существующихъ* издержекъ (а не изъ тѣхъ которыя необходимы для удовлетворенія спроса), то все-таки его нововведеніе должно быть признано неудачнымъ, такъ какъ издержки, регулирующія цѣну, математически не должны непременно оказаться средними<sup>2)</sup>. Затѣмъ, что касается вліянія различія издержекъ на предпринимательскую прибыль, то здѣсь слѣдуетъ замѣтить, что различіе издержекъ далеко не всегда должно отражаться на предпринимательской прибыли, даже если понимать ее въ смыслѣ Саууэса. Если, напримѣръ, сбереженіе издержекъ является результатомъ особеннаго плодородія земли или выгоднаго положенія ея, то излишекъ прибыли будетъ рентою. Впрочемъ, мы будемъ еще имѣть случай возвратиться къ этому вопросу, такъ какъ другой французскій экономистъ Курсель-Сенейль строитъ всю свою теорію предпринимательской прибыли на фактѣ различія издержекъ производства одного и того же товара. Разница заключается, однако, въ томъ, что Курсель-Сенейль признаетъ нормальнымъ уровнемъ цѣны не среднія, а наибольшія издержки и, кромѣ того, исключаетъ изъ предприниматель-

<sup>1)</sup> I, 469 и слѣд.

<sup>2)</sup> При этомъ Саууэс дѣлаетъ совершенно несправедливый упрекъ Рикардо. По его словамъ, Рикардо утверждаетъ, что въ промышленныхъ предпріятіяхъ цѣны товаровъ устанавливаются по *наименьшимъ* издержкамъ, тогда какъ въ земледѣльческихъ предпріятіяхъ они устанавливаются по *наибольшимъ* издержкамъ.—Это не вѣрно. Рикардо нигдѣ не утверждаетъ, что въ промышленныхъ предпріятіяхъ регуляторомъ цѣны служатъ наименьшія издержки. Напротивъ, онъ говоритъ: „наименьшее количество труда, достаточное для производства товара, *будь то произведеніе мануфактуры, земли или рудника*, никогда не опредѣляетъ мѣровой цѣнности“ (Сочиненія Рикардо, переводъ Зибера, стр. 33).

ской прибыли то вознагражденіе, какое предприниматель могъ бы получить отдавая свой трудъ въ наймы. Вообще, на ученіи Саууэса о предпринимательской прибыли несомнѣнно отразились вліянія нѣкоторыхъ экономистовъ, признающихъ эту прибыль самостоятельной отраслью дохода. Но вліяніе это замѣчается лишь въ отдѣльныхъ, отрывочныхъ положеніяхъ, не переработанныхъ въ стройную систему.

Въ Англии ученіе Адама Смита, Мальтуса и Рикардо также вскорѣ вызвало возраженіе со стороны нѣкоторыхъ экономистовъ, разсматривавшихъ предпринимательскій доходъ въ духѣ втораго направленія. Къ такимъ экономистамъ слѣдуетъ отнести Сеніора и Рида.

*Сеніору*<sup>1)</sup>, несомнѣнно, много помогало при анализѣ предпринимательскаго дохода то обстоятельство, что онъ имѣлъ вполне сложившійся взглядъ на сущность прибыли отъ капитала и на причины вызывающія ея происхожденіе, тогда какъ у Смита, Рикардо и Мальтуса взгляды на этотъ предметъ чрезвычайно сбивчивы и неопредѣленны.—Экономисты, говоритъ Сеніоръ, съ давнихъ поръ раздѣляютъ производительныя силы на три класса: трудъ, землю и капиталъ. Но послѣдніе два термина, по мнѣнію Сеніора, должны быть признаны неудачными. Вмѣсто слова „земля“, лучше говорить „силы природы“, чтобы избѣгнуть обозначенія цѣлаго рода предметовъ именемъ только одного изъ этихъ предметовъ, а вмѣсто слова „капиталъ“, слѣдуетъ употреблять терминъ „воздержаніе“ (abstinence), потому что капиталъ, въ томъ смыслѣ, въ какомъ обыкновенно употребляютъ это слово (въ смыслѣ результатовъ человѣческаго труда, употребляемыхъ для новаго производства или для распредѣленія произведенныхъ богатствъ), не можетъ считаться первичнымъ производительнымъ факторомъ. Онъ самъ является результатомъ трехъ факторовъ: силъ природы, труда и *воздержанія*. Какая нибудь сила природы должна доставить сырой матеріалъ; затѣмъ необходимо *воздержаться* отъ непосредственнаго потребленія того, что предназначено быть капиталомъ, и наконецъ, нужно употребить трудъ для того, чтобы приготовить и сохранить капиталъ. Словомъ „воздержаніе“, говоритъ Сеніоръ, я намѣренъ обозначать эту силу, отличную отъ труда и дѣятельности природы, силу, содѣй-

<sup>1)</sup> Мы пользовались болѣе раннимъ сочиненіемъ *Senior's Lectures on political Economy* (1-е изданіе въ 1826 г.) въ переводѣ *Arrivabene's Principes fondamentaux de l'économie politique, tirés de leçons éditées et inédites de Senior. Paris, 1836 г.*



ствіе которой необходимо для существованія капитала и которая имѣетъ такое же отношеніе къ прибыли, какъ трудъ къ заработной платѣ".—Сообразно съ тремя указанными производительными факторами, Сеніоръ признаетъ три отрасли дохода. Вознагражденіемъ за трудъ (или за пожертвованіе досугомъ) служитъ *зарабочая плата*, а вознагражденіемъ за воздержаніе (или за пожертвованіе непосредственнымъ потребленіемъ)—*прибыль на капиталъ*. Кромѣ того, значительная часть продуктовъ всякой страны достается людямъ, не дѣлающимъ никакихъ пожертвованій. Этотъ доходъ, который предоставляется природой или счастьемъ человѣку, или безъ всякаго труда съ его стороны, или же какъ прибавка къ обыкновенному вознагражденію за употребленіе капитала, можетъ быть названъ *рентой*<sup>1)</sup>. Итакъ, Сеніоръ весьма точно опредѣляетъ понятіе прибыли на капиталъ: только тотъ доходъ можетъ быть названъ прибылью отъ капитала, который получается въ видѣ вознагражденія за воздержаніе. Послѣ этого Сеніору уже легко было перейти къ заключенію, что тѣ части предпринимательскаго дохода, которыя не служатъ вознагражденіемъ за воздержаніе, должны быть исключены изъ понятія прибыли на капиталъ. Онъ такъ и дѣлаетъ. „Почти всякое производительное употребленіе капитала, говоритъ онъ, требуетъ заботъ, вниманія и труда. Никто не захотѣлъ бы принять на себя этотъ трудъ, если бы не ожидалъ себѣ за него соотвѣтствующаго вознагражденія. Поэтому вознагражденіе капиталиста можетъ быть разсматриваемо въ двухъ отношеніяхъ: 1) въ отношеніи его труда; 2) въ отношеніи его воздержанія. Въ разговорномъ языкѣ и то и другое вознагражденіе такъ же точно, какъ и всякая другая выгода, которую капиталистъ можетъ получить посредствомъ владѣнія производительнымъ орудіемъ, смѣшивается подъ общимъ названіемъ прибыли (*profit*). Но мы кажемся необходимымъ, если желаютъ получить точную идею о прибыли, исключить изъ этого понятія какъ вознагражденіе, обязанное своимъ происхожденіемъ труду капиталиста, такъ и плодъ различныхъ спеціальныхъ выгодъ, предоставленныхъ ему случаемъ, и не подразумѣвать подъ словомъ прибыль ничего другаго, кромѣ вознагражденія за воздержаніе“<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> 309—314.

<sup>2)</sup> 337.—Теорія „воздержанія“, основанная Сеніоромъ, вскорѣ усвоена была многими англійскими и континентальными экономистами, но съ другой стороны, она вызвала

Также точно и Ридъ<sup>1)</sup> настаиваетъ на необходимости различать въ предпринимательскомъ доходѣ собственно прибыль на капиталъ отъ вознагражденія за трудъ предпринимателя. Отличіе его отъ Сеніора заключается только въ томъ, что Ридъ не считаетъ прибыли на капиталъ вознагражденіемъ за воздержаніе. — Относясь вообщемъ критически къ ученію Рикардо, Ридъ дѣлаетъ упрекъ этому экономисту и по отношенію къ ученію о прибыли. Рикардо и его послѣдователи, говоритъ Ридъ, нигдѣ даже не пытаются дать опредѣленія прибыли на капиталъ. Если бы они попытались уяснить себѣ это понятіе, то безъ сомнѣнія замѣтили бы содержащіеся въ немъ элементы. Прежде всего необходимо оставить въ сторонѣ ту прибыль, которая получается вслѣдствіе какого либо счастливаго случая и которой, съ другой стороны, соотвѣтствуютъ подобные же случайные убытки. Эта прибыль есть ничто иное, какъ вознагражденіе за рискъ. Ее нельзя смѣшивать ни съ зарбочею платой, ни съ прибылью отъ капитала; она не подчинена никакимъ законамъ и потому лежитъ внѣ научнаго изслѣдованія. Если отдѣлить эту составную часть, то все-таки окажется, что то, что въ наукѣ до сихъ поръ называлось прибылью на капиталъ, вовсе не заслуживаетъ такого названія. Въ дѣйствительности, только нѣкоторая часть называемой такимъ образомъ отрасли дохода представляетъ собою настоящую прибыль съ капитала и только эта часть подчиняется тѣмъ хозяйственнымъ законамъ, которые до сихъ поръ распространялись экономистами на всю указанную выше отрасль дохода. — Какимъ же образомъ можно отличить прибыль на капиталъ отъ прочихъ частей предпринимательскаго до-

противъ себя и много возраженій особенно со стороны социалистовъ. Извѣстна острота Лассалля, сказанная по этому поводу (Herr Bastiat-Schulze von Delitzsch etc., стр. 110). Равнымъ образомъ Пирсторфъ (стр. 46 и слѣд.) утверждаетъ, что теорія эта находится въ рѣзкомъ противорѣчій съ явленіями дѣйствительной жизни. Напротивъ того Бемъ-Баверкъ полагаетъ, что изъ всѣхъ теорій, имѣющихъ цѣлю объяснить происхожденіе прибыли на капиталъ, теорія воздержанія можетъ быть признана наиболее научною. По его мнѣнію, Сеніоръ весьма близко подошелъ къ разрѣшенію этого труднаго вопроса и уловилъ тотъ моментъ, который необходимо имѣть при этомъ въ виду—моментъ *пожертвованія*. Ошибка Сеніора заключается только въ томъ, что онъ слишкомъ грубо обобщилъ въ сущности вѣрную мысль, слишкомъ шаблонно (*schablonenhaft*) приложилъ ее къ объясненію прибыли и сверхъ того далъ ей вполне неудачную формулировку (*Geschichte und Kritik etc.*, стр. 323 и слѣд.).

<sup>1)</sup> Political economy, 1829.—Мы цитируемъ это сочиненіе по изложенію Pierstorff'a стр. 37—39.



хода? По мнѣнію Рида, прибыль съ капитала можно считать лишь то, что можно получить съ него помимо труда, необходимаго для производительнаго употребленія капитала, такъ какъ все, что получается посредствомъ такого труда, есть заработная плата и имѣетъ на это названіе такое же право, какъ и то, что получается посредствомъ труда всякаго другаго рода. Масштабомъ для опредѣленія той части дохода предпринимателя, которая должна быть названа прибылью отъ капитала, можетъ служить обычный заемный процентъ. Процентъ, уплачиваемый предпринимателемъ заимодавцу, получается послѣднимъ безъ труда и заботъ, предприниматель же можетъ извлечь выгоду изъ занятаго капитала только посредствомъ труда и заботъ о производительномъ употребленіи его. Слѣдовательно, всякій излишекъ прибыли сверхъ процента есть плодъ труда предпринимателя или заработная плата.—Разумѣется, способъ выбранный Ридомъ для вычисленія дохода отъ капитала, не можетъ быть признанъ точнымъ, потому что прибыль отъ капитала и обычный заемный процентъ, какъ мы видѣли, не всегда совпадаютъ<sup>1)</sup>.

Въ Германіи это направленіе также имѣетъ довольно многихъ послѣдователей, какъ между старыми экономистами, каковы: Лотцъ, Якобъ, и др.<sup>2)</sup>, такъ и между болѣе новыми. Изъ послѣднихъ мы упомянемъ о Рошерѣ, какъ о наиболѣе типическомъ представителѣ разсматриваемаго направленія.

Рошеръ<sup>3)</sup> различаетъ только три отрасли народнаго дохода: заработную плату, прибыль и ренту<sup>4)</sup>. Но въ первой отрасли онъ замѣчаетъ особую разновидность, которой даетъ названіе *зарабочей платы предпринимателя* (Unternehmerlohn) и которую разсматриваетъ въ особой главѣ. „Зарабочая плата предпринимателя лишь тѣмъ отличается отъ всѣхъ прочихъ доходовъ, говоритъ Рошеръ, что она ни-

<sup>1)</sup> Къ этому же направленію примыкаетъ анонимный рецензентъ сочиненій Рида Мальгуса и Макъ-Кулоха въ Quarterly Review (1831 г.), о которомъ упоминаетъ сначала Рау (Grundsätze, I, стр. 256), а затѣмъ Мангольдтъ, Пирсторфъ и др. Рау предполагаетъ въ этомъ рецензентѣ самого Сеніора, но Пирсторфъ (стр. 44) не соглашается съ этимъ.

<sup>2)</sup> Объ нихъ см. у Pirstorff'a стр. 110 и слѣд., у Mataja стр. 56 и слѣд.

<sup>3)</sup> Wilhelm Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie. 16-te Auflage. Stuttgart 1882 г.

<sup>4)</sup> 372.

когда не можетъ быть напередъ условлена, но заключается въ излишкѣ дохода отъ предпріятія надъ всѣми условленными или вычисленными по обычному уровню (landesüblich berechneten) поземельными рентами, процентами и надъ простою заработною платою<sup>1)</sup>. Такъ какъ доходъ отъ капитала, условленный или естественный (natürliche Kapitalrente), по мнѣнію Рошера, вполне соответствуетъ обычному проценту<sup>2)</sup>, то отсюда слѣдуетъ, что въ указанномъ излишкѣ не можетъ заключаться прибыли на капиталъ. Рошеръ возражаетъ противъ мнѣнія большинства англійскихъ экономистовъ, смѣшивающихъ личный барышъ (den persönlichen Erwerb) предпринимателя съ процентомъ на капиталъ. Но въ то же время возстаетъ и противъ мнѣнія тѣхъ экономистовъ, которые видятъ въ этомъ доходѣ особую, четвертую отрасль дохода координирующую съ заработною платою, прибылью и рентою. „Всякій чистый доходъ отъ предпріятія, говоритъ онъ, имѣетъ своимъ источникомъ или собственную землю предпринимателя и капиталы, употребляемые для производства (и тогда онъ подлежитъ обыкновеннымъ законамъ ренты и прибыли), или же онъ долженъ быть разсматриваемъ, какъ заработная плата предпринимателя. Эту плату предприниматель заслуживаетъ обыкновенно за организацію, спекуляцію и надзоръ за всѣмъ предпріятіемъ, но часто также и за то, что онъ самъ является и бухгалтеромъ, и кассиромъ предпріятія, а въ небольшихъ предпріятіяхъ и простымъ рабочимъ. Если даже онъ пожелаетъ всѣ текуція дѣла сдать наемнымъ агентамъ, то онъ все-таки заслуживаетъ вознагражденія за то, что его имя поддерживаетъ все предпріятіе и за то, что онъ несетъ на себѣ всѣ заботы и отвѣтственность“<sup>3)</sup>. Изъ послѣднихъ словъ можно понять, что въ доходѣ предпринимателя должно также заключаться вознагражденіе за рискъ. Рошеръ не отрицаетъ этого, но считаетъ возможнымъ причислить вознагражденіе за рискъ къ заработной платѣ. Вознагражденіе за опасность, говоритъ онъ, есть или дѣйствительное вознагражденіе, въ точности соответствующее опасности, и въ такомъ случаѣ оно не можетъ считаться чистымъ доходомъ, но должно быть отнесено къ возвращенію затратъ капитала; или это есть такая сумма,

<sup>1)</sup> 502.

<sup>2)</sup> 457.

<sup>3)</sup> 502.



которая достается предпринимателю въ силу особенно счастливыхъ обстоятельствъ и даетъ гораздо больше, чѣмъ нужно для покрытія потерь, и въ такомъ случаѣ это будетъ не доходъ, а чрезвычайная прибыль, подобная выигрышу въ лоттерей; или, наконецъ, это вознагражденіе можетъ постоянно превышать опасность, чтобы вознаграждать за непріятное чувство опасенія, и въ такомъ случаѣ ее нужно подвести подъ понятіе заработной платы, такъ какъ это понятіе обнимаетъ собою всякое вознагражденіе за *личныя* пожертвованія, сдѣланныя непосредственно для цѣлей производства<sup>1)</sup>. — Что касается законовъ, управляющихъ предпринимательскою прибылью, то, по мнѣнію Рошера, они въ сущности тѣ же что и законы обыкновенной заработной платы. Поэтому заработная плата предпринимателя находится въ зависимости отъ тѣхъ же трехъ обстоятельствъ, отъ которыхъ зависятъ различія заработной платы въ различныхъ отрасляхъ труда<sup>2)</sup>, т. е. отъ рѣдкости *личныхъ* качествъ, необходимыхъ для предпринимателя, отъ большого или меньшаго *риска* и отъ *пріятности* или *непріятности* занятія. Вообще она бываетъ пропорціональна заботамъ и труду, необходимымъ для веденія предпріятія, и наоборотъ, далеко не всегда бываетъ пропорціональна капиталу предпріятія. Если въ большихъ предпріятіяхъ заработная плата предпринимателя относительно бываетъ больше, чѣмъ въ малыхъ, то причиною этому, съ одной стороны, выгоды крупнаго производства (сбереженіе издержекъ), а съ другой — рѣдкость качествъ, необходимыхъ для управленія крупнымъ предпріятіемъ. Въ малыхъ предпріятіяхъ прибыль бываетъ несоразмѣрно высока, благодаря необходимости приличнаго содержанія для предпринимателя<sup>3)</sup>. Въ заключеніе, Рошеръ обращаетъ вниманіе на тотъ фактъ, что предприниматели занимаютъ выгодное положеніе между покупателями продуктовъ и владѣльцами нанимаемыхъ ими производительныхъ силъ. Эту выгоду положенія Рошеръ обозначаетъ словомъ „Vorhand“. Благодаря такому положенію, предприниматели имѣютъ возможность воспользоваться увеличеніемъ производительности предпріятія, пока это увеличеніе не вызвало еще пониженія цѣнъ продуктовъ; затѣмъ они быстро замѣчаютъ паденіе товарныхъ цѣнъ и умѣютъ переложить его на другихъ посред-

<sup>1)</sup> 504.

<sup>2)</sup> §§ 167—169.

<sup>3)</sup> 505—506.

ствомъ пониженія процента и заработной платы. Съ другой стороны, малѣйшее возвышеніе цѣны производительныхъ силъ служитъ для нихъ поводомъ къ возвышенію товарныхъ цѣнъ. Вслѣдствіе этого предпринимательская прибыль является именно тою долею народнаго дохода, изъ которой образуются большія состоянія<sup>1)</sup>.

Итакъ, Unternehmerlohn Рошера вполне соответствуетъ тому, что у Сея, Cauwès'a и Лавелэ носитъ названіе profit de l'entrepreneur. Съ особенною настойчивостью Рошеръ проводитъ мысль, что весь излишекъ предпринимательскаго дохода, остающійся послѣ вычета процента и поземельной ренты, долженъ быть признанъ заробочою платою предпринимателя или, другими словами, доходомъ отъ его труда. Даже въ томъ случаѣ, когда предприниматель лично не принимаетъ никакого участія въ управленіи предпріятіемъ, излишекъ его дохода надъ процентами и рентой, по мнѣнію Рошера, долженъ быть признанъ заробочою платою. Съ этимъ, конечно, нельзя согласиться. Въ самомъ дѣлѣ, мы указывали уже, что въ предпринимательскомъ доходѣ, даже послѣ вычета обычнаго процента, можетъ остаться нѣкоторая (иногда весьма значительная) доля дохода отъ капитала. Затѣмъ, мы не можемъ согласиться съ Рошеромъ также и въ томъ, что та часть страховой преміи, которая превышаетъ потери, всегда должна относиться къ доходу отъ труда. Конечно, въ политической экономіи до сихъ поръ еще не выяснено мѣсто вознагражденія за рискъ. Но намъ кажется, что относить его цѣликомъ къ доходу отъ труда будетъ такъ же ошибочно, какъ и причислять его цѣликомъ къ доходу отъ капитала<sup>2)</sup>. Для того, чтобы предпріятія могли давать предпринимателямъ излишекъ дохода въ видѣ вознагражденія за рискъ, необходимо, чтобы соперничество предпринимателей было настолько ограничено, чтобы цѣна продуктовъ могла доставить это вознагражденіе. Но очевидно, что конкуренція не могла бы быть настолько стѣснена, если бы предприниматели безъ всякихъ затрудненій и безъ всякаго обезпеченія съ своей стороны могли бы пріобрѣтать въ кредитъ чужіе капиталы. Если же предпріятія обыкновенно даютъ излишекъ дохода въ видѣ вознагражденія за рискъ, то это происходитъ отъ того, что предприниматели, для того чтобы имѣть возможность вести предпріятіе,

<sup>1)</sup> 508.

<sup>2)</sup> Въ послѣднемъ отношеніи грѣшитъ Pierstorff; стр. 194.



тѣ, должны или обладать какими-нибудь особенными личными качествами, настолько внушающими довѣріе капиталистамъ, что послѣдніе соглашаются вѣрить имъ свои капиталы безъ всякаго обезпеченія, или владѣть собственнымъ капиталомъ, или же наконецъ, представить при займѣ капитала достаточное имущественное обезпеченіе. Въ первомъ случаѣ излишекъ дохода можно отнести къ доходу отъ труда или отъ личныхъ качествъ предпринимателя; но въ двухъ послѣднихъ случаяхъ этотъ излишекъ скорѣе долженъ быть причисленъ къ доходу отъ капитала, такъ какъ онъ получается вслѣдствіе обладанія капиталомъ или другимъ какимъ либо имуществомъ. То обстоятельство, что излишекъ дохода здѣсь является вознагражденіемъ за личное пожертвованіе, не можетъ служить возраженіемъ, такъ какъ прибыль отъ капитала также можетъ быть признана вознагражденіемъ за извѣстнаго рода личное пожертвованіе.

Какъ мы видѣли, Рошеръ усматриваетъ въ зарбачей платѣ предпринимателя одинъ признакъ, которымъ она отличается отъ всѣхъ прочихъ доходовъ. Зарбачая плата предпринимателя, говоритъ онъ, отличается отъ всѣхъ прочихъ доходовъ тѣмъ, что не можетъ быть напередъ условлена. Однако мы уже имѣли случай замѣтить, что вознагражденіе за трудъ управленія предпріятіемъ можетъ получаться и въ видѣ условленнаго дохода.

Затѣмъ, нельзя также не обратить вниманія на возраженіе Рошера, сдѣланное имъ противъ тѣхъ экономистовъ, которые признаютъ предпринимательскую прибыль особою отраслью дохода. Съ этимъ возраженіемъ можно согласиться только отчасти. Неправы тѣ изъ этихъ экономистовъ, которые признаютъ самостоятельною отраслью дохода то, что Рошеръ называетъ зарбачею платою предпринимателя. Также точно неправы тѣ изъ нихъ, которые ставятъ предпринимательскую прибыль *рядомъ* съ тремя отраслями народнаго дохода, принятыми большинствомъ экономистовъ, такъ какъ дѣленіе доходовъ *по источнику происхожденія* на три отрасли: доходъ отъ труда, доходъ отъ капитала и ренту, какъ кажется, дѣйствительно исчерпываетъ собою всѣ возможныя отрасли народно-хозяйственнаго дохода. Но отсюда, разумѣется, еще вовсе не слѣдуетъ, что не могутъ быть приняты также и другія основанія для классификаціи доходовъ, которыя давали бы возможность разсматривать различныя отрасли доходовъ въ иныхъ отношеніяхъ. Изъ такихъ классификацій, между

прочимъ, заслуживаетъ вниманія классификація дающая возможность выдѣлить ту часть дохода, которую тотъ или другой источникъ дохода можетъ приносить только предпринимателю. Такая доля дохода можетъ быть признана самостоятельною отраслью, хотя она и не будетъ координировать съ доходомъ отъ труда, съ доходомъ отъ капитала и съ рентою, такъ какъ выдѣленіе ея въ самостоятельную отрасль основывается на другой классификаціи. Что такая доля народнаго дохода дѣйствительно существуетъ, это доказываютъ слова самого же Рошера, который, какъ мы видѣли, признаетъ, что предприниматель занимаетъ въ народномъ хозяйствѣ особенно выгодное положеніе. Но обстоятельство указанное Рошеромъ не единственное изъ тѣхъ, которыя увеличиваютъ доходъ предпринимателя, сравнительно съ доходами другихъ классовъ населенія, принимающихъ непосредственное участіе въ производствѣ<sup>1)</sup>.

Изъ русскихъ экономистовъ прямымъ послѣдователемъ Сея является *И. Горловъ*<sup>2)</sup>. Онъ отдѣляетъ зарбачую плату предпринимателя отъ другихъ частей предпринимательскаго дохода и настаиваетъ на томъ, что это вознагражденіе не слѣдуетъ смѣшивать съ доходомъ отъ капитала<sup>3)</sup>. Подобно Сею, онъ разсматриваетъ предпринимательскую зарбачую плату вмѣстѣ съ другими видами дохода отъ труда.—Горловъ различаетъ вообще два вида „трудовой платы“: трудовую плату въ промыслахъ, представляющихъ среднюю степень трудностей въ работѣ и „въ прочихъ обстоятельствахъ“, и трудовую плату въ промыслахъ, отличающихся особенностями имъ только свойствен-

<sup>1)</sup> Сюда же относятся *Max Wirth* и *Walcker*. Первый (*Grundzüge der Nationalökonomie. Zweite Auflage. Köln, 1860*) называетъ предпринимательскою прибылью (*Unternehmergeinn*) вообще весь чистый доходъ отъ предпріятія, т. е. то, что мы называемъ предпринимательскимъ доходомъ. Предпринимательская прибыль въ свою очередь раздѣляется у него на зарбачую плату и прибыль отъ капитала. Выдѣленія предпринимательской прибыли въ особую отрасль дохода, онъ, подобно Рошеру, не одобряетъ (I, стр. 329—335).—*Walcker* (*Handbuch der Nationalökonomie, Leipzig, 1882*) даетъ предпринимательскому доходу названіе предпринимательской зарбачей платы (*Unternehmerlohn*); но послѣдняя въ свою очередь раздѣляется у него на зарбачую плату и процентъ отъ капитала, при чемъ первая изъ этихъ частей, по его мнѣнію, управляется законами, вообще свойственными зарбачей платѣ, а вторая часть—законами, вообще управляющими процентомъ (I, стр. 317—319).

<sup>2)</sup> *Иванъ Горловъ*. Начала политической экономіи. Тт. I—II. Ст. - Петербургъ, 1859—1862.

<sup>3)</sup> II, 479.



ными<sup>1)</sup>. Къ занятіямъ послѣдняго рода относятся „труды не механическіе, каковы труды предпринимателей промышленности, ученыхъ и литераторовъ, чиновниковъ“. Изъ всѣхъ этихъ классовъ наиболѣе непосредственное отношеніе къ народному хозяйству имѣютъ предприниматели. Предприниматель нанимаетъ рабочихъ, иногда занимаетъ капиталъ, получаетъ сырые и разные другіе матеріалы и за все это долженъ быть вознагражденъ въ цѣнѣ издѣлія. Что остается сверхъ того, составляетъ его чистую прибыль или доходъ. Этотъ доходъ онъ получаетъ за свою собственную дѣятельность, состоящую въ устройствѣ предпріятія и постоянномъ наблюденіи за его ходомъ. Отличіе этого дохода отъ обыкновенной платы за трудъ Горловъ видитъ въ томъ же, въ чемъ и остальные экономисты, принадлежащіе къ разсматриваемому направленію, т. е. кромѣ особаго качества услугъ, вознагражденіемъ за которыя является этотъ доходъ, также и въ томъ, что заработная плата предпринимателя не представляетъ собою напередъ условленной величины. Размѣры этого дохода зависятъ, по мнѣнію Горлова, съ одной стороны отъ личныхъ качествъ предпринимателя—отъ его душевной твердости и распорядительности, отъ честности его, приобретающей ему довѣріе всѣхъ, отъ умѣнія выбирать людей и т. д., съ другой же стороны—отъ свойствъ самого промысла, т. е. отъ степени его трудности, безопасности и т. д.<sup>2)</sup>

Ученія, изложенныя въ настоящей главѣ, представляютъ одно несомнѣнное преимущество по сравненію съ тѣми, которыя отнесены нами къ первому направленію: въ нихъ болѣе тонко и послѣдовательно проведено раздѣленіе доходовъ по источникамъ происхожденія. Доходъ отъ труда они не относятъ къ прибыли отъ капитала, хотя бы этотъ трудъ и заключался въ приложеніи капитала къ производству. Такой успѣхъ въ классификаціи доходовъ важенъ не только потому, что онъ устраняетъ смѣшеніе причинъ, вызывающихъ происхожденіе того или другаго дохода и вліяющихъ на его размѣры, но также и потому, что онъ представляетъ собою дальнѣйшій шагъ къ выясне-

<sup>1)</sup> ib. 365.

<sup>2)</sup> ib. 397—399. — Къ этому же направленію слѣдуетъ отнести *О. Г. Тернера* (Краткое руководство къ изученію политической экономіи, Ст.-Петербургъ, 1863), который въ главѣ о „заслѣнной платѣ хозяина предпріятія“ (стр. 94—95) цитируетъ Рощера

нію положенія предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ. Признавая значительную часть предпринимательскаго дохода заработною платой, экономисты, принадлежащіе ко второму направленію, тѣмъ самымъ выдвигаютъ значеніе личной дѣятельности предпринимателя и выясняютъ вліяніе этой дѣятельности на происхожденіе дохода отъ предпріятія. Это, разумѣется, можно признать успѣхомъ. Но, съ другой стороны, нельзя не замѣтить, что отнесеніе предпринимателей исключительно къ классу рабочихъ есть такая же односторонность, какъ и причисленіе ихъ исключительно къ классу капиталистовъ. Если можно иногда сдѣлаться предпринимателемъ, не обладая собственнымъ капиталомъ, то, съ другой стороны, можно также получать прибыль отъ предпріятія, вовсе не участвуя въ послѣднемъ своею личною дѣятельностью. Нельзя согласиться съ Рощеромъ, что предприниматель всегда участвуетъ въ предпріятіи по крайней мѣрѣ тѣмъ, что даетъ послѣдному свое имя, потому что, напр., имена акціонеровъ ровно ничего не значатъ для предпріятія. Вообще, участіе предпринимателей въ производствѣ не связано необходимо съ обладаніемъ капиталомъ или съ личною дѣятельностью, а потому на нихъ нельзя смотрѣть только какъ на капиталистовъ или только какъ на рабочихъ. Кромѣ того, положеніе предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ представляетъ также нѣкоторыя спеціальныя, ему только свойственныя особенности, отличающія его отъ тѣхъ классовъ, которые пользуются доходами выговоренными или условленными. Экономистами втораго направленія, такъ же какъ и экономистами принадлежащими къ первому направленію эти особенности не выяснены или, по крайней мѣрѣ, не вполне выяснены, и вліяніе этихъ особенностей на доходность предпріятій не опредѣлено.

Нельзя не обратить также вниманія на ошибку, обыкновенно допускаемую экономистами втораго направленія при изслѣдованіи законовъ, управляющихъ тѣмъ вознагражденіемъ, которое предприниматель получаетъ за свои услуги. Признавая это вознагражденіе заработною платой, они стараются доказать, что и законы управляющіе этимъ вознагражденіемъ совершенно такіе же, какъ тѣ, которые управляютъ вознагражденіемъ наемныхъ рабочихъ. По ихъ мнѣнію, заработная плата предпринимателя зависитъ отъ спроса на предпринимательскія услуги и положенія этихъ услугъ. По сравненію съ первымъ направленіемъ, гдѣ, какъ мы видѣли, вознагражденіе получаемое предпринимателемъ за



свой труд обыкновенно подчиняется законамъ прибыли отъ капитала, такой выводъ, конечно, представляетъ нѣкоторый прогрессъ; но вполне правильнымъ его все-таки нельзя признать. Въ самомъ дѣлѣ, хотя спросъ и предложеніе несомнѣнно имѣютъ вліяніе на доходъ получаемый предпринимателемъ отъ своего труда, однако вліяніе это обнаруживается не такимъ образомъ, какъ при установленіи вознагражденія получаемого наемными рабочими. Предприниматель не предлагаетъ непосредственно на рынкѣ своихъ услугъ, а равнымъ образомъ и спросъ на эти услуги не предъявляется непосредственно со стороны потребителей. Предлагаются и спрашиваются не услуги предпринимателя, а товары, производимые въ его предпріятіи. Отъ того или другаго отношенія между спросомъ и предложеніемъ товаровъ будетъ зависѣть вознагражденіе получаемое предпринимателемъ за свой трудъ, такъ же точно, какъ и другія части предпринимательскаго дохода. Но такъ какъ для производства товаровъ предприниматель долженъ былъ сдѣлать издержки, заключающіяся въ покупкѣ различныхъ годностей и въ наймѣ той или другой производительной силы, то доходъ предпринимателя будетъ зависѣть также отъ спроса и предложенія труда, поземельныхъ участковъ, капитала и разныхъ другихъ годностей необходимыхъ для производства. Слѣдовательно, предпринимательскій доходъ устанавливается двойнымъ процессомъ спроса и предложенія: съ одной стороны спросомъ и предложеніемъ продуктовъ предпріятія, а съ другой—спросомъ и предложеніемъ тѣхъ годностей, которыя необходимы для производства. Этою сложностью законовъ, управляющихъ предпринимательскимъ доходомъ и объясняется до известной степени невѣрный и непостоянный характеръ его.

#### IV.

##### Третье направленіе <sup>1)</sup>.

Къ этому направленію относятся экономисты, признающіе существованіе предпринимательской прибыли въ смыслѣ самостоятельной отрасли дохода. — Нѣкоторые изъ писателей первыхъ двухъ направленій, какъ мы видѣли, также говорятъ о прибыли предпринимателя. Но у нихъ эта прибыль является или разновидностью заработной платы, или частью прибыли отъ капитала. У экономистовъ же третьяго направленія предпринимательская прибыль признается вполне своеобразнымъ доходомъ, не похожимъ ни на заработную плату, ни на прибыль отъ капитала. — Большинство этихъ экономистовъ признаетъ такою самостоятельную отраслью только часть предпринимательскаго дохода (т. е. часть чистаго дохода отъ предпріятія), и только немногіе изъ нихъ, говоря о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельномъ доходѣ, имѣютъ въ виду весь чистый доходъ отъ предпріятія.

Поводы къ выдѣленію предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода у различныхъ экономистовъ весьма разнообразны. Столь же разнообразными оказываются у нихъ составныя части предпринимательской прибыли и источники ея происхожденія.

Вслѣдствіе этого мы считаемъ необходимымъ, для болѣе удобнаго обозрѣнія всѣхъ относящихся сюда теорій, подраздѣлить ихъ на нѣсколько группъ, сообразно съ наиболѣе существенными чертами ихъ сходства и различія.

<sup>1)</sup> Mangoldt, 27—34; Pierstorff, 142—189; Mataja, 65—114; Gross, 75—95.



Имѣя въ виду эту цѣль, мы прежде всего должны обратить вниманіе на тотъ фактъ, что очень многіе изъ экономистовъ, признающихъ предпринимательскую прибыль особою отраслю дохода, приводятъ въ пользу своего мнѣнія такіе доводы, которые не могутъ быть признаны основательными, такъ что мнѣніе ихъ о самостоятельномъ характерѣ предпринимательской прибыли является недостаточно мотивированнымъ. Сюда относятся преимущественно тѣ экономисты, которые доказательство самостоятельности дохода, называемаго ими предпринимательской прибылью, видятъ въ такихъ свойствахъ, которыя въ дѣйствительности не составляютъ характеристической особенности этой отрасли дохода. Этимъ экономистамъ можно противопоставить тѣхъ, которые въ доказательство самостоятельности предпринимательской прибыли указываютъ на такой признакъ, который дѣйствительно можно считать для нея характеристическимъ. Сюда, по нашему мнѣнію, можно отнести экономистовъ, признающихъ предпринимательскою прибылью ту часть предпринимательскаго дохода, которая достается предпринимателю, какъ таковому, въ силу его особаго положенія въ народномъ хозяйствѣ, и усматривающихъ поводъ къ выдѣленію предпринимательской прибыли въ особую отрасль дохода именно въ этой связи ея съ личностью предпринимателя, какъ таковаго и съ его своеобразнымъ положеніемъ среди прочихъ классовъ населенія, участвующихъ въ производствѣ.

Такимъ образомъ, всѣ писатели, принадлежащіе къ третьему направлению, могутъ быть раздѣлены на двѣ группы, при чемъ признакомъ дѣленія будетъ служить основательность или неосновательность доводовъ, приводимыхъ этими писателями въ пользу своеобразнаго характера предпринимательской прибыли. Понятно, что и составъ предпринимательской прибыли у экономистовъ той и другой группы, по большей части, будетъ не одинаковъ.

Необходимо, впрочемъ, замѣтить, что многимъ экономистамъ, принадлежащимъ къ первой группѣ, также не была чужда мысль, что отличительный признакъ предпринимательской прибыли заключается въ ея связи съ особеннымъ положеніемъ предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ, хотя они и не рѣшаются дать этой мысли дальнѣйшее развитіе и ищутъ доказательствъ своеобразнаго характера предпринимательской прибыли въ другихъ ея свойствахъ. Съ другой стороны, нѣкоторые изъ экономистовъ принадлежащихъ ко второй

группѣ, не довольствуясь этою характеристическою чертою предпринимательской прибыли, обращаются для доказательства ея самостоятельности также и къ тѣмъ доводамъ, которые встрѣчаются у писателей первой группы. Такимъ образомъ между тою и другою группой нѣтъ рѣзкой принципиальной противоположности и обѣ онѣ, взятыя въ совокупности, представляютъ постепенное развитіе той мысли, что предпринимательская прибыль есть доходъ принадлежащій предпринимателю, какъ таковому, въ силу его особаго положенія въ народномъ хозяйствѣ.

Вторая группа, т. е. та, въ которой указанная мысль высказывается уже вполне опредѣленно и кладется въ основу всего ученія о предпринимательской прибыли, также представляется далеко не однородной. Въ самомъ дѣлѣ, мы замѣчаемъ здѣсь, съ одной стороны писателей, которые видятъ въ предпринимательской прибыли не только результатъ особаго положенія предпринимателя въ мѣнновой борьбѣ, — положенія, дающаго ему возможность пользоваться доходомъ, безъ всякихъ пожертвованій со своей стороны, но видятъ въ ней главнымъ образомъ (а нѣкоторые даже исключительно) вознагражденіе за особаго рода пожертвованія предпринимателя. Съ другой стороны, мы замѣчаемъ здѣсь писателей, которые признаютъ предпринимательскую прибыль простымъ результатомъ особаго образованія цѣнъ, не основаннаго ни на какихъ пожертвованіяхъ со стороны предпринимателя, и выдерживаютъ этотъ взглядъ болѣе или менѣе послѣдовательно.

Такимъ образомъ, вторая группа въ свою очередь можетъ быть раздѣлена на два отдѣла, такъ что всего у насъ получится три группы экономистовъ, признающихъ предпринимательскую прибыль самостоятельнымъ доходомъ.

#### А. Первая группа.

Общая характеристика. — Шторхъ, Рау, Нейманъ — Леруа - Болье. — Э. Вреденъ, Л. В. Ходскій. — Штейнъ. — Оцѣнка изложенныхъ ученій.

Къ этой группѣ мы относимъ, какъ сказано выше, тѣхъ экономистовъ, мнѣнія которыхъ о самостоятельномъ характерѣ предпринимательской прибыли намъ кажутся недостаточно мотивированными.



Предпринимательскою прибылью они обыкновенно называют ту часть предпринимательскаго дохода, которая остается послѣ вычета процентовъ на собственный капиталъ предпринимателя, ренты съ собственнѣхъ поземельныхъ участковъ его и вознагражденія за простой трудъ предпринимателя, если предприниматель принимаетъ участіе въ такомъ трудѣ. Слѣдовательно, предпринимательская прибыль, по ихъ мнѣнію, должна заключать въ себѣ главнымъ образомъ вознагражденіе за трудъ управленія предпріятіемъ и вознагражденіе за рискъ; но нѣкоторые изъ нихъ различаютъ въ ней и другія составныя части. —Итакъ, по составу своему, предпринимательская прибыль у этихъ экономистовъ оказывается вполне тождественною съ тѣмъ доходомъ, который носитъ такое же самое названіе у экономистовъ втораго направленія. Разница заключается лишь въ томъ, что экономисты втораго направленія считаютъ свою предпринимательскую прибыль однимъ изъ видовъ заробочей платы, экономисты же отнесенные нами къ первой группѣ третьяго направленія настаиваютъ на совершенно самостоятельномъ характерѣ этого самаго дохода.

Что касается основаній, на которыхъ они утверждаютъ свое мнѣніе о необходимости выдѣлить предпринимательскую прибыль въ особую отрасль дохода, то въ этомъ отношеніи большинство относящихся сюда экономистовъ представляютъ чрезвычайно много общаго. Почти всѣ они указываютъ на тѣ свойства предпринимательской прибыли, которыя присущи ей, какъ доходу *не условленному*, т. е. доходу основанному на производствѣ и сбытѣ продуктовъ. Разницу можно замѣтить лишь въ томъ, что одни экономисты обращаютъ вниманіе на одно какое нибудь изъ этихъ свойствъ, другіе же перечисляютъ ихъ болѣе или менѣе полно.

Въ сторонѣ отъ прочихъ экономистовъ принадлежащихъ къ этой группѣ стоитъ Лоренцъ Штейнъ, ученіе котораго мы должны будемъ вслѣдствіе этого разсмотрѣть особо, послѣ обзора другихъ относящихся сюда теорій.

Первымъ изъ экономистовъ относящихся къ этой группѣ можно признать *Шторха* <sup>1)</sup>, у котораго желаніе выдѣлить предпринима-

<sup>1)</sup> *Henri Storch. Cours d'économie politique ou exposition des principes, qui déterminent la prospérité des nations. I—VI. St.-Petersburg. 1815.*

тельскую прибыль въ особую отрасль дохода выражается весьма явственно.

Впрочемъ, первоначально Шторхъ указываетъ только на три отрасли дохода, сообразно съ тремя причинами матеріальнаго производства. Всякій первоначальный доходъ, говоритъ онъ, получается или отъ поземельной собственности, или отъ промышленнаго труда, или отъ капитала. При этомъ поземельная собственность и капиталы могутъ приносить доходы своему владѣльцу не только тогда, когда онъ ихъ отдаетъ въ наемъ или въ заемъ, но и тогда, когда онъ употребляетъ ихъ въ дѣло самъ. —Но затѣмъ (въ III книгѣ), при классификаціи доходовъ, Шторхъ различаетъ уже четыре отрасли. Первый источникъ производства — промышленный трудъ; доходъ его — промысловый заработокъ (*le salaire de l'industrie*). Вторымъ источникомъ производства — капиталъ; доходъ его — капитальная рента (*la rente du capital*). Третьимъ источникомъ — поземельная собственность, доходъ отъ которой носитъ названіе поземельной ренты. Но кромѣ трехъ указанныхъ видовъ простыхъ доходовъ, существуетъ еще смѣшанный доходъ, состоящій вмѣстѣ и изъ заробочей платы и изъ капитальной ренты. Этотъ доходъ можно назвать *прибылью предпринимателя* (*profit de l'entrepreneur*). — Недостатокъ особаго термина для этого дохода былъ причиною многихъ ошибокъ. Одни экономисты смотрѣли на него, какъ на заробочую плату, другіе — какъ на капитальную ренту, между тѣмъ какъ онъ состоитъ и изъ того и изъ другаго вмѣстѣ. —Промыселъ предпринимателя (*l'industrie de l'entrepreneur*), говоритъ Шторхъ, заключается въ управленіи капиталомъ, а потому прибыль его одновременно относится и къ заробочей платѣ и къ проценту: она представляетъ собою цѣну его труда, но въ то же время пропорціональна величинѣ капитала. Но не смотря на это сходство съ процентомъ, предпринимательская прибыль обладаетъ совершенно другими свойствами, чѣмъ этотъ доходъ, такъ какъ процентъ можетъ получаться безъ помощи труда, между тѣмъ какъ для полученія предпринимательской прибыли требуются способности, опытность и трудъ. Такъ какъ прибыль предпринимателя происходитъ отъ употребленія промышленныхъ способностей и капитала, то отсюда слѣдуетъ, что необходимый уровень ея долженъ состояться изъ двухъ элементовъ: изъ промысловаго заработка и изъ страховой преміи за рискъ, которому подвергается капиталъ. —Заробочая плата предпринимателя всегда



находится въ соединеніи съ остальною прибылью и потому нѣтъ другаго средства для ея оцѣнки, кромѣ обычной рабочей платы, какую платятъ въ томъ же мѣстѣ и въ тоже время за подобную работу. Иногда предприниматель довѣряетъ надзоръ и управленіе предпріятіемъ главному приказчику, и въ такомъ случаѣ заработная плата послѣдняго будетъ въ точности выражать цѣнность труда предпринимателя, предприниматель же получаетъ только страховую премію.

Заработная плата предпринимателя управляется тѣми же законами, какъ и обыкновенная заработная плата, страховая же премія бываетъ пропорціональна, съ одной стороны, цѣнности капитала, а съ другой—риску, которому подвергается капиталъ.—Заработная плата и страховая премія составляютъ *необходимую прибыль* (*profit nécessaire*) предпринимателя; *текущая же прибыль* (*profit courant*) можетъ быть выше или ниже необходимой, или же вполне совпадать съ нею, смотря по тому на какомъ уровнѣ стоятъ текуція цѣны продуктовъ.—Когда текущая прибыль бываетъ выше необходимой, то излишекъ составляетъ *чистую прибыль* (*profit net*) предпринимателя.

Затѣмъ Шторхъ дѣлаетъ еще нѣкоторыя замѣчанія по поводу состава предпринимательской прибыли. По его мнѣнію, ни капитальной ренты (т. е. процента съ капитала), ни поземельной ренты нельзя относить къ предпринимательской прибыли, такъ какъ предприниматель можетъ получить процентъ со своего капитала и ренту со своей земли, отдавая это имущество въ пользованіе кому нибудь другому. „Если онъ владѣетъ капиталомъ или землей, говоритъ Шторхъ, то владѣетъ ими какъ капиталистъ или собственникъ, а не какъ предприниматель“. Часто также кажется, что предприниматель получаетъ большую прибыль, между тѣмъ какъ въ сущности часть этой кажущейся прибыли представляетъ собою заработную плату. Въ доказательство Шторхъ приводитъ примѣръ, на который, съ легкой руки Адама Смита, такъ часто ссылаются экономисты, т. е. на примѣръ аптекаря.

Въ частности, относительно чистой прибыли Шторхъ замѣчаетъ, что она не можетъ быть значительна при свободѣ соперничества; только рискованныя предпріятія даютъ большую прибыль, но за то и возможность потери здѣсь больше <sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> I, стр. 331—335; II, стр. 87—109.

Чрезвычайно много сходства съ только что изложеннымъ ученіемъ представляетъ ученіе о предпринимательской прибыли *Rau* <sup>1)</sup>.

Подобно Шторху, *Rau* признаетъ четыре отрасли народнаго дохода: 1) *заработную плату*, или вознагражденіе достающееся рабочему, какъ таковому (*als solchem*), за его трудъ, безъ отношенія къ другимъ источникамъ годностей; 2) *поземельную ренту* или доходъ собственниковъ поземельныхъ участковъ, получаемый просто вслѣдствіе права собственности на эти участки и вслѣдствіе уступки ихъ пользованія; 3) *капитальную ренту* (*Capitalrente*) или доходъ капиталиста, получаемый въ видѣ вознагражденія за производительное приложеніе капитала; и наконецъ, 4) *промышленную* или *предпринимательскую* прибыль (*Gewerbs-oder Unternehmungsgewinn*), т. е. вознагражденіе предпринимателя за трудъ и опасность, соединенную съ предпріятіемъ <sup>2)</sup>.

Переходя затѣмъ къ изслѣдованію каждой отрасли дохода въ отдѣльности, *Rau* дѣлаетъ слѣдующія замѣчанія относительно предпринимательской прибыли.—Изъ общей выручки отъ предпріятія предприниматель долженъ заплатить въ видѣ издержекъ поземельную или капитальную ренту, заработную плату и покупную цѣну различныхъ продуктовъ, необходимыхъ для предпріятія, насколько та или другая изъ этихъ частей не принадлежитъ ему самому <sup>3)</sup>. Если же предприниматель самъ принимаетъ участіе въ работахъ или прилагаетъ къ производству собственный капиталъ и поземельные участки, то въ этомъ случаѣ онъ долженъ вычислить слѣдующее ему вознагражденіе сообразно съ тѣми доходами, которые онъ получалъ бы, если бы работалъ на другихъ или предоставлялъ бы другимъ въ пользованіе свой капиталъ и поземельные участки. Впрочемъ, онъ можетъ довольствоваться и меньшимъ вознагражденіемъ (т. е. ниже обычнаго уровня) и дѣлаетъ это нерѣдко съ тѣмъ намѣреніемъ, чтобы предпріятіе держалось при неблагоприятныхъ условіяхъ конкуренціи <sup>4)</sup>.

<sup>1)</sup> *Karl Heinrich Rau*. Lehrbuch der politischen Oekonomie. Heidelberg. Первое изд. въ 1826 г. Мы цитируемъ по 3-му изд., 1837.—Непонятно, на какомъ основаніи *Maja* рассматриваетъ *Rau* отдѣльно отъ Шторха и ставитъ послѣдняго на ряду съ Гюфеландомъ, Риделемъ и т. д. Ученія *Rau* и Шторха почти тождественны и весьма существенно отличаются отъ направленія Гюфеланда и Риделя.

<sup>2)</sup> I, стр. 140.

<sup>3)</sup> *ib.* 254—255.

<sup>4)</sup> 165—166.



То, что остается предпринимателю по вычетѣ указанныхъ затратъ, называется промышленной или предпринимательской прибылью. Предпринимательская прибыль представляетъ собою единственную отрасль дохода изъ четырехъ указанныхъ выше, относительно которой невозможно никакое договорное условіе. Она опредѣляется непосредственно результатомъ предпріятія и произведенными затратами. — Нѣкоторые писатели, продолжаетъ Рау, относятъ предпринимательскую прибыль къ зарбочей платѣ, другіе же къ капитальной рентѣ, не отличая ее въ этомъ понятіи отъ процента <sup>1)</sup>, третьи, наконецъ, отличаютъ ее отъ процента, но предполагаютъ, что промышленная прибыль вмѣстѣ съ процентами образуетъ такой доходъ, который является результатомъ затраченнаго капитала и называютъ этотъ доходъ прибылью на капиталъ. Однако, приличіе всего разсматривать промышленную прибыль какъ особый доходъ, который происходитъ отъ внутренняго соединенія и взаимодѣйствія труда и капитала и въ которомъ нельзя отличить части происходящей отъ каждой изъ этихъ причинъ. Промышленная прибыль существенно отличается отъ капитальной ренты, такъ какъ послѣдняя болшею частью бываетъ чистымъ доходомъ; но точно также она отличается и отъ зарбочей платы, такъ какъ она не можетъ быть напередъ условлена и притомъ зависитъ не только отъ свойства работы, но и отъ размѣровъ затраченнаго капитала. Тѣсная связь промышленной прибыли съ капиталомъ обнаруживается уже въ томъ, что ее обыкновенно выражаютъ въ процентномъ отношеніи къ послѣднему. — Въ такихъ случаяхъ, когда предпріятіемъ руководитъ наемный управляющій, зарбочая плата содержащаяся въ промышленной прибыли, повидимому, представляется отдѣленною отъ другихъ частей, являющихся плодомъ капитала. Но раздѣленіе это не можетъ быть полнымъ и наемный руководитель не имѣетъ такой свободы дѣйствій, какъ настоящій предприниматель (утверждая это Рау расходится со Шторхомъ, который, какъ мы видѣли, предполагаетъ, что вознагражденіе наемному управляющему вполне исчерпываетъ собою зарбочую плату, заключающуюся въ предпринимательской прибыли). Издержки, которыя предприниматель долженъ вознаградить въ своей прибыли, состоятъ изъ слѣдующихъ частей: 1) изъ

<sup>1)</sup> Рау при этомъ указываетъ на Адама Смита и Рикардо; мы однако видѣли, что оба названные экономисты отличали въ прибыли вознагражденіе получаемое собственникомъ за пользованіе капиталомъ отъ другихъ частей прибыли на капиталъ.

вознагражденія за опасность различныхъ потерь или даже полного неуспѣха предпріятія и 2) изъ содержанія предпринимателя и его семейства. Первая часть соразмѣряется съ величиною капитала и видомъ предпріятія, соединеннаго съ большимъ или меньшимъ рискомъ; вторая же — съ потребностями предпринимателя, которыя въ свою очередь соотносятся съ его общественнымъ положеніемъ. Въ различныхъ отрасляхъ промышленности эта вторая часть бываетъ различна, такъ какъ она должна имѣть такія же градаціи, какъ и зарбочая плата. Однако, если управленіе предпріятіемъ не вполне занимаетъ предпринимателя, то онъ можетъ получать отъ этого предпріятія только часть своего содержанія.

Подобно Шторху, Рау различаетъ еще чистую предпринимательскую прибыль, подъ которой подразумѣваетъ излишекъ общей суммы предпринимательской прибыли надъ издержками, т. е. надъ вознагражденіемъ за рискъ и стоимостью содержанія предпринимателя. — При увеличеніи народнаго благосостоянія промышленная прибыль, по мнѣнію Рау, относительно уменьшается, что объясняется: 1) возвышеніемъ зарбочей платы и цѣны сырыхъ продуктовъ; 2) увеличеніемъ соперничества среди предпринимателей <sup>1)</sup>.

Такимъ образомъ, и Шторхъ и Рау относятъ къ предпринимательской прибыли ту часть предпринимательскаго дохода, которая служитъ вознагражденіемъ за рискъ, принимаемый на себя предпринимателемъ и за трудъ, необходимый для управленія предпріятіемъ. Если оба они настаиваютъ на необходимости, для опредѣленія предпринимательской прибыли, вычитать изъ нее зарбочую плату предпринимателя, то подъ этою платой они очевидно разумѣютъ только вознагражденіе за трудъ, не относящійся къ управленію предпріятіемъ, такъ какъ въ противномъ случаѣ было бы непонятно, почему Шторхъ все-таки признаетъ составною частью предпринимательской прибыли зарбочую плату, а Рау — долю идущую на содержаніе предпринимателя и его семейства и имѣющую въ различныхъ отрасляхъ промышленности такія же градаціи, какъ и зарбочая плата. Затѣмъ, оба эти экономиста допускаютъ, что предприниматель можетъ иногда получать, кромѣ указанныхъ составныхъ частей, образующихъ *необходимую предпринимательскую прибыль*, также *чистую предпринимательскую*

<sup>1)</sup> 255—263.



тельскую прибыль, заключающуюся въ излишкѣ предпринимательскаго дохода надъ вознагражденіемъ за рискъ и трудъ предпринимателя.

Если мы обратимся къ основаніямъ, въ силу которыхъ Шторхъ и Рау считаютъ необходимымъ выдѣлить предпринимательскую прибыль въ особую отрасль дохода, то замѣтимъ такое же полное сходство между этими экономистами. Оба они указываютъ на то обстоятельство, что предпринимательская прибыль является результатомъ внутренняго взаимодействія труда и капитала и представляетъ собою, такимъ образомъ, смѣшанный доходъ, въ которомъ нельзя различить частей происходящихъ отъ разныхъ причинъ. Затѣмъ они замѣчаютъ, что предпринимательская прибыль одновременно обладаетъ свойствами заработной платы и прибыли и въ то же время въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ отличается отъ этихъ доходовъ.

Намъ, однако, всѣ эти доводы кажутся далеко не убѣдительными. Въ самомъ дѣлѣ, что касается перваго изъ указанныхъ здѣсь обстоятельствъ, то очевидно, что не одна только предпринимательская прибыль, но весь вообще предпринимательскій доходъ представляетъ собою результатъ внутренняго соединенія и взаимодействія различныхъ производительныхъ силъ и служитъ вознагражденіемъ не какой либо одной изъ этихъ производительныхъ силъ и не каждой изъ нихъ въ отдѣльности, но всѣхъ въ совокупности. Что же касается возможности разложенія предпринимательскаго дохода на составныя части, то этотъ вопросъ опять таки рѣшается совершенно одинаково для всѣхъ частей этого дохода.

Мы уже упоминали о нѣкоторыхъ случаяхъ, когда условленный доходъ, получаемый отъ какой-нибудь производительной силы, очевидно не совпадаетъ съ тѣмъ доходомъ, который та же сила можетъ приносить въ предпріятіи. Здѣсь можно указать еще на нѣкоторые изъ подобныхъ же случаевъ.

Предположимъ, напримѣръ, что спросъ на известнаго рода продукты увеличивается безъ всякихъ новыхъ затратъ со стороны предпринимателей, и что цѣна продуктовъ повышается. Впослѣдствіи увеличеніе спроса на продукты можетъ повлечь за собою, съ одной стороны, увеличеніе спроса на трудъ и капиталъ, а съ другой—расширеніе производства, вслѣдствіе чего процентъ и заработная плата повысятся, а цѣны товаровъ упадутъ. Но пока стоимость пользованія производительными силами остается прежняя, а цѣна товаровъ дер-

жится на возвышенномъ уровнѣ, предприниматели могутъ получать отъ производительныхъ силъ, затраченныхъ въ предпріятіи, доходъ значительно превышающій то вознагражденіе, которое имъ приходится уплачивать за пользованіе чужими производительными силами и которое они могли бы получить за отдачу въ пользованіе другимъ лицамъ собственныхъ производительныхъ силъ. Если же, благодаря невыгодному для предпринимателей обороту конъюнктуры, цѣна продуктовъ значительно понизится, то предприниматели, въ теченіе нѣкотораго (иногда довольно продолжительнаго) времени, будутъ получать отъ производительныхъ силъ затраченныхъ въ предпріятіи меньше, чѣмъ сколько можно получить отъ нихъ при отдачѣ ихъ въ пользованіе другимъ лицамъ. Конечно, подобные случаи представляютъ только временное явленіе (хотя, какъ мы уже имѣли случай замѣтить, при известныхъ обстоятельствахъ условленный доходъ отъ той или другой производительной силы можетъ и постоянно отклоняться отъ дохода приносимаго подобными же производительными силами, затраченными въ предпріятіи); но уже изъ того, что въ отдѣльныхъ предпріятіяхъ, въ данное время, доходъ получаемый отъ производительныхъ силъ обыкновенно не совпадаетъ съ условленнымъ доходомъ отъ тѣхъ же производительныхъ силъ, можно заключить, что способъ обыкновенно употребляемый для разложенія предпринимательскаго дохода на составныя части не достигаетъ или по крайней мѣрѣ не вполне достигаетъ этой цѣли, и что въ дѣйствительности предпринимательскій доходъ представляетъ собою неразложимое цѣлое. Въ теоріи народнаго хозяйства этотъ способъ можетъ имѣть лишь то значеніе, что посредствомъ его мы имѣемъ возможность опредѣлить ту долю предпринимательскаго дохода, которая можетъ быть получена отъ производительныхъ силъ только въ собственномъ предпріятіи. Практическое же значеніе упомянутаго приѣма заключается въ томъ, что онъ можетъ служить для предпринимателей контролемъ выгоды или невыгоды предпріятія. Но несправедливо было бы думать, что опредѣляя, сколько предприниматель могъ бы получить отъ своего капитала при отдачѣ его въ займы, сколько онъ могъ бы получить отъ своего труда, если бы исполнялъ этотъ трудъ для другихъ по найму и т. д., мы дѣйствительно разлагаемъ предпринимательскій доходъ на части созданныя различными производительными силами.

Итакъ, мы повторяемъ, что неразложимость на составныя части



есть также свойство всего предпринимательскаго дохода, а не одной только предпринимательской прибыли.

Затѣмъ, въ доказательство своеобразнаго характера предпринимательской прибыли, Шторхъ и Рау, какъ мы видѣли, указываютъ также на то обстоятельство, что эта прибыль обладаетъ одновременно свойствами зарбочей платы и прибыли отъ капитала, и въ то же время въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ отличается отъ того и отъ другаго дохода. Сходство ея съ зарбочей платой заключается въ томъ, что она представляетъ собою цѣну труда, а сходство съ капиталомъ въ томъ, что она пропорціональна размѣрамъ капитала. Отличается же она отъ процента тѣмъ, что послѣдній получается обыкновенно безъ труда, а отъ зарбочей платы тѣмъ, что не можетъ быть напередъ выговорена.

Сходство предпринимательской прибыли съ зарбочей платою, очевидно, происходитъ отъ того, что Шторхъ и Рау относятъ къ этой прибыли вознагражденіе за трудъ управленія предпріятіемъ. Отсюда же проистекаетъ различіе предпринимательской прибыли отъ процента. Сходство же ея съ процентомъ, заключающееся въ пропорціональности размѣрамъ капитала затраченнаго въ предпріятіи, происходитъ отчасти отъ того, что трудность управленія предпріятіемъ обыкновенно (но не всегда, какъ это признаетъ самъ же Шторхъ<sup>1)</sup>) бываетъ пропорціональна размѣрамъ затраченнаго капитала, отчасти же отъ того, что въ предпринимательской прибыли заключается также вознагражденіе за рискъ. Но очевидно, что насколько сходство предпринимательской прибыли съ процентомъ зависитъ отъ перваго обстоятельства, оно ничуть не противорѣчитъ свойствамъ зарбочей платы, потому что зарбочая плата наемнаго управляющаго также обыкновенно бываетъ пропорціональна размѣрамъ капитала; насколько же это сходство объясняется тѣмъ, что изъ предпринимательской прибыли не можетъ быть выдѣлена страховая премія, оно не можетъ быть признано исключительнымъ свойствомъ предпринимательской прибыли, потому что весь вообще предпринимательскій доходъ представляетъ собою сложную величину, неразложимую на составныя части.

Такимъ образомъ, всѣ эти черты нельзя признать свойственными исключительно одной только предпринимательской прибыли, а потому

<sup>1)</sup> II, стр. 96—97.

и нельзя въ нихъ видѣть достаточное основаніе для выдѣленія предпринимательской прибыли въ особую отрасль дохода.

Впрочемъ, въ числѣ свойствъ предпринимательской прибыли, Рау указываетъ и на такое, которое дѣйствительно можетъ быть признано принадлежащихъ только ей одной. Свойство это заключается въ томъ, что предпринимательская прибыль не можетъ быть выговорена напередъ, или, какъ выражается Рау, что относительно ея невозможно никакое договорное условіе. Въ этомъ замѣчаніи Рау проскальзываетъ та мысль, что предпринимательскою прибылью въ смыслѣ самостоятельной отрасли дохода слѣдуетъ признать доходъ, полученіе котораго доступно только для предпринимателя. Такую же мысль можно замѣтить и у Шторха, когда этотъ экономистъ утверждаетъ, что процентъ отъ собственного капитала предпринимателя и рента отъ его собственныхъ поземельныхъ участковъ получается предпринимателемъ какъ капиталистомъ или какъ землевладѣльцемъ, а не какъ предпринимателемъ. Но, къ сожалѣнію, ни Шторхъ, ни Рау не даютъ дальнѣйшаго развитія этой мысли и стараются утвердить самостоятельность предпринимательской прибыли главнымъ образомъ на тѣхъ свойствахъ ея, о которыхъ мы говорили выше. Притомъ, замѣчанія Рау и Шторха въ сущности не могутъ быть приложены къ той части предпринимательскаго дохода, которую они называютъ предпринимательскою прибылью. Какъ мы видѣли, они относятъ къ предпринимательской прибыли также доходъ отъ труда предпринимателя. Между тѣмъ, мы указывали уже, что если не весь этотъ доходъ цѣликомъ, то по крайней мѣрѣ значительная часть его можетъ быть получаемая также и въ видѣ напередъ условленнаго вознагражденія, а потому необходимо признать, что не весь этотъ доходъ получается предпринимателемъ въ качествѣ *таковаго*.

Изъ позднѣйшихъ нѣмецкихъ экономистовъ къ этой группѣ можетъ быть отнесенъ *Нейманъ*.

*Нейманъ*<sup>1)</sup> называетъ предпринимательскою прибылью излишекъ цѣны продуктовъ предпріятія надъ суммою, необходимою для вознагражденія потребленныхъ во время производства силъ природы и ка-

<sup>1)</sup> *Dr. Fr. Xav. Neumann. Volkswirtschaftslehre mit besonderer Anwendung auf Heerenwesen und Militärwesen. Wien. 1873; стр. 210—215.*



питаловъ, а также для вознагражденія труда и пользованія капиталомъ и землею (Boden- und Capitalnutzungen). Излишекъ этотъ заключаетъ въ себѣ слѣдующія составныя части: а) вознагражденіе за собственный трудъ предпринимателя, б) вознагражденіе за рискъ и с) сумму для покрытія расходовъ, вызванныхъ тѣмъ обстоятельствомъ, что трудъ и капиталъ вознаграждаются прежде, чѣмъ будетъ достигнутъ хозяйственный результатъ предпріятія. Итакъ, за исключеніемъ послѣдней части, составъ предпринимательской прибыли въ главныхъ чертахъ тотъ же, что у Шторха и Рау. Подобно имъ, онъ признаетъ также, что предпринимательская прибыль отличается отъ прочихъ доходовъ. Но основанія для выдѣленія предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода у него иные. По его мнѣнію, предпринимательскую прибыль нельзя считать однимъ изъ видовъ заработной платы<sup>1)</sup>, такъ какъ она, кромѣ вознагражденія за организацію предпріятія, за надзоръ и управленіе, заключаетъ въ себѣ также и вознагражденіе за опасность, которую предприниматель перелагаетъ съ другихъ участвующихъ на себя. Высота предпринимательской прибыли находится поэтому больше въ связи съ величиною опасности, чѣмъ въ связи съ пользованіемъ капиталами и трудомъ. Вслѣдствіе этого предпринимательская прибыль должна заключать въ себѣ другія составныя части, чѣмъ заработная плата, а спросъ и предложеніе должны на нее вліять иначе, чѣмъ на послѣднюю. Кромѣ того, различіе между заробочою платою и предпринимательскою прибылью заключается также въ томъ, что первая выплачивается обыкновенно до окончанія текущаго производства изъ результатовъ прошлой хозяйственной дѣятельности, тогда какъ вторая получается только по окончаніи производства, вслѣдствіе чего предприниматель нуждается въ капиталѣ.—Обращаясь затѣмъ къ изложенію причинъ, управляющихъ размѣрами предпринимательской прибыли, мы не находимъ здѣсь никакихъ особенностей, обѣщанныхъ Нейманомъ. Предпринимательская прибыль, по словамъ Неймана, опредѣляется спросомъ и предложеніемъ. Предложеніе предпринимателей образуется числомъ лицъ, способныхъ къ предпринимательской дѣятельности и желающихъ сдѣ-

<sup>1)</sup> Хотя Нейманъ говоритъ только о различіи между предпринимательскою прибылью и заробочою платою, однако изъ словъ его на стр. 210 ясно видно, что онъ отличаетъ предпринимательскую прибыль и отъ прочихъ доходовъ.

ваться предпринимателями. Спросъ на предпринимателей опредѣляется прежде всего производительными силами, ищущими помѣщенія, а затѣмъ—спросомъ на продукты предпріятія. Минимальная граница заработной платы опредѣляется во-первыхъ тѣмъ вознагражденіемъ, какое предприниматель можетъ получить за такую же работу въ качествѣ наемнаго рабочаго, а во-вторыхъ—размѣрами опасности неудачи и потерь. Только въ этомъ мѣстѣ Нейманъ и упоминаетъ о вліяніи риска на предпринимательскую прибыль<sup>1)</sup>.

Такимъ образомъ, отличіе предпринимательской прибыли отъ другихъ доходовъ, по мнѣнію Неймана, основывается на томъ, что въ нее входитъ вознагражденіе за рискъ. Но это обстоятельство нельзя считать достаточнымъ основаніемъ для выдѣленія предпринимательской прибыли въ особую отрасль дохода. Въ самомъ дѣлѣ, вознагражденіе за рискъ заключается не только въ предпринимательской прибыли, но и въ другихъ доходахъ. Необходимо доказать, что страховая премія, получаемая капиталистомъ въ процентѣ или рабочими въ заработной платѣ, по существу своему отличается отъ страховой преміи, получаемой предпринимателемъ въ предпринимательскомъ доходѣ, чего Нейманъ не сдѣлалъ. Впрочемъ, едва ли есть возможность настаивать на существованіи такого различія. Разница здѣсь заключается только въ способѣ полученія страховой преміи въ томъ и въ другомъ случаѣ (въ одномъ случаѣ вознагражденіе за рискъ получается въ видѣ условленнаго дохода, въ другомъ же—въ видѣ дохода безусловнаго), но не въ какихъ либо внутреннихъ особенностяхъ этой преміи.

Наконецъ, если бы такая разница и существовала, то въ такомъ случаѣ нужно было бы признать самостоятельный характеръ страховой преміи, но не всей той части предпринимательскаго дохода, которая у Неймана называется предпринимательскою прибылью. Правда, Нейманъ утверждаетъ, что вслѣдствіе присутствія риска, спросъ и предложеніе должны вліять иначе на предпринимательскую прибыль. Однако далѣе изъ его изложенія невидно, въ чемъ именно заключаются эти особенности, а между тѣмъ есть основаніе утверждать, что такихъ особенностей вообще не существуетъ. Рискъ представляетъ собою только одно изъ обстоятельствъ, уменьшающихъ со-

<sup>1)</sup> 210—214.



перничество предпринимателей; но совершенно таким же образом дѣйствуютъ и другія неприятности и пожертвованія, соединенныя съ предпріятіемъ. И затѣмъ, если бы присутствіе риска дѣйствительно порождало какія нибудь особенности въ установленіи размѣровъ дохода отъ предпріятія, то эти особенности касались бы всего предпринимательскаго дохода, а не одной только предпринимательской прибыли.

Такимъ образомъ, у Неймана выдѣленіе предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода мотивировано еще меньше, чѣмъ у Шторха и Рау.

Къ этой же группѣ можно отнести французскаго экономиста *Леруа-Болье*<sup>1)</sup>.

Упрекая англійскихъ экономистовъ въ томъ, что они признаютъ только три отрасли доходовъ: доходъ отъ земли, труда и капитала, и только три класса населенія, между которыми раздѣляются эти доходы: землевладѣльцевъ, рабочихъ и капиталистовъ, Леруа-Болье говоритъ, что послѣдній изъ этихъ классовъ заключаетъ въ себѣ два элемента, весьма различные по своему положенію въ обществѣ. Слѣдуетъ различать капиталистовъ въ тѣсномъ смыслѣ слова, владѣющихъ собственными капиталами и извлекающихъ изъ нихъ доходъ посредствомъ отдачи ихъ въ займы, и предпринимателей, лично употребляющихъ собственные или занятыя капиталы въ производствѣ. И въ практическомъ и въ научномъ отношеніи весьма важно не смѣшивать въ одномъ классѣ капиталистовъ и предпринимателей и установить различіе между процентомъ съ капитала и предпринимательскою прибылью. Это смѣшеніе, обычное у экономистовъ англійской школы, составляетъ, по мнѣнію Леруа-Болье, одинъ изъ важныхъ ея недостатковъ. Существуетъ огромная разница между процентомъ, который въ одно и то же время почти одинаковъ повсюду въ одной и той же странѣ, и промышленною или торговою прибылью, которая по существу своему чрезвычайно измѣнчива. Равнымъ образомъ, классъ капиталистовъ, чаще называемыхъ рентьерами, обыкновенно праздный (*classe oisive*), сильно отличается отъ класса промышленниковъ и ком-

<sup>1)</sup> *Leroy-Beaulieu*. Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions. Paris, 1881.

мерсантовъ, наиболѣе дѣятельнаго во всемъ обществѣ. Въ виду этого, Леруа-Болье считаетъ необходимымъ поставить рядомъ съ капиталистами, рабочими и поземельными собственниками четвертый классъ—предпринимателей, а рядомъ съ процентомъ, рентой и заробочей платой четвертый доходъ—предпринимательскую прибыль<sup>1)</sup>.

Изъ дальнѣйшаго изложенія оказывается, что предпринимательская прибыль заключаетъ въ себѣ слѣдующія составныя части: 1) плату за управленіе (*le salaire du travail de direction*); 2) премію страхованія противъ риска; 3) выгоду отъ проницательности и разумаго управленія (*le bénéfice de la sagacité et de l'intelligente administration*) и 4) даръ случая (*le don gracieux, fourni par le hasard*), или конъюнктурную прибыль. — Такимъ образомъ, составныя части предпринимательской прибыли у Леруа-Болье почти тѣ же, что и у Шторха и Рау. Затѣмъ, подобно этимъ экономистамъ, Леруа-Болье настаиваетъ на самостоятельности предпринимательской прибыли. „Прибыль предпринимателя, говоритъ онъ, совершенно отлична отъ процента съ капитала, отъ заробочей платы и даже отъ того, что называютъ вознагражденіемъ за управленіе (*salaire de direction*)“. Что же касается доказательствъ своеобразнаго характера предпринимательской прибыли, то мы не находимъ у Леруа-Болье ничего, кромѣ простаго замѣчанія, что предпринимательская прибыль представляетъ собою „элементъ спеціальнй, обладающій характеромъ гораздо болѣе случайнымъ и личнымъ, чѣмъ у другихъ доходовъ“<sup>2)</sup>. Другими словами, по мнѣнію Леруа-Болье, предпринимательская прибыль отличается отъ другихъ доходовъ своею неопредѣленностью и зависимостью отъ личности предпринимателя. Но очевидно, что оба эти свойства нельзя приписывать одной только предпринимательской прибыли. Относительно неопредѣленности мы имѣли уже случай замѣтить, что это свойство принадлежитъ всему вообще предпринимательскому доходу. Тоже самое можно замѣтить и относительно „личнаго“ характера предпринимательской прибыли. Оба эти свойства принадлежатъ предпринимательской прибыли лишь потому, что она составляетъ часть предпринимательскаго дохода, т. е. дохода *неуслов-*

<sup>1)</sup> стр. 50—52.

<sup>2)</sup> 299—300.



ленною, зависящаго, съ одной стороны, отъ разнообразныхъ условий рынка, а съ другой—отъ умѣнія и возможности пользоваться этими условіями. Слѣдовательно, руководясь этими свойствами, необходимо было бы признать особою отраслю дохода весь предпринимательскій доходъ <sup>1)</sup>, а не одну какую нибудь часть его.

Сюда же слѣдуетъ отнести двухъ русскихъ экономистовъ: Э. Вредена и Л. В. Ходскаго.

Э. Вреденъ <sup>2)</sup>, повидимому, признаетъ особыми отраслями дохода какъ весь предпринимательскій доходъ, такъ и нѣкоторую особую часть этого дохода, которую можно было бы назвать предпринимательскою прибылью въ тѣсномъ смыслѣ слова. Впрочемъ, самъ Э. Вреденъ, какъ кажется, употребляетъ оба термина: предпринимательскій доходъ и предпринимательскую прибыль, для обозначенія одного и того же понятія—чистаго дохода отъ предпріятія.

Своеобразный характеръ предпринимательскаго дохода, по мнѣнію Э. Вредена, заключается въ томъ, что доходъ этотъ не вѣренъ, такъ сказать проблематиченъ, и основывается только на вѣроятіи, между тѣмъ какъ доходъ остальныхъ участниковъ опредѣляется договоромъ <sup>3)</sup>. Въ приложеніи ко всему предпринимательскому доходу это замѣчаніе оказывается, конечно, вполне вѣрнымъ. Если мы раздѣлимъ доходы на условленные и безусловные, то въ такомъ случаѣ необходимо будетъ отнести къ первымъ заработную плату наемныхъ рабочихъ и процентъ или ренту съ вещественныхъ производительныхъ силъ, отданныхъ въ займы или въ наймы, ко вторымъ же нужно будетъ отнести доходъ отъ труда, отъ капитала или поземельныхъ участковъ, извлекаемый изъ этихъ производительныхъ силъ посредствомъ приложенія ихъ къ предпріятію. Другими словами, безусловнымъ доходомъ необходимо будетъ признать весь предпринимательскій доходъ. Такимъ образомъ, при раздѣленіи доходовъ на условленные и безусловные, предпринимательскій доходъ выдѣлится въ самостоятельную отрасль дохода.

<sup>1)</sup> Такъ дѣйствительно поступаютъ нѣкоторые экономисты, напр. Mangoldt въ своемъ „Volkswirtschaftslehre“ и Mithoff въ Schönberg's Handbuch (о нихъ см. ниже).

<sup>2)</sup> Э. Вреденъ. Курсъ политической экономіи. Второе переработанное изданіе. С.-Петербургъ, 1880.

<sup>3)</sup> стр. 222, 225, 226.

Но кромѣ того Э. Вреденъ, повидимому, признаетъ также существованіе предпринимательской прибыли въ тѣсномъ смыслѣ. На это указываютъ слѣдующія слова его: „Во всякомъ случаѣ, говоритъ онъ, представительство цѣлости предпріятія, или тѣ усилія, заботы и затраты, которыя нужны со стороны предпринимателей ради соединенія факторовъ производства для общаго оборота, должны вознаграждаться особо, т. е. въ предпринимательскомъ доходѣ, сверхъ оплаты капитала и труда есть и третій элементъ, именно какъ бы прибыль, возникающая только потому, что нуженъ представитель предпріятія, объединенія въ немъ всѣхъ оборотовъ, безъ чего ни одинъ изъ послѣднихъ осуществиться не можетъ“ <sup>1)</sup>.

Очевидно, что если бы существованіе этого излишка, заключающагося въ предпринимательскомъ доходѣ *сверхъ оплаты труда и капитала предпринимателя*, было доказано, то онъ долженъ былъ бы быть признанъ особою, самостоятельною отраслю дохода—специфическимъ доходомъ предпринимателя. Но, къ сожалѣнію, мы не встречаемъ у Э. Вредена никакихъ дальнѣйшихъ замѣчаній относительно природы и происхожденія упомянутаго излишка. Существованіе же его въ томъ видѣ, въ какомъ онъ представленъ въ приведенныхъ словахъ Э. Вредена, можетъ подлежать сомнѣнію. Въ самомъ дѣлѣ, едва ли предприниматель можетъ получать вознагражденіе собственно за то только, что онъ является представителемъ предпріятія. Если такое представительство не соединено ни съ какими личными пожертвованіями и неудобствами со стороны предпринимателя, то само по себѣ оно не можетъ предоставить предпринимателю особой прибыли, потому что подобная прибыль уничтожалась бы увеличеніемъ числа новыхъ предпринимателей, привлеченныхъ прибылью, не основанной ни на какихъ пожертвованіяхъ. Если же представительство требуетъ какихъ либо личныхъ пожертвованій со стороны предпринимателя, то вознагражденіе за „представительство цѣлости предпріятія и объединенія въ немъ всѣхъ оборотовъ“ должно быть отнесено къ „оплатѣ труда“ и, насколько оно можетъ исполняться наемными представителями предпріятій, вознагражденіе за представительство не можетъ быть признано специфическою прибылью предпринимателя.—Такъ какъ въ той же главѣ Э. Вреденъ говоритъ о рентѣ, которую онъ признаетъ до-

<sup>1)</sup> 222.



ходомъ основаннымъ на спекуляціи и доступнымъ по преимуществу предпринимателямъ, то можно было бы подумать, что говоря объ излишкѣ предпринимательскаго дохода, остающемся послѣ оплаты труда и капитала, Э. Вреденъ имѣлъ въ виду именно эту ренту. Однако это предположеніе опровергается тѣмъ обстоятельствомъ, что источникомъ ренты, по мнѣнію Э. Вредена, всегда служитъ своеобразная обстановка сбыта, недоступная равномерно всѣмъ <sup>1)</sup>, вслѣдствіе чего рента можетъ доставаться далеко не всѣмъ предпринимателямъ; между тѣмъ какъ излишекъ дохода, получаемый въ видѣ вознагражденія за представительство, очевидно, долженъ составлять постоянный элементъ предпринимательской прибыли, потому что во всякомъ предпріятіи необходимъ представитель „объединенія всѣхъ оборотовъ“. — Такимъ образомъ, сущность упомянутого излишка предпринимательскаго дохода у Э. Вредена остается невыясненной.

*Л. В. Ходскій* <sup>2)</sup> признаетъ предпринимательскую прибыль вполне самостоятельной, своеобразною отраслью дохода.

„При господствѣ сложныхъ предпріятій, говоритъ онъ, когда для успѣха ихъ требуется принять въ расчетъ массу различныхъ условий, удачно скомбинировать и привести въ дѣйствіе разрозненные факторы производства—предпринимателей не слѣдуетъ смѣшивать съ другими участниками, и самый доходъ ихъ, или предпринимательскую прибыль правильнѣе выдѣлять въ особую категорію, а не сводить ее къ простой оплатѣ труда или капитала, какъ иногда дѣлаютъ“.

Какія же части предпринимательскаго дохода относятся къ этой предпринимательской прибыли и на чемъ основывается ея самостоятельность?

Относительно перваго вопроса мы находимъ у *Л. В. Ходскаго* слѣдующія замѣчанія. „Самостоятельный характеръ предпринимательской прибыли, говоритъ онъ, весьма ясно выражается въ тѣхъ случаяхъ, когда все предпріятіе ведется на занятый капиталъ и наемнымъ трудомъ. При этомъ, послѣ оплаты рабочихъ и уплаты капитала и ссудныхъ процентовъ, предпринимателю обыкновенно остается еще нѣкоторый излишекъ, размѣръ котораго зависитъ не только отъ

<sup>1)</sup> 224.

<sup>2)</sup> *Л. В. Ходскій*. Политическая экономія въ связи съ финансами. Второе изданіе. С.-Петербургъ. 1887.

умѣнія вести дѣло или личной трудоспособности даннаго лица, но и отъ количества соединенныхъ въ предпріятіи факторовъ производства или отъ обширности предпріятія. Къ предпринимательской прибыли относится, такимъ образомъ, тотъ доходъ, который получается отъ предпріятія за вычетомъ изъ валоваго дохода всѣхъ издержекъ производства и обычнаго ссуднаго процента на капиталъ, если послѣдній принадлежитъ предпринимателю, съ присоединеніемъ сюда вознагражденія, которое могъ бы получить за свой трудъ въ чужомъ дѣлѣ самъ предприниматель; другими словами, предпринимательская прибыль тождественна съ чистымъ доходомъ отъ предпріятія“ <sup>1)</sup>.

Изъ этихъ словъ можно понять, что составъ предпринимательской прибыли у *Л. В. Ходскаго* иной, чѣмъ у *Шторха*, *Рау*, *Неймана* и *Леруа-Болье*. Въ самомъ дѣлѣ, для опредѣленія предпринимательской прибыли *Л. В. Ходскій* считаетъ нужнымъ вычестъ изъ предпринимательскаго дохода не только процентъ, но и то вознагражденіе, которое предприниматель могъ бы получить за свой трудъ въ чужомъ предпріятіи. Такимъ образомъ, въ предпринимательскую прибыль, по мнѣнію *Л. В. Ходскаго*, не должна входить предпринимательская заработная плата. Въ этомъ отношеніи онъ несомнѣнно смотритъ на специфическую прибыль предпринимателя правильнѣе другихъ экономистовъ первой группы. Но въ такомъ случаѣ не совсѣмъ понятнымъ является его замѣчаніе, что размѣръ предпринимательской прибыли зависитъ „отъ умѣнія вести дѣло и отъ личной трудоспособности даннаго лица“, такъ какъ очевидно, что чѣмъ больше умѣніе и трудоспособность предпринимателя, тѣмъ больше онъ можетъ получить за свой трудъ по найму въ чужомъ предпріятіи. Слѣдовательно, если мы дѣйствительно вычтемъ изъ предпринимательскаго дохода все то, что предприниматель могъ бы получить въ видѣ заработной платы, то окажется, что излишекъ дохода, признаваемый *Л. В. Ходскимъ* предпринимательскою прибылью не будетъ зависѣть отъ искусства и трудоспособности предпринимателя, или, другими словами, что въ предпринимательскую прибыль не будетъ входить рента отъ талантовъ предпринимателя. Мы увидимъ ниже, что нѣкоторую долю дохода отъ предпринимательскаго труда дѣйствительно можно отнести къ предпринимательской прибыли, но только не ту, которая обязана своимъ происхожденіемъ искусству и талантамъ предпринимателя, потому что

<sup>1)</sup> 80—81.



искусство и талантъ могутъ оплачиваться и посредствомъ условленнаго дохода. — Утверждая, что предпринимательская прибыль тождественна съ чистымъ доходомъ, Л. В. Ходскій очевидно употребляетъ терминъ „чистый доходъ“ въ такомъ же смыслѣ, въ какомъ Шторхъ и Рау употребляютъ выраженіе „чистая прибыль“. Нельзя однако не замѣтить, что въ политической экономіи чистому доходу обыкновенно придается болѣе широкое значеніе.

Что касается основаній для выдѣленія предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода, то мы находимъ у Л. В. Ходскаго слѣдующее. „Первая существенная черта предпринимательскаго дохода, сравнительно съ другими категоріями послѣдняго, говоритъ онъ,—это полная неопредѣленность его, между тѣмъ какъ рента, заработная плата и процентъ за пользованіе капиталомъ представляютъ величины опредѣленныя заранѣе, еще до начала производства. Вторымъ отличительнымъ признакомъ будетъ размѣръ риска, сопряженнаго съ этимъ видомъ дохода. Рискъ до известной степени несетъ даже простой рабочій, такъ какъ при плохомъ ходѣ дѣла или недобросовѣстности нанятого рабочему не всегда удается получить сполна или во время условленную плату; но этотъ рискъ представляетъ ненормальное явленіе, возможное лишь при недобросовѣстности или легкомысліи предпринимателя, начинающаго дѣло безъ достаточныхъ средствъ; между тѣмъ какъ рискъ предпринимателя—явленіе неизбежное при самомъ добросовѣстномъ отношеніи всѣхъ лицъ, прикосновенныхъ къ данному предпріятію“<sup>1)</sup>.

Хотя Л. В. Ходскій говоритъ здѣсь не о предпринимательской прибыли, а о предпринимательскомъ доходѣ, однако изъ общаго хода его изложенія можно заключить, что онъ имѣетъ въ виду доказать самостоятельный характеръ первой. Но въ такомъ случаѣ мы должны признать, что цѣль его остается не достигнутой, такъ какъ изъ того, что весь предпринимательскій доходъ въ совокупности представляется доходомъ не вѣрнымъ, проблематичнымъ и основаннымъ на рискѣ, слѣдуетъ, что весь этотъ доходъ долженъ быть противопоставленъ условленнымъ доходамъ, какъ самостоятельная отрасль дохода. Но отсюда еще вовсе не слѣдуетъ, что самостоятельную отраслью дохода необходимо признать нѣкоторую часть предпринимательскаго дохода, въ качествѣ специфической прибыли предпринимателя.

<sup>1)</sup> 81.

Кромѣ того, мы не можемъ согласиться съ тѣмъ, что рискъ для лицъ пользующихся выговоренными или условленными доходами представляетъ ненормальное явленіе, возможное лишь при „недобросовѣстности или легкомысліи предпринимателя“. Лицо, отдавшее свой капиталъ въ пользованіе предпринимателю можетъ потерять этотъ капиталъ при разореніи предпринимателя, при чемъ, разумѣется, совершенно безразлично, отъ какихъ причинъ произошло это разореніе: отъ легкомыслія, или отъ какого нибудь совершенно непредвиденнаго оборота конъюнктуры. Равнымъ образомъ, при самомъ добросовѣстномъ и осмотрительномъ предпринимателѣ рабочіе всегда подвергаются нѣкоторому риску неполученія платы за свой трудъ. Вообще различіе между предпринимателями и прочими участниками заключается только въ степени риска. Рискъ предпринимателя (какъ это замѣчаетъ много ниже самъ Л. В. Ходскій) обыкновенно бываетъ больше, чѣмъ рискъ прочихъ участниковъ предпріятія.

Итакъ, у Л. В. Ходскаго выдѣленіе предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода также недостаточно мотивировано. — По характеру основаній, приводимыхъ въ пользу такого выдѣленія, его можно поставить рядомъ съ Леруа-Болье.

Большою оригинальностью, какъ уже замѣчено, отличается ученіе о предпринимательской прибыли Лоренца Штейна<sup>1)</sup>. Изложеніе этого ученія придется начать нѣсколько издалека, такъ какъ у Штейна теорія предпринимательской прибыли находится въ тѣсной связи съ ученіемъ о хозяйствѣ и о предпріятіи.

Штейнъ раздѣляетъ ученіе о годностяхъ (Güterlehre) на двѣ части, сообразно съ двумя естественными областями міра годностей (Güterwelt). Въ первой части онъ разсматриваетъ явленія этого міра (или какъ онъ выражается, жизнь годностей, Güterleben) въ томъ видѣ, въ какомъ они совершаются подъ влияніемъ личности, лишенной индивидуальности, слѣдовательно личности недѣйствительной, абстрактной. Производство, потребленіе и воспроизводство, такъ же точно какъ годность, цѣнность и капиталъ не получаютъ еще здѣсь печати индивидуальнаго разнообразія. Равнымъ образомъ, здѣсь со-

<sup>1)</sup> Lorenz von Stein. Die Volkswirtschaftslehre. Zweite, vollständig neue Auflage. Wien, 1878 г.—Mataja, который излагаетъ ученіе Штейна по Lehrbuch der Volkswirtschaft, изд. 1858 г., относитъ его ко второму направленію.



вершено отсутствуют нѣкоторыя понятія, напримѣръ, понятіе владѣнія, собственности, обмѣна и предпріятія. Эту область явленій Штейнъ называетъ *жизнью годностей въ себя* (das Güterleben an sich)<sup>1)</sup>. — Вторую область, которой Штейнъ даетъ названіе *дѣйствительной жизни годностей* (wirkliches Güterleben), составляютъ явленія міра годностей, проникнутыя индивидуальностью. Вмѣстѣ съ индивидуальностью въ жизнь годностей вносится новый факторъ. „Индивидуальность, говоритъ Штейнъ, ставитъ себя въ этой жизни своею послѣднею и истинною цѣлью; сущность и цѣнность годностей во всѣхъ ихъ моментахъ становятся только условіями для нея, только средствами для ея цѣлей; она дѣлаетъ себя и свой индивидуальный міръ годностей мѣриломъ всего, что принадлежитъ этому міру. Такую индивидуальную жизнь годностей мы называемъ *хозяйством*“<sup>2)</sup>. — Само собою разумѣется, что эта вторая область, т. е. область хозяйственныхъ явленій и есть дѣйствительная, подлежащая наблюденію и изученію. Первая же область есть не болѣе какъ абстракція. Штейнъ, впрочемъ, это прямо и заявляетъ. По его словамъ, тотъ порядокъ, который создается индивидуальностью, представляетъ собою дѣйствительную жизнь годностей. Только въ немъ всѣ понятія и законы годностей достигаютъ своего дѣйствительнаго проявленія, и вообще не можетъ быть другаго дѣйствительнаго міра годностей, кромѣ хозяйственнаго<sup>3)</sup>.

Такъ какъ личность проявляется въ трехъ основныхъ формахъ, то и хозяйственная жизнь имѣетъ также три основныя формы. — Эти три формы личности суть: *единичная личность* (der Einzelne), *общность достигшая порядка въ разнообразіи* (die zur Ordnung der Verschiedenheit gelangene Gemeinschaft) и *самостоятельная личность, возникшая изъ такой общности*. Сообразно съ тремя формами личности, хозяйственная жизнь образуетъ три области. Первую изъ этихъ областей составляетъ *единичное хозяйство* (Einzelwirthschaft), т. е. хозяйственный міръ единичной личности. Вторая область появляется тамъ, гдѣ для отдѣльныхъ хозяйствъ возникаетъ общность хозяйственной жизни. Это — *обмѣнъ*. Въ обмѣнѣ еще отсутствуетъ существенное условіе развитія — *единство* (Einheit), которое достигается наконецъ

<sup>1)</sup> стр. 56—57; 67.

<sup>2)</sup> стр. 193.

<sup>3)</sup> стр. 194.

соединеніемъ отдѣльныхъ хозяйствъ въ третьей формѣ хозяйственной жизни, которую онъ называетъ *предпріятіемъ*. Предпріятіе принимаетъ въ себя отдѣльныя хозяйства; но хозяйственная самостоятельность ихъ сохраняется и непрерывно возстановляется. „Такимъ образомъ, заключаетъ Штейнъ, *отдѣльное хозяйство*, или хозяйство въ тѣсномъ смыслѣ слова, *обмѣнъ* и *предпріятіе*, суть три основныя формы, въ которыхъ проявляется въ области хозяйства *отдѣльность, общность* и *единство*“<sup>1)</sup>. Въ ученіи объ этой послѣдней формѣ хозяйственной жизни мы находимъ у Штейна ученіе о предпріятіи и о предпринимательской прибыли.

Происхожденіе предпріятія Штейнъ объясняетъ слѣдующимъ образомъ. — Единичныя хозяйства безконечно разнообразны, какъ въ своемъ личномъ элементѣ, т. е. въ индивидуальности, такъ и въ хозяйственномъ, т. е. въ имуществѣ. Однако всякое различіе есть въ то же время ограниченность, которая заключается или въ ограниченіи индивидуальности размѣрами и родомъ имущества или же въ ограниченіи хозяйственной силы имущества индивидуальностью. Эта ограниченность не можетъ быть устранена обмѣномъ между единичными хозяйствами, потому что такой обмѣнъ частью зависитъ отъ субъективной воли отдѣльнаго лица, частью внѣшнимъ образомъ ограниченъ, частью, наконецъ, представляетъ собою преходящій моментъ въ движеніи хозяйственныхъ силъ. Въ виду этого, въ хозяйственной жизни необходимъ такой процессъ, который отдѣлялъ бы имущество отъ индивидуальности и индивидуальность отъ имущества и такимъ образомъ искалъ бы и находилъ для всякаго имущества ту личность, которая могла дать капиталу полное хозяйственное развитіе и полную цѣнность. „Отдѣлить (ablösen) капиталъ отъ личности, говоритъ Штейнъ, значитъ противопоставить его личности, какъ нѣчто самостоятельное, предназначить его для особой цѣли и хозяйственное употребленіе его для этой цѣли связать не съ собственностью на этотъ капиталъ, но со способностью къ производству цѣнности и къ управленію капиталомъ“. Такимъ образомъ возникаетъ особая *хозяйственная личность, дѣятельность* которой называется *предпріятіемъ*<sup>2)</sup>.

Хозяйственная личность есть опредѣленный самостоятельный капиталъ, который организованъ такимъ образомъ, что имѣетъ свое соб-

<sup>1)</sup> стр. 195—196.

<sup>2)</sup> 271—272.



ственное я, свою собственную волю и свою собственную дѣятельность. Простѣйшая форма хозяйственной личности внѣшнимъ образомъ еще совпадаетъ съ единичнымъ хозяйствомъ. Но и единичное лицо можетъ отдѣлать отъ себя свой капиталъ и дать ему природу и право хозяйственной личности. Форма такого отдѣленія состоитъ въ объявленіи (Erklärung) единичнаго лица о томъ, что оно желаетъ образовать со своимъ капиталомъ хозяйственную личность. За объявленіемъ слѣдуетъ публичное признаніе хозяйственной личности въ *фирмѣ*, сущность которой заключается въ томъ, что она дѣлаетъ имущество единичнаго лица имуществомъ *предпріятія*, послѣднее же при посредствѣ фирмы становится личностью; бывшій собственникъ становится главою предпріятія; распоряженіе имуществомъ фирмы уже перестаетъ для него быть чисто частноправнымъ; глава предпріятія перестаетъ быть просто собственникомъ и становится только управляющимъ своимъ собственнымъ капиталомъ. Теперь онъ *долженъ* вести торговую книгу, подводить балансъ и т. д.—Впрочемъ, пока хозяйственная личность состоитъ только изъ одного лица и одного имущества, она находится въ неразвитомъ состояніи; основаніе, въ силу котораго она возникла, не выполнено, такъ какъ она не содержитъ еще въ себѣ ни единства многихъ личностей, ни единства капиталовъ. Только въ торговомъ обществѣ хозяйственная личность достигаетъ своего полного выраженія, такъ какъ только здѣсь торговый капиталъ является и дѣйствуетъ вполне объективно, какъ хозяйственная личность. Въ торговомъ обществѣ впервые осуществляется принципъ организаціи хозяйственной личности, такъ какъ капиталъ, сдѣлавшійся самостоятельнымъ, въ отличіе отъ единичнаго капитала (Eincapital), мы здѣсь называемъ *торговымъ* капиталомъ (Handelscapital), а формы образованія торговаго капитала становятся здѣсь формами *торговыхъ обществъ*.—На различіи формъ образованія торговаго капитала Штейнъ основываетъ классификацію торговыхъ обществъ. Последнею и высшею формою хозяйственной личности является у него акціонерная компанія, такъ какъ она представляетъ собою наиболѣе полное отдѣленіе торговаго капитала отъ капитала единичнаго лица <sup>1)</sup>.

Дѣятельность хозяйственной личности Штейнъ, какъ мы видѣли, называетъ *предпріятіемъ*. Эта дѣятельность состоитъ изъ двухъ ча-

<sup>1)</sup> стр. 274—282.

стей; первую часть образуетъ производство годностей посредствомъ труда и капитала; вторая же часть имѣетъ своею задачей создать цѣнность продуктовъ такимъ образомъ, чтобы получилась разница между издержками производства и цѣнами продуктовъ и изъ этой разницы образовалась *прибыль отъ предпріятія* <sup>1)</sup>.

Для того, чтобы составить правильное понятіе о сущности и функціи предпринимательской прибыли, необходимо понимать сущность предпріятія и отличіе его отъ единичнаго хозяйства.—Предпринимательская прибыль, какъ видно изъ предыдущаго, есть чистый доходъ отъ торговаго капитала, произведенный разницею между доходами и расходами. Назначеніе ея заключается въ томъ, чтобы отдѣлать результатъ капиталобразующей силы предпріятія отъ торговаго капитала и снова присоединять его къ единичному капиталу, изъ котораго образовался торговый капиталъ. Такимъ образомъ, предпринимательская прибыль возникаетъ, какъ и всякій другой чистый доходъ и опредѣленіе ея дается общею сущностью послѣдняго. Но факторы, производящіе ее, уже не такъ просты, какъ въ понятіи хозяйства; вся хозяйственная жизнь предпріятія тысячекратно сплетается съ жизнью всѣхъ другихъ предпріятій; предпріятіе производитъ для третьихъ лицъ, потребляетъ также только черезъ ихъ посредство, и даже валовой доходъ его, не говоря уже о чистомъ, обусловливается не просто абстрактною разницею цѣнъ и цѣнностей, но платежною и даже кредитною способностью третьихъ лицъ, которая въ свою очередь обусловливается способностью четвертыхъ лицъ и т. д. Такимъ образомъ, цѣнность продуктовъ возвышается и падаетъ вслѣдствіе факторовъ, которые лежатъ внѣ предпріятія, и между тѣмъ какъ въ единичномъ хозяйствѣ чистый доходъ по большей части является результатомъ простыхъ факторовъ, предпринимательская прибыль является доходомъ постоянно колеблющимся, зависящимъ отъ обстоятельствъ, иногда совершенно неподдающихся вычисленію. Это происходитъ вслѣдствіе того обстоятельства, что капиталъ, въ качествѣ предпріятія, изъ тѣснаго круга своей жизни переносится въ мировую работу (Weltarbeit), попадаетъ въ совокупность стремленій и борьбы всѣхъ факторовъ и функцій этой работы. Поэтому предпринимательская прибыль не существуетъ какъ простой, установленный счетнымъ обра-

<sup>1)</sup> стр. 296—297.



зомъ (rechnungsmässig) фактъ; необходимъ особаго рода трудъ, чтобы выдѣлить ее въ предпріятіи изъ образованія годностей и цѣнностей. И такова ея природа, замѣчаетъ Штейнъ, что всякая ошибка относительно ея мѣры гибельна для существованія предпріятія. Въ виду этого Штейнъ придаетъ чрезвычайно важное значеніе двойной бухгалтеріи, изложенію началъ которой онъ посвящаетъ большую часть главы о предпринимательской прибыли<sup>1)</sup>. Вообще ученіе о предпринимательской прибыли, по его словамъ, есть „систематическое развитіе основаній, по которымъ прибыль должна отыскиваться среди хозяйственнаго движенія предпріятія и выдѣляться изъ отношеній его доходности“<sup>2)</sup>.

Въ этомъ выдѣленіи предпринимательской прибыли обнаруживается главная функція послѣдней. Дѣло въ томъ, что хотя предпріятіе представляетъ собою единство всѣхъ принимающихъ въ немъ участіе капиталомъ или трудомъ, однако основаніемъ этого единства является единичная самостоятельная личность, которая не можетъ быть абсолютно связана съ этимъ единствомъ. Выраженіемъ ея самостоятельности является договоръ, съ которымъ она входитъ въ предпріятіе. Но съ другой стороны, само предпріятіе должно поддерживать эту самостоятельность и осуществлять ее хозяйственнымъ образомъ. Въ этомъ то и заключается важнѣйшая функція предпринимательской прибыли. Въ прибыли отъ предпріятія общественный капиталъ опять становится индивидуальной собственностью; то, что отдѣльныя лица вкладываютъ въ предпріятіе, они не могутъ по своему желанію взять обратно, такъ какъ предпріятіе само представляетъ личность и притомъ не только въ силу абстрактной теоріи, но и въ силу правовыхъ основаній. Только въ предпринимательской прибыли опять выступаетъ индивидуальная самостоятельность. Предпринимательская прибыль производитъ индивидуальную собственность изъ общественной собственности, и этой прибылью единичное лицо можетъ и должно распоряжаться, какъ *своею* хозяйственною жизнью. По тому-то установленіе предпринимательской прибыли должно составлять задачу чрезвычайно тщательной работы, направленной на *числовое* опредѣленіе ея, „такъ какъ предпринимательская прибыль представляетъ собою ту хозяй-

<sup>1)</sup> стр. 315 и слѣд.

<sup>2)</sup> стр. 313.

ственную границу, на которой встрѣчаются и взаимно опредѣляются столь глубоко различные хозяйственные организмы, какъ единичное хозяйство и предпріятіе“<sup>1)</sup>.

Такимъ образомъ, значеніе предпринимательской прибыли и ея самостоятельный характеръ, какъ особой отрасли дохода, основывается у Штейна на установленномъ имъ различіи между предпріятіемъ и единичнымъ хозяйствомъ. Предпріятіе возникаетъ тогда, когда капиталъ одного или нѣсколькихъ единичныхъ хозяйствъ образуетъ изъ себя самостоятельную хозяйственную личность. Только та прибыль, которая получается отъ капитала, организованнаго такимъ образомъ, носитъ у Штейна названіе предпринимательской прибыли. Доходъ же получаемый какимъ нибудь лицомъ въ своемъ единичномъ хозяйствѣ, гдѣ капиталъ является не въ формѣ самостоятельной хозяйственной личности, а въ формѣ „единичнаго капитала“, Штейнъ называетъ просто „прибылью“ (Gewinn), хотя эта прибыль также образуется здѣсь разницею между издержками производства и продажною цѣною продуктовъ<sup>2)</sup> и по составу своему, слѣдовательно, вполне тождественна съ тѣмъ доходомъ, который называется у него предпринимательскою прибылью.

Нельзя не поставить Штейну въ заслугу того обстоятельства, что въ ученіи о предпріятіи и предпринимательской прибыли онъ обратилъ вниманіе на тѣ стороны относящихся сюда явленій, которыми послѣднія соприкасаются съ областью права. Такъ, онъ прекрасно выясняетъ, какимъ образомъ имущество, предназначенное для производства продуктовъ съ цѣлью извлеченія прибыли отъ ихъ продажи, въ извѣстныхъ случаяхъ получаетъ характеръ самостоятельнаго организма и приобретаетъ нѣкоторую независимость отъ лица, которому оно принадлежит<sup>3)</sup>. Отсюда у него уже весьма естественнымъ является переходъ къ изложенію началъ торговаго права, которое онъ хочетъ даже назвать *правомъ предпріятія* (das Recht der Unternehmung).

<sup>1)</sup> 314—315.

<sup>2)</sup> 218—219.

<sup>3)</sup> Полная отдѣленность торговаго имущества отъ неторговаго, однако, до сихъ поръ не проведена строго и въ положительномъ законодательствѣ, такъ какъ пока не признана полная разъединенность торговыхъ кредиторовъ и должниковъ отъ неторговыхъ. См. П. Цитовича, Очеркъ основныхъ понятій торговаго права. Кіевъ, 1886 г., стр. 40.



Но нельзя также не замѣтить, что Штейнъ очень мало обращаетъ вниманія на тѣ стороны предпріятія и предпринимательской прибыли, которыя должны интересовать собственно экономистовъ. Результатомъ такого игнорирования получилось, во-первыхъ, то, что онъ выдѣляетъ въ самостоятельную отрасль такой доходъ, который, съ точки зрѣнія науки о народномъ хозяйствѣ, этого вовсе не заслуживаетъ, а во-вторыхъ, то, что имъ оставляются въ сторонѣ такіе вопросы, касающіеся предпринимательской прибыли, которые въ политической экономіи должны были бы выдвинуться на первый планъ.

Въ самомъ дѣлѣ, на чемъ основываетъ Штейнъ отличіе предпринимательской прибыли отъ другихъ видовъ чистаго дохода, извлекаемаго изъ производства? Единственно на томъ, что въ предпріятіи капиталъ представляется ему самостоятельною хозяйственною личностью, отдѣленною отъ единичнаго хозяйства. Но производить ли такая организація предпринимательскаго капитала какія либо значительныя измѣненія въ характерѣ дохода отъ предпріятія? Въ этомъ позволительно сомнѣваться. Правда, Штейнъ утверждаетъ, что факторы производящіе предпринимательскую прибыль уже не такъ просты, какъ въ понятіи хозяйства, что хозяйственная жизнь предпріятія тысячекратно сплетается съ жизнью другихъ предпріятій, что условія опредѣляющія цѣнность продукта лежатъ внѣ власти предпринимателя и т. д. Но совершенно то же можно сказать о всякомъ вообще доходѣ отъ промышленнаго производства, т. е. отъ производства продуктовъ, предназначенныхъ для продажи, независимо отъ того, будетъ ли это производство основываться на капиталѣ, превращенномъ въ самостоятельную хозяйственную личность или нѣтъ, и даже независимо отъ того, будетъ или не будетъ оно совершаться при помощи капитала. На комиссіонера, исполняющаго различныя услуги, можно смотрѣть какъ на лицо, производящее извѣстнаго рода нематеріальные продукты для третьихъ лицъ; доходъ его будетъ также обусловливаться множествомъ самыхъ разнообразныхъ обстоятельствъ, большинство которыхъ находится внѣ его власти. А между тѣмъ услуги его могутъ производиться и безъ помощи капитала. Также точно мелкій ремесленникъ производитъ для третьихъ лицъ и дѣятельность его также тысячекратно сплетается съ дѣятельностью многихъ другихъ производителей и потребителей, не смотря на то, что капиталъ его уже поэтому не можетъ образовать самостоятельной хозяйственной личности.

что многія годности для него являются одновременно и капиталомъ и предметомъ домашняго потребленія. Конечно, не можетъ быть сомнѣнія въ томъ, что участіе крупнаго капитала въ предпріятіи до извѣстной степени отражается на характерѣ предпринимательскаго дохода. Но, во-первыхъ, происходящія такимъ образомъ измѣненія не настолько значительны, чтобы считать доходъ крупныхъ предпріятій особымъ видомъ дохода, а во-вторыхъ, измѣненія эти, насколько они происходятъ, являются результатомъ большихъ размѣровъ предпринимательскаго капитала, а не отдѣленности послѣдняго отъ имущества единичнаго хозяйства.

Затѣмъ, какъ на характеристическій признакъ предпринимательской прибыли, Штейнъ указываетъ также и на то обстоятельство, что она служитъ соединительнымъ звѣномъ между единичнымъ хозяйствомъ и самостоятельною хозяйственною личностью, образуемою предпринимательскимъ капиталомъ. Посредствомъ этой прибыли возстаетъ и поддерживается самостоятельность единичнаго хозяйства, такъ какъ индивидуальная личность не можетъ пользоваться для своихъ цѣлей непосредственно предпринимательскимъ капиталомъ. Простой смыслъ этихъ словъ очевидно заключается въ слѣдующемъ: предприниматель не долженъ пользоваться для удовлетворенія своихъ потребностей капиталомъ, предназначеннымъ для веденія предпріятія; онъ долженъ жить чистымъ доходомъ, не трогая того источника, изъ котораго получается доходъ. Но развѣ это правило приложимо только въ тѣмъ случаямъ, когда капиталъ формально образуетъ изъ себя самостоятельную хозяйственную личность? Какъ требованіе, вытекающее изъ экономическаго принципа, оно приложимо ко всѣмъ тѣмъ случаямъ, когда доходъ получается изъ какого нибудь хозяйственнаго источника. На немъ основывается значеніе чистаго дохода, и на немъ также можетъ быть основано опредѣленіе послѣдняго <sup>1)</sup>. Слѣдовательно и въ этомъ отношеніи нѣтъ разницы между чистымъ доходомъ единичнаго хозяйства и чистымъ доходомъ отъ предпріятія. Конечно, въ тѣхъ случаяхъ, которые имѣетъ въ виду Штейнъ, строгое соблюденіе этого правила является болѣе желательнымъ, такъ какъ здѣсь

<sup>1)</sup> Такимъ образомъ опредѣляется чистый доходъ, напр., у Рощера. „Чистый доходъ, говоритъ онъ, есть та часть валоваго, которая получается послѣ вычета издержекъ производства; которая, такимъ образомъ, можетъ быть потреблена, безъ уменьшенія основнаго имущества (Stammvermögen)“. Grundlagen, 16 изд., 1884 г.; стр. 364.



замѣшаны интересы третьихъ лицъ. Но самъ по себѣ этотъ фактъ не можетъ измѣнить экономическаго характера чистаго дохода.

Итакъ, преобразование имущества въ самостоятельную хозяйственную личность само по себѣ не измѣняетъ экономической сущности дохода, приносимаго этимъ имуществомъ, а потому и выдѣленіе такого дохода въ самостоятельную отрасль съ точки зрѣнія теоріи народнаго хозяйства должно быть признано недостаточно мотивированнымъ. Прибыль торговаго товарищества и прибыль мелкаго ремесленника одинаково представляютъ собою чистый предпринимательскій доходъ и управляются одинаковыми экономическими законами, вслѣдствіе чего нѣтъ поводовъ разсматривать ихъ, какъ двѣ различныя отрасли доходовъ. Причины вліяющія на прибыль перваго рода могутъ быть сложнѣе; составъ ея также можетъ быть иной. Но во всякомъ случаѣ, ближайшимъ поводомъ къ такимъ различіямъ служить не преобразование имущества въ самостоятельную личность, а другія причины.

Затѣмъ, какъ мы сказали, Штейнъ при изслѣдованіи предпринимательской прибыли оставляетъ въ сторонѣ многіе вопросы, весьма интересные для экономистовъ. Такъ, напримѣръ, мы не находимъ у него ни изложенія законовъ, управляющихъ тѣмъ доходомъ, которому онъ даетъ названіе предпринимательской прибыли, ни разложенія послѣдней на составныя части, ни изслѣдованія вопроса о томъ, долженъ ли классъ предпринимателей быть поставленъ на ряду съ прочими производительными классами, или напротивъ, онъ занимаетъ въ народномъ хозяйствѣ особое положеніе, которое даетъ ему возможность пользоваться такимъ доходомъ, какимъ не пользуются другіе классы населенія. Впрочемъ, такое отношеніе къ чисто экономическимъ вопросамъ можетъ быть до извѣстной степени оправдано тѣмъ, что Штейнъ въ цитируемомъ нами сочиненіи поставилъ себѣ, между прочимъ, задачей привести въ болѣе тѣсную связь науку права и науку народнаго хозяйства <sup>1)</sup> <sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> Предисловіе, стр. II—IV.

<sup>2)</sup> Считаю себя въ правѣ не разсматривать подробно брошюры *Schröder'a*: *Das Unternehmen und der Unternehmergewinn* (Wien, 1884), такъ какъ едва ли за нею можно признать какое нибудь научное значеніе. Чтобы убѣдиться въ этомъ, достаточно обратить вниманіе, напр., на тѣ поистинѣ непостижимые курьезы, которыми отличается весь

Итакъ, ни одному изъ разсмотрѣнныхъ нами до сихъ поръ экономистовъ третьяго направленія не удалось въ достаточной степени доказать существованія особой, специфической прибыли предпринимателя, представляющей собою самостоятельную отрасль дохода.

У большинства этихъ экономистовъ, какъ мы видѣли, неуспѣхъ можетъ быть объясненъ тѣмъ, что они въ своихъ доказательствахъ смѣшиваютъ двѣ различныя классификаціи доходовъ. — Нѣтъ сомнѣнія, что та обстановка, въ которой находится предприниматель, должна существеннымъ образомъ вліять на характеръ получаемого имъ дохода и что, благодаря этому обстоятельству, доходъ предпринимателя долженъ существенно отличаться отъ доходовъ прочихъ участниковъ

отдѣла, носящій названіе „точного изслѣдованія“ (стр. 48 и слѣд.). Здѣсь Schröder не затрудняется, напр., помножать матерію на дѣятельность, направленную къ добыванію средствъ пропитанія, при чемъ въ результатѣ получается у него земля или почва (формула имѣетъ такой видъ:  $Materie \times N\ddot{a}hrth\ddot{a}tigkeit = Grund\ und\ Boden$ ); та же матерія, помноженная на ученую дѣятельность, почему-то даетъ въ результатѣ пути сообщенія ( $Materie \times Lehrth\ddot{a}tigkeit = Wege$ ). А вотъ и болѣе сложныя формулы, которыми Schröder желаетъ разъяснить происхожденіе искусства, познаній и нравственности:  $N\ddot{a}hrth\ddot{a}tigkeit + Lehrth\ddot{a}tigkeit + Wehrth\ddot{a}tigkeit \times K\ddot{o}rperlichkeit = 1. die\ Geschicklichkeit$ ;  $N\ddot{a}hrth\ddot{a}tigkeit + Lehrth\ddot{a}tigkeit + Wehrth\ddot{a}tigkeit \times Intellekt = 2. die\ Kenntnisse$ ;  $N\ddot{a}hrth\ddot{a}tigkeit + Lehrth\ddot{a}tigkeit + Wehrth\ddot{a}tigkeit \times Temperament = 3. die\ Sittlichkeit$  и т. д. все въ такомъ же родѣ. Что касается собственно предпринимательской прибыли, то Schröder выводитъ ея опредѣленіе изъ понятія о предпріятіи. Предпріятіе, насколько можно заключить изъ довольно сбивчивыхъ объясненій Schröder'a, по его мнѣнію, есть дѣятельность, направленная къ образованію капитала, тогда какъ хозяйство есть дѣятельность, заключающаяся въ удовлетвореніи потребностей (стр. 41—42). Сообразно съ этимъ, Schröder опредѣляетъ предпринимательскую прибыль, какъ такой излишекъ производства, который не уничтожается потребностями или другими причинами; другими словами, это есть вдовѣ образованный капиталъ (стр. 43—44). По нашему мнѣнію, такое опредѣленіе предпріятія, такъ же точно какъ и вытекающее изъ него опредѣленіе предпринимательской прибыли, совершенно произвольно. Конечно, въ число функцій предпріятія входитъ между прочимъ и капитало-образованіе, такъ какъ предпріятіе представляетъ собою производительный организмъ, а производство необходимо, съ одной стороны для того, чтобы дать значеніе капитала уже существующимъ продуктамъ, а съ другой стороны для того, чтобы получить новые продукты, которые могли бы послужить для образованія капитала. Но видѣть цѣль предпріятія только въ образованіи капитала и строить на этомъ признакѣ опредѣленіе предпріятія и предпринимательской прибыли было бы совершенно несправедливо, потому что непосредственная цѣль предпріятія для предпринимателя заключается въ приобрѣтеніи средствъ для удовлетворенія его собственныхъ потребностей, при чемъ въ предпріятіяхъ промышленныхъ, рассчитанныхъ на сбытъ, эта цѣль достигается производствомъ продуктовъ, удовлетворяющихъ чужимъ потребностямъ. Другими словами, непосредственная цѣль предпріятія заключается въ образованіи *дохода*, образованіе же капитала входитъ въ задачи предпріятія лишь настолько, насколько это необходимо для достиженія указанной цѣли.



производства. Но влияние это обнаруживается в двух различных направлениях. Прежде всего оно отражается на внешнем виде дохода, извлекаемого предпринимателем из производительных сил. Так как предприниматель получает доход от своего труда, капитала или поземельного участка не в виде условленного вознаграждения за пользование этими производительными силами, предоставленное третьему лицу, а в виде разницы между ценою продуктов предприятия и издержками производства, то на доход его должны отразиться все колебания, происходящие в ценах на эти продукты и в ценах на те факторы, которые входят в состав издержек производства. Вследствие этого доход предпринимателя приобретает неопределенный и колеблющийся характер. С другой стороны, так как для производства продуктов по большей части бывает необходимо соединение двух или трех производительных сил, требующих оплаты в доход от предприятия, то доход этот получает также характер смешанного дохода, в котором в точности нельзя определить частей, идущих на вознаграждение той или другой производительной силы. Но обстановка, при которой предприниматель извлекает доход из своих производительных сил, влияет на этот доход также и в другом направлении. Она ведет также и к тому, что благодаря особым неудобствам, соединенным с положением предпринимателя или, наоборот, благодаря особым выгодам этого положения, или наконец, благодаря особому отношению предпринимателя к производству, производительные силы, затраченные в предприятии, дают предпринимателю некоторый излишек дохода, по сравнению с тем, что они могли бы дать в виде условленных доходов.

Очевидно, что как то, так и другое из указанных обстоятельств должно быть принято во внимание в теории доходов и может послужить поводом к особой классификации доходов; но очевидно также, что классификация доходов в том и в другом случае будет неодинакова. Если мы будем иметь в виду *условленность* или *неусловленность* доходов и те характеристические черты дохода, которые отсюда проистекают, то необходимо будет, как мы уже неоднократно замечали, противопоставить условленным доходам *весь* предпринимательский доход, так как неопределенность, неделимость на составные части и тому подобные свойства распро-

страняются одинаково на все части предпринимательского дохода. Если же мы при классификации доходов будем иметь в виду те обстоятельства, благодаря которым предприниматель пользуется некоторым излишком дохода по сравнению с прочими участниками производства, то в таком случае необходимо будет противопоставить этот излишек предпринимательского дохода не только доходам условленным (каковы: заработная плата, процент и арендная плата), но и остальным частям предпринимательского дохода.

Таким образом, различие способов извлечения дохода из производительных сил может дать повод к двум классификациям доходов, при чем одна из этих классификаций выдвигает, в качестве особой отрасли дохода, весь предпринимательский доход, а другая — только часть его, в качестве специфической прибыли предпринимателя. Это различие между двумя указанными классификациями упустили из виду многие из рассмотренных выше экономистов. Они выделяют в самостоятельную отрасль не весь предпринимательский доход, а только часть его; но в то же время, для доказательства необходимости такого выделения они указывают на те свойства этой части, которые общи у нее со всем предпринимательским доходом и которые, следовательно, могут доказать только необходимость признания особою отраслью всего предпринимательского дохода.

Такая непоследовательность произошла, вероятно, оттого, что цель признания предпринимательской прибыли самостоятельную отраслью дохода у этих экономистов еще не вполне выяснилась и определилась. Они, повидимому, сознают, что поводом к этому должна служить тесная связь этой прибыли с положением предпринимателя как такового. Иначе было бы непонятно стремление их выделить в особую отрасль именно часть предпринимательского дохода, а не весь доход. Кроме того, собственные замечания некоторых экономистов, как мы видели, прямо указывают на то, что эта мысль не была им чужда. Так напр., Рау признает отличительным признаком предпринимательской прибыли то, что она не может быть наперед условлена; Шторх замечает, что процент от собственного капитала предпринимателя и рента от поземельных участков, принадлежащих предпринимателю, достаются последнему не как предпринимателю, а как капиталисту или как землевладельцу; Леруа-Болье



заключаетъ о необходимости признанія предпринимательской прибыли особою отраслю дохода изъ того, что положеніе капиталистовъ и вредпринимателей въ народномъ хозяйствѣ различно и т. д. Нельзя, слѣдовательно, не признать, что многіе изъ экономистовъ первой группы догадывались объ истинномъ основаніи для выдѣленія предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода; но полного развитія эта мысль у нихъ не получила.

Недостатокъ вполне сознательнаго отношенія къ предпринимательской прибыли у многихъ изъ этихъ экономистовъ выражается также въ томъ, что они включаютъ въ предпринимательскую прибыль, въ числѣ другихъ частей, также вознагражденіе за трудъ предпринимателя по управленію предпріятіемъ. Эта часть, какъ мы уже имѣли случай замѣтить, не должна быть относима къ прибыли предпринимателя, потому что управленіе предпріятіемъ можетъ быть поручено и наемному лицу. Впрочемъ, указанную ошибку можно признать довольно естественною, такъ какъ гораздо легче замѣтить, что предприниматель можетъ получать и внѣ предпріятія доходъ отъ своего капитала или отъ простаго технического труда, чѣмъ прійти къ заключенію, что онъ такимъ же точно образомъ можетъ извлекать доходъ и изъ своего квалифицированнаго труда, состоящаго въ управленіи предпріятіемъ. Такого рода трудъ дѣйствительно чаще всего исполняется самимъ предпринимателемъ, тогда какъ наемъ простыхъ рабочихъ и заемъ капиталовъ представляетъ весьма обыкновенное явленіе. Слѣдовательно легко можно было признать, что трудъ управленія предпріятіемъ составляетъ неотъемлемую принадлежность предпринимателя, а вознагражденіе за такой трудъ — необходимую часть предпринимательской прибыли.

Предыдущія замѣчанія относятся, конечно, не ко всемъ экономистамъ первой группы. Мы видѣли, напр., что Штейнъ въ своемъ ученіи о предпринимательской прибыли преслѣдуетъ цѣли существенно отличныя отъ цѣлей другихъ относящихся сюда экономистовъ. Онъ не имѣетъ въ виду опредѣлить ту прибыль, которую предприниматель получаетъ благодаря своему особому положенію въ народномъ хозяйствѣ. Цѣль его ученія о предпріятіи заключается въ томъ, чтобы доказать полную отдѣленность имущества предпріятія отъ имущества единичнаго лица, а цѣль ученія о предпринимательской прибыли въ томъ, чтобы выяснитъ значеніе, какое пріобрѣтаетъ предприниматель-

ская прибыль при этой разъединенности имущества. Вслѣдствіе этого и составъ предпринимательской прибыли у Штейна иной; предпринимательская прибыль совпадаетъ у него, очевидно, съ чистымъ доходомъ отъ предпріятія, т. е. съ тѣмъ, что мы называемъ предпринимательскимъ доходомъ. Затѣмъ, существенно отличается отъ прочихъ экономистовъ этой группы также Вреденъ, который, какъ мы указывали, повидимому, признаетъ своеобразный характеръ не только нѣкоторой части, но и всего предпринимательскаго дохода.

### В. Вторая группа.

Общая характеристика.—Гуфеландъ. Ридель. Тюненъ. Мангольдтъ. Митгофъ. Вирмингаузъ. Коупъ.—Одѣлика изложенныхъ ученій.

Выше мы замѣтили, что тѣ экономисты, у которыхъ предпринимательская прибыль пріобрѣтаетъ уже вполне опредѣленный характеръ дохода, вытекающаго изъ особаго положенія предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ, могутъ быть раздѣлены на двѣ группы, такъ какъ одни изъ нихъ признаютъ источникомъ предпринимательской прибыли исключительно выгодное положеніе предпринимателя въ мѣнливой борьбѣ, другіе же обращаютъ вниманіе на различнаго рода спеціальныя пожертвованія и услуги предпринимателя, въ которыхъ видятъ главный или даже единственный источникъ предпринимательской прибыли. Очевидно, что въ ученіяхъ той и другой группы классъ предпринимателей, такъ же какъ и его спеціальная прибыль будетъ являться въ совершенно различномъ свѣтѣ, вслѣдствіе чего мы и считаемъ необходимымъ объ группы рассмотреть порознь. Въ настоящемъ отдѣлѣ мы рассмотримъ экономистовъ, придерживающихся втораго изъ указанныхъ здѣсь направленій, относя къ слѣдующей группѣ ученія тѣхъ экономистовъ, которые смотрятъ на предпринимательскую прибыль только какъ на результатъ выгоднаго положенія предпринимателей въ народно-хозяйственномъ обмѣнѣ. Поступая такимъ образомъ, мы руководимся только одними хронологическими соображеніями и не желаемъ вовсе показать, что тѣ экономисты, которыхъ мы относимъ къ концу, высказываютъ послѣднее слово въ



ученіи о предпринимательской прибыли. Напротивъ, многія изъ ученій второй группы отличаются значительно большею разносторонностью и выясняютъ, на нашъ взглядъ, болѣе существенныя и важныя стороны интересующаго насъ явленія, чѣмъ ученія отнесенныя къ третьей группѣ.

Первые шаги изслѣдованія предпринимательской прибыли въ направленіи второй группы мы встрѣчаемъ у *Гуфеланда* <sup>1)</sup>.

Слово „прибыль“ (*Gewinn*) Гуфеландъ понимаетъ въ самомъ широкомъ значеніи. Это значеніе необходимо выяснить, такъ какъ въ противномъ случаѣ нѣкоторыя его выраженія могутъ показаться непонятными. Прибыль, говоритъ онъ, получаютъ вообще тогда, когда имѣютъ цѣнности вещей больше, чѣмъ прежде. При этомъ безразлично, увеличивается ли потребительная цѣнность, или мѣновая, такъ какъ возвышеніе потребительной цѣнности также доставляетъ прибыль. Но чаще всего прибыль получается изъ обмѣна, когда, послѣ мѣны вещей, сумма годностей имѣетъ большую цѣну, чѣмъ прежде <sup>2)</sup>. Въ этомъ случаѣ прибыль является какъ разница между двухстороннею цѣною товара (*doppelseitiger Preis*; такъ Гуфеландъ называетъ цѣну, по которой товаръ дѣйствительно проданъ, т. е. цѣну, установленную двумя сторонами <sup>3)</sup>) и внутреннею дѣйствительною цѣною его (такъ Гуфеландъ называетъ издержки производства <sup>4)</sup>). — Внутренняя дѣйствительная цѣна состоитъ изъ двухъ частей: изъ заработной платы и изъ возвращенія затраченнаго капитала. Кромѣ того, для производства нѣкоторыхъ годностей необходимы бываютъ различныя естественныя источники, находящіеся въ обладаніи какого либо лица (къ такимъ естественнымъ источникамъ Гуфеландъ относитъ таланты, различныя духовныя качества и силы природы). Какъ рабочій, такъ и капиталистъ можетъ получить изъ двухсторонней цѣны товара больше, чѣмъ было имъ затрачено. Такимъ образомъ рабочій можетъ получить прибыль на заработной платѣ, а капиталистъ — на капиталѣ.

<sup>1)</sup> *Gottlieb Hufeland. Neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst. Giesen und Wetzlar. 1807.*

<sup>2)</sup> I, 147—149.

<sup>3)</sup> *ib.*, стр. 136.

<sup>4)</sup> *ib.*, стр. 133.

Обладатели естественныхъ источниковъ также могутъ получить прибыль, вслѣдствіе чего получается три рода прибыли: 1) прибыль съ заработной платы (*Gewinn am Arbeitslohn*), 2) прибыль съ капитала и 3) прибыль съ естественныхъ источниковъ годностей (*Gewinn an den natürlichen Quellen der Güter*) <sup>1)</sup>. Изъ дальнѣйшаго изложенія оказывается, что прибыль съ заработной платы есть просто излишекъ дѣйствительной заработной платы надъ суммою средствъ необходимыхъ для пропитанія рабочаго <sup>2)</sup>. Слѣдовательно Гуфеландъ смотритъ на трудъ, какъ на товаръ, а на необходимое содержаніе рабочаго, какъ на издержки производства этого товара. Прибыль же съ естественныхъ источниковъ есть ничто иное, какъ рента съ талантовъ и производительныхъ силъ природы <sup>3)</sup>. — Что касается прибыли съ капитала, то изслѣдованіе ея приводитъ Гуфеланда къ нѣкоторымъ замѣчаніямъ относительно предпринимательской прибыли.

Прибыль съ капитала, говоритъ онъ, можно извлекать двоякимъ путемъ: или посредствомъ употребленія капитала въ собственномъ предпріятіи, или посредствомъ предоставленія его въ пользованіе другому лицу. Въ первомъ случаѣ капиталъ можетъ быть или собственннй или чужой. При этомъ не слѣдуетъ смѣшивать прибыли отъ капитала съ прибылью отъ заработной платы того, кто производително употребляетъ капиталъ. Съ другой же стороны, не слѣдуетъ смѣшивать прибыли отъ капитала, извлекаемой первымъ способомъ, съ прибылью, извлекаемою вторымъ способомъ. Кто отдаетъ свой капиталъ въ займы, тотъ требуетъ своей прибыли всегда, тогда какъ тотъ, кто прилагаетъ капиталъ къ производству, можетъ получить прибыль или не получить и въ послѣднемъ случаѣ онъ долженъ будетъ брать средства для уплаты процента на занятыи капиталъ отъ другаго капитала. Такъ какъ вслѣдствіе этого лицо, прилагающее капиталъ къ производству, подвергается большому риску, то ему должна обыкновенно доставаться большая прибыль, даже помимо страховой преміи; но лицо это легко можетъ получить еще больше, благодаря своимъ особымъ свойствамъ. Сей, продолжаетъ Гуфеландъ, справедливо называетъ того, кто прилагаетъ капиталъ къ производству, *предприни-*

<sup>1)</sup> 272—277.

<sup>2)</sup> 280—283.

<sup>3)</sup> 303—304.



мателемъ, а собственника капитала — капиталистомъ. Также точно можно назвать прибыль, получаемую предпринимателемъ, *прибылью отъ предпріятія* (Unternehmungsgewinn). Однако Сей впадаетъ въ заблужденіе, смѣшивая прибыль предпринимателя съ прибылью рабочаго. По его мнѣнію, прибыль предпринимателя зависитъ отъ степени искусства послѣдняго, отъ продолжительности необходимаго обученія и т. д. Но развѣ все это не будетъ, въ сущности, качествами рабочаго? Въ дѣйствительности же, если вычесть: 1) заработную плату съ прибылью, 2) возвращеніе капитала и 3) вознагражденіе за опасность, за возможный вредъ, кромѣ прибыли, которую получаетъ всякій капиталистъ, даже такой, который лично не прилагаетъ капитала къ производству, то предпринимательская прибыль будетъ отчасти прибылью, которую предприниматель получаетъ за большую опасность, отчасти же рентою, получаемою отъ его талантовъ и другихъ духовныхъ качествъ <sup>1)</sup>. Дальнѣйшія замѣчанія относительно прибыли предпринимателя мы находимъ въ главѣ „объ опредѣленіи высоты предпринимательской прибыли“ <sup>2)</sup>, гдѣ Гуфеландъ указываетъ на тотъ фактъ, что предприниматель ведетъ борьбу изъ за своей прибыли съ двухъ сторонъ (съ одной стороны съ покупателями своихъ продуктовъ, съ другой — съ рабочими, капиталистами и поземельными собственниками) и выясняетъ обстоятельства, вліяющія на предпринимательскую прибыль съ той и съ другой стороны.

Итакъ, съ одной стороны, у Гуфеланда мы въ первый разъ встречаемъ выдѣленіе изъ предпринимательской прибыли не только процента на предпринимательскій капиталъ, но и вознагражденія за трудъ, необходимый для управленія предпріятіемъ. Съ другой стороны, основаніемъ для выдѣленія изъ предпринимательской прибыли этой части чистаго дохода Гуфеландъ признаетъ единственно то обстоятельство, что предприниматель получаетъ вознагражденіе за трудъ не въ качествѣ предпринимателя, а въ качествѣ рабочаго. Слѣдовательно, онъ въ первый разъ высказываетъ вполне опредѣленно взглядъ на предпринимательскую прибыль какъ на доходъ, получаемый предпринимателемъ въ его особомъ, специальномъ качествѣ. Но самъ Гуфеландъ непослѣдователенъ въ приложеніи своего принципа. Такъ

<sup>1)</sup> ib. 290—292.

<sup>2)</sup> ib. 325—329.

онъ говоритъ, что предпринимательская прибыль, послѣ всѣхъ указанныхъ имъ вычетовъ, будетъ заключать въ себѣ вознагражденіе за рискъ и прибыль отъ талантовъ. Послѣдняя часть, очевидно, также получается предпринимателемъ не въ его специальномъ качествѣ, потому что доходъ отъ талантовъ и различныхъ способностей, каковы бы они ни были можетъ быть извлекаемъ не только при употребленіи ихъ въ собственномъ предпріятіи, но и при отдачѣ ихъ въ наймы. Самъ же Гуфеландъ рассматриваетъ прибыль отъ талантовъ отдѣльно отъ предпринимательской прибыли <sup>1)</sup>. — Наоборотъ, слѣдовало бы отнести къ предпринимательской прибыли тотъ излишекъ прибыли отъ капитала надъ процентами, существованіе котораго, повидимому, допускаетъ Гуфеландъ. Въ самомъ дѣлѣ, Гуфеландъ допускаетъ, что прибыль отъ капитала можетъ быть получена предпринимателемъ даже въ томъ случаѣ, если капиталъ не принадлежитъ предпринимателю и приобрѣтается посредствомъ займа. Очевидно, что въ этомъ случаѣ та часть прибыли отъ капитала, которая не выплачивается собственнику его въ видѣ процентовъ и которая, слѣдовательно, можетъ быть получена только предпринимателемъ, какъ таковымъ, должна быть отнесена къ предпринимательской прибыли.

Въ томъ же направленіи, какъ и Гуфеландъ, но съ гораздо большею детальною развиваетъ ученіе о предпринимательской прибыли Ридель <sup>2)</sup>, у котораго предпринимательская прибыль занимаетъ самостоятельное мѣсто въ ученіи о распредѣленіи.

Ридель различаетъ три формы распредѣленія: 1) распредѣленіе посредствомъ производства, 2) посредствомъ обмѣна и 3) посредствомъ даренія. Въ первомъ случаѣ основаніемъ распредѣленія будетъ *первоначальное приобрѣтеніе* (ursprünglicher Erwerb), т. е. непосредственное приобрѣтеніе изъ тѣхъ источниковъ, откуда происходятъ вещественныя цѣнности. Такое распредѣленіе можно назвать *непосредственнымъ* (unmittelbare Vertheilung). Во второмъ же и въ третьемъ случаѣ приобрѣтеніе будетъ *производнымъ* (ableitender Erwerb), а распредѣленіе — *непосредственнымъ* (mittelbare, § 679). — Въ ученіи о первоначальномъ распредѣленіи мы находимъ у Риделя теорію предпринимательской прибыли.

<sup>1)</sup> 303—306.

<sup>2)</sup> Riedel. Nationalökonomie oder Volkswirtschaft. I—III. Berlin, 1838—1842.



Первоначальное приобрѣтеніе, какъ сказано, основывается на производствѣ, и элементами первоначальнаго дохода являются плоды трехъ соединенныхъ факторовъ производства: труда, капитала и силъ природы. Однако отсюда не слѣдуетъ еще, что всѣ представители этихъ производительныхъ силъ, т. е. капиталисты, рабочіе и поземельные собственники должны имѣть въ немъ участіе. Обыкновенно первоначальное приобрѣтеніе достается только одному производительному классу—классу *предпринимателей*, члены котораго, конечно, также принадлежатъ къ классу рабочихъ, капиталистовъ и поземельныхъ собственниковъ, однако, составляютъ только часть этого послѣдняго класса. Остальные же производители не участвуютъ въ первоначальномъ приобрѣтеніи, но получаютъ отъ предпринимателя условленный эквивалентъ или цѣну, за которую они предоставляютъ ему пользованіе своими поземельными участками, капиталами или трудовой силой (§ 689). Такимъ образомъ, большая часть первоначальнаго дохода, получаемаго предпринимателями, уходитъ изъ ихъ рукъ подъ видомъ аренды, процента и заработной платы. Остатокъ же составляетъ чистый барышъ предпринимателя. Такъ какъ предприниматель обыкновенно прилагаетъ къ производству свой собственный трудъ, свой капиталъ, а иногда и свою собственную землю, то въ этомъ остаткѣ долженъ заключаться эквивалентъ того вознагражденія, которое предприниматель могъ бы получить отдавая свой трудъ, капиталъ и т. д. въ пользованіе другимъ лицамъ. Но если предприниматель получаетъ только эту сумму и не получаетъ ничего больше, то онъ будетъ получать доходъ только какъ поземельный собственникъ, капиталистъ или рабочій, но ничего не будетъ получать какъ предприниматель. Кромѣ того, если бы эта сумма вполне соответствовала тому, что предприниматель могъ бы получить отъ своихъ производительныхъ силъ въ качествѣ рабочаго, поземельнаго собственника или капиталиста, то въ дѣйствительности онъ пользовался бы меньшими выгодами, чѣмъ тѣ, которыми пользуются эти классы при такой же суммѣ дохода, такъ какъ всякое предпріятіе соединяется съ известнымъ рискомъ; поэтому если бы предприниматели не получали также нѣкакого излишка въ видѣ страховой преміи, то ихъ положеніе было бы хуже, чѣмъ положеніе рабочихъ, капиталистовъ и поземельныхъ собственниковъ. Если же они получаютъ въ доходъ отъ предпріятія, кромѣ обычнаго процента, заработной платы и ренты, также страхо-

вую премію, то они будутъ пользоваться только такими выгодами, какими пользуются остальные производители, и ничего не получаютъ въ качествѣ предпринимателей (§§ 689—690). Такимъ образомъ, по мнѣнію Риделя, вознагражденіе за рискъ еще не составляетъ предпринимательской прибыли.

Спрашивается теперь, могутъ ли предприниматели получать что нибудь сверхъ указанной суммы (т. е. сверхъ того, что они получаютъ въ качествѣ рабочихъ, капиталистовъ и поземельныхъ собственниковъ), и долженъ ли такой излишекъ дохода представлять исключеніе или общее правило?—По мнѣнію Риделя, существуютъ известнаго рода условія, при которыхъ производители могутъ становиться предпринимателями и безъ надежды получить такой излишекъ. Такъ напр., нѣкоторые капиталы при отдачѣ въ чужія руки подвергаются большимъ опасностямъ, вслѣдствіе чего они обыкновенно прилагаются къ производству самими собственниками; затѣмъ, для многихъ лицъ кажется несносной та зависимость, которая соединяется со службою по найму и т. д. Эти обстоятельства могутъ побуждать къ предпринимательской дѣятельности даже и въ томъ случаѣ, если нѣтъ надежды на упомянутый излишекъ дохода. Но за исключеніемъ такихъ, сравнительно рѣдкихъ, случаевъ, всякій производитель только въ такомъ случаѣ переходитъ въ классъ предпринимателей, если онъ можетъ надѣяться не только на полученіе эквивалента заработной платы, ренты и процента и на вознагражденіе всѣхъ особыхъ издержекъ соединенныхъ съ положеніемъ предпринимателя, но также и на полученіе такой прибыли, которая доступна только предпринимателю и которую онъ, вслѣдствіе этого, не раздѣляетъ съ прочими участниками производства, но получаетъ ее только какъ предприниматель (§ 691). Этотъ доходъ является единственнымъ постояннымъ побужденіемъ къ основанію новыхъ предпріятій и къ расширенію старыхъ; а такъ какъ опытъ показываетъ, что обыкновенно бываетъ гораздо болѣе выгоднымъ прилагать производительныя средства въ собственномъ предпріятіи, чѣмъ отдавать ихъ въ пользованіе другимъ лицамъ и что предприниматели находятъ даже выгоднымъ расширять предпріятія посредствомъ найма чужихъ производительныхъ средствъ, то доходъ этотъ, который можно назвать *промышленною* или *предпринимательскою прибылью*, составляетъ обычное явленіе (§ 692).

Какими же причинами обуславливается присутствіе этой прибыли



въ первоначальномъ доходѣ? На этотъ вопросъ легко будетъ отвѣтить, если мы изслѣдуемъ положеніе предпринимателя и сравнимъ его съ положеніемъ другихъ производителей. Прежде всего мы замѣтимъ, что существуетъ такого рода предпринимательская дѣятельность, которая хотя и можетъ быть названа трудомъ, однако тѣмъ отличается отъ другихъ видовъ промышленнаго труда, что она не можетъ быть исполняема *для другихъ*, вслѣдствіе чего за нее нельзя получить вознагражденія, которое могло бы быть отнесено предпринимателемъ, при вычисленіи своего дохода, къ издержкамъ. Эта работа, заключающаяся въ организаціи дѣла, въ спекуляціи и въ общемъ надзорѣ, неотдѣлима отъ понятія самостоятельнаго предпринимателя. Конечно, дѣятельность предпринимателя можетъ упроститься посредствомъ передачи нѣкоторыхъ функцій ея наемнымъ лицамъ. Но если даже трудъ предпринимателя ограничится выборомъ управляющихъ и контролемъ ихъ, то онъ все-таки сохранитъ свое существованіе. Предприниматель имѣетъ право на доходъ, соотвѣтствующій такому труду и доходъ этотъ не можетъ быть полученъ иначе, какъ въ собственномъ предпріятіи, такъ какъ постороннее лицо не можетъ воспользоваться указаннымъ трудомъ въ полномъ объемѣ (§ 693). Второе обстоятельство, дающее возможность предпринимателю пользоваться предпринимательскою прибылью, заключается въ нѣкоторыхъ особенныхъ выгодахъ, съ которыми соединено для него пользованіе капиталомъ. Пользуясь капиталомъ, предприниматель можетъ получать отъ него не только обычный процентъ, доступный всякому капиталисту, но также и нѣкоторую особую часть прибыли отъ капитала, происхождение которой зависитъ отъ различныхъ причинъ, но которая, однако, всегда отличается тѣмъ свойствомъ, что она можетъ быть получена только предпринимателемъ. Одною изъ причинъ является то обстоятельство, что производительная сила капитала увеличивается быстрѣе его объема. Получаемая вслѣдствіе этого выгода достается не капиталисту, а предпринимателю. Источникомъ особой прибыли отъ капитала можетъ быть также кредитъ, которымъ только предприниматель можетъ воспользоваться для приобрѣтенія въ большомъ объемѣ. Положимъ, напр., что предприниматели, устроившіе оборотный банкъ, насчитываютъ на капиталъ банка, въ качествѣ простыхъ капиталистовъ 4%; между тѣмъ, если банкъ обладает нѣкоторымъ кредитомъ, то капиталъ его, при незначительномъ трудѣ, можетъ приносить 6—7% и давать та-

кимъ образомъ 2—3 процента такой прибыли, которая достается предпринимателямъ банка, какъ таковымъ, потому что имущественнымъ обеспеченіемъ для кредита можетъ быть только *собственный* капиталъ предпринимателя. Источникомъ такой же точно прибыли могутъ быть также монополіи, привилегіи и патенты, изобрѣтенія содержимыя въ тайнѣ или трудно распространяемыя и друг. подобныя же обстоятельства, позволяющія предпринимателю извлекать изъ капитала прибыль, превышающую процентъ. Всякое улучшеніе, всякое сбереженіе издержекъ прежде всего возвышаетъ прибыль; цѣну же пользованія производительными средствами оно возвышаетъ только впоследствии, такъ что оно можетъ долгое время служить источниками обогащенія предпринимателей (§ 694). Третья причина предпринимательской прибыли заключается въ страхованіи тѣхъ лицъ, которыя получаютъ отъ предпринимателя условленное вознагражденіе за предоставленія въ его пользованіе производительныя средства. Никакое страховое учрежденіе не довольствуется такою преміей, которая достаточна только для покрытія потерь, но требуетъ кромѣ того особую выгоду въ замѣнъ той, которую оно даетъ страхователямъ. Предприниматель, находящійся въ подобномъ же положеніи, также не можетъ довольствоваться простымъ равенствомъ между измѣняющимися убытками и выгодами (§ 695). Наконецъ, четвертая причина предпринимательской прибыли заключается въ томъ, что при опредѣленіи вознагражденія, достигающагося прочимъ производителямъ, предприниматели находятся сравнительно въ болѣе благоприятномъ положеніи, потому что конкуренція среди предпринимателей слабѣе, чѣмъ среди капиталистовъ, поземельныхъ собственниковъ и рабочихъ. Для того, чтобы доставить производительную силу для чужаго предпріятія, достаточно обладать только однимъ видомъ этой силы, и притомъ имѣть ее въ любомъ количествѣ и любаго качества. Предприниматель же, напротивъ, обыкновенно долженъ обладать нѣсколькими производительными силами; онъ долженъ обладать одновременно не только нѣкоторыми личными силами и способностями, но и собственнымъ капиталомъ, при чемъ качество и количество того и другаго также должно быть опредѣлено. Вслѣдствіе этого вообще предложеніе производительныхъ силъ бываетъ больше, чѣмъ спросъ на нихъ со стороны предпринимателей. Въмѣстѣ съ тѣмъ цѣна, уплачиваемая за пользованіе чужими производительными средствами, легко можетъ быть



поставлена ниже, чѣмъ слѣдовало бы установить ее сообразно съ мѣрою цѣнности пользованія (Nutzungswerth), а слѣдовательно и съ тѣмъ первоначальнымъ доходомъ, который можно извлечь изъ этого пользованія. Такимъ образомъ, классъ предпринимателей извлекаетъ прибыль также изъ того, что предприниматели получаютъ отъ собственниковъ разьединенныхъ производительныхъ силъ больше цѣнности пользованія, чѣмъ отдаютъ имъ въ видѣ вознагражденія. Прибыль эта можетъ быть весьма различна, смотря по способу распределенія въ народѣ вещественнаго имущества и способностей необходимыхъ для предпринимателей. Гдѣ существуетъ много владѣльцевъ производительныхъ силъ, абсолютно вынужденныхъ отдавать ихъ въ пользованіе другимъ лицамъ, гдѣ, напримѣръ, большая часть земли и капиталовъ находится въ рукахъ церкви, общинъ, государства и дворянства, рабочіе же, напротивъ, лишены имущества, тамъ классъ лицъ способныхъ къ самостоятельной предпринимательской дѣятельности будетъ незначителенъ, а промышленная прибыль его велика. Напротивъ, распространеніе благосостоянія, владѣнія капиталами и образованія необходимаго для предпринимателей, должно понижать предпринимательскую прибыль (§ 696).

Какъ видно изъ этого изложенія, Ридель разработалъ ученіе о предпринимательской прибыли довольно подробно и разносторонне. Его нигдѣ нельзя также упрекнуть въ непоследовательности, потому что онъ относитъ къ предпринимательской прибыли лишь такіа части дохода отъ предпріятія, происхожденіе которыхъ, по его мнѣнію, основывается на той или другой особенностяхъ въ положеніи предпринимателя. Но нельзя сказать, что бы анализъ этихъ особенностей у Риделя былъ особенно удаченъ. Нѣкоторыя части предпринимательскаго дохода, которыя Ридель относитъ къ предпринимательской прибыли, полагая, что предприниматель получаетъ ихъ въ качествѣ такового, на самомъ дѣлѣ такимъ свойствомъ не обладаютъ.

Такъ напримѣръ, одною изъ составныхъ частей предпринимательской прибыли Ридель признаетъ вознагражденіе за трудъ организаци, руководства и надзора за предпріятіемъ, потому что такой трудъ, по его мнѣнію, неотдѣлимъ отъ личности предпринимателя. Мы имѣли уже случай высказаться противъ такого взгляда. Дѣйствительно, къ существеннымъ признакамъ предпринимателя вовсе не принадлежитъ исполненіе какой нибудь дѣятельности. Существеннымъ

признакомъ предпринимателя является полученіе прибыли и отвѣтственность за убытки. Тотъ, на кого падаютъ прибыли и убытки, не перестаетъ быть предпринимателемъ даже и тогда, когда онъ лично не принимаетъ участія не только въ организаци и въ управленіи предпріятіемъ, но даже въ выборѣ управляющихъ и въ ихъ контролированіи. И на практикѣ дѣйствительно можно указать не мало случаевъ, когда предприниматель совершенно устраняется отъ личной дѣятельности. Достаточно вспомнить, напримѣръ, о предпріятіяхъ лицъ, нуждающихся въ опеке или о предпріятіяхъ государства и другихъ общественныхъ союзовъ. Въ этихъ случаяхъ всякаго рода матеріальный и не матеріальный трудъ, необходимый для предпріятія, исполняется лицами, не участвующими въ прибыляхъ и убыткахъ, т. е. лицами, которыя не могутъ быть названы предпринимателями.

Монополии, патенты на изобрѣтенія, различные секреты производства и тому подобныя „отношенія“ (Verhältnisse—у Германа), по нашему мнѣнію, также нельзя считать источниками предпринимательской прибыли. Всѣ подобныя „отношенія“, въ качествѣ источниковъ дохода, не связаны непосредственно съ предпріятіемъ. Они могутъ приносить доходъ своимъ обладателямъ также въ качествѣ условленной ренты, или же могутъ быть капитализированы при продажѣ предпріятія и такимъ образомъ перестанутъ быть источникомъ дохода для новаго предпринимателя. Поэтому нѣтъ основанія считать доходъ, получаемый изъ этихъ источниковъ, одною изъ частей специально предпринимательской прибыли, основное свойство которой, согласно съ мнѣніемъ самаго же Риделя, заключается въ томъ, что она не можетъ быть получена никѣмъ, кромѣ предпринимателя.

Относя такимъ образомъ къ предпринимательской прибыли такіа части, которыя ей въ сущности не принадлежатъ, Ридель, съ другой стороны, упускаетъ изъ виду существованіе въ доходѣ отъ предпріятія нѣкоторыхъ частей, которыя дѣйствительно можно было бы признать специфическою прибылью предпринимателя. Такъ напримѣръ, хотя вообще нельзя указать такой работы, необходимой для предпріятія, которая не могла бы исполняться, вмѣсто предпринимателя, наемнымъ лицомъ, однако отсюда еще не слѣдуетъ, что одна и та же работа одинаково исполняется предпринимателями за свой счетъ, и наемными лицами за определенное вознагражденіе. Трудъ лица работающаго на себя, при сознаніи, что всякое улучшеніе ка-



чества труда или всякое увеличеніе его интенсивности принесетъ ему непосредственную выгоду, а всякая небрежность отразится на немъ убыткомъ, обыкновенно бываетъ интенсивнѣе и лучше, чѣмъ трудъ лица работающаго по найму. Поэтому, въ первомъ случаѣ обыкновенно получается излишекъ дохода, который можетъ быть признанъ доходомъ, принадлежащимъ специально предпринимателю. Это обстоятельство Риделемъ упущено изъ виду <sup>1)</sup>. Также точно онъ безъ достаточныхъ основаній исключаетъ изъ предпринимательской прибыли вознагражденіе за рискъ. Онъ былъ бы правъ, если бы это вознагражденіе въ точности соответствовало возможнымъ убыткамъ и не обѣщало никакого излишка въ видѣ чистаго дохода. Но самъ же Ридель, говоря о вознагражденіи за гарантію предоставляемую предпринимателемъ рабочимъ, капиталистамъ и землевладѣльцамъ, замѣчаетъ, что вознагражденіе это должно не только покрывать убытки, но и доставлять нѣкоторый излишекъ въ видѣ прибыли. Очевидно, что такой же излишекъ можетъ заключаться и въ вознагражденіи за всякій вообще рискъ, принимаемый на себя предпринимателемъ, и этотъ излишекъ долженъ быть отнесенъ къ предпринимательской прибыли.

Наконецъ, вамъ кажется также неправильнымъ взглядъ Риделя на тотъ излишекъ предпринимательскаго дохода, которымъ предприниматель пользуется благодаря своему выгодному положенію при установленіи вознагражденія за пользованіе чужими производительными силами. Изъ того, что Ридель говоритъ по этому поводу, можно заключить, что по его мнѣнію, предприниматель въ подобныхъ случаяхъ пользуется частью неоплаченной цѣнности чужихъ производительныхъ силъ и такимъ образомъ присвоиваетъ себѣ нѣкоторую долю дохода, по справедливости принадлежащаго рабочимъ, капиталистамъ и землевладѣльцамъ. Мы полагаемъ, однако, что для такого взгляда нѣтъ достаточно основаній. Выгодное положеніе предпринимателя въ случаяхъ указанныхъ Риделемъ заключается въ томъ, что владѣльцы разбѣдиненныхъ производительныхъ силъ не могутъ по своему желанію обращать ихъ на собственные предпріятія и должны отдавать ихъ въ пользованіе тѣмъ лицамъ, которыя, обладая нѣсколькими про-

<sup>1)</sup> Впрочемъ, Ридель дѣлаетъ нѣкоторый намекъ на это обстоятельство, когда говоритъ, что постороннее лицо не можетъ воспользоваться трудомъ нанятаго лица въ полномъ объемѣ.

изводительными силами, имѣютъ возможность соединить ихъ въ собственномъ предпріятіи. Другими словами, выгодное положеніе предпринимателя заключается въ сравнительной рѣдкости предпріятій. Благодаря этой рѣдкости, предприниматели получаютъ возможность при раздѣлѣ цѣны ожидаемаго продукта между своими и чужими производительными силами оставить на долю первыхъ нѣкоторый излишекъ дохода. Случай этотъ совершенно аналогиченъ съ тѣми случаями, когда какая нибудь производительная сила приноситъ излишекъ дохода, благодаря своей сравнительной рѣдкости, или когда вообще какая нибудь годность цѣнится въ извѣстномъ мѣстѣ и въ извѣстное время выше, чѣмъ въ другое время и въ другомъ мѣстѣ. Подобно тому какъ въ этихъ случаяхъ нельзя сказать, что излишекъ дохода, получаемого отъ рѣдкой производительной силы или излишекъ цѣны, уплачиваемой за вздорожавшую годность, отнимается отъ цѣнности другихъ производительныхъ силъ или иныхъ годностей, также точно и въ случаѣ указанномъ Риделемъ нельзя говорить, что излишекъ дохода, получаемого предпринимателемъ, отнимается отъ цѣнности чужихъ производительныхъ силъ, участвующихъ въ предпріятіи. Этотъ излишекъ принадлежитъ производительнымъ силамъ предпринимателя и составляетъ ихъ цѣнность и ихъ доходъ. Конечно, можетъ показаться страннымъ, что при указанныхъ Риделемъ обстоятельствахъ производительныя силы совершенно одинаковаго качества имѣютъ большую цѣнность въ томъ случаѣ, когда онѣ составляютъ собственность предпринимателя, чѣмъ тогда, когда онѣ принадлежатъ лицамъ, утилизирующимъ ихъ посредствомъ найма или займа. Однако, здѣсь необходимо принять во вниманіе, что если для основанія предпріятія необходимо (какъ это предполагаетъ Ридель), чтобы предприниматель обладалъ одновременно двумя или тремя собственными производительными силами, то соединеніе ихъ въ однихъ рукахъ придаетъ имъ все въ совокупности (а не каждой порознь) особую цѣнность <sup>1)</sup>.

Не смотря на указанные недостатки, немаловажною заслугою Риделя слѣдуетъ признать уже то, что онъ отнесся къ ученію о предпринимательской прибыли весьма внимательно и примѣнилъ къ разработкѣ этого ученія вполне вѣрную мысль.

<sup>1)</sup> Ср. статью Бѣмъ-Баверка въ *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 1886 г.; *Grundzüge der Theorie des wirthschaftlichen Güterwerths*, стр. 59—60.



Дальнѣйшимъ своимъ развитіемъ въ направленіи Гуфеланда и Риделя, теорія предпринимательской прибыли обязана *Тюнени* и *Мангольдту*.

*Тюнени* обращаетъ вниманіе собственно только на два обстоятельства, служація поводомъ къ возникновенію предпринимательской прибыли: на заинтересованность предпринимателя въ успѣхѣхъ предпріятія и на соединенный съ предпріятіемъ рискъ. Какъ мы видимъ, это именно тѣ обстоятельства, которыя были упущены изъ виду Риделемъ.

Ученіе Тюнена о предпринимательской прибыли заключается въ его изслѣдованіи „О естественной заработной платѣ“<sup>1)</sup>. Здѣсь Тюненъ ставитъ себѣ задачу опредѣлить, въ какихъ отношеніяхъ, въ силу естественныхъ законовъ, независимыхъ отъ спроса и предложенія, должна распредѣлиться между трудомъ и капиталомъ цѣнность продукта, созданнаго ихъ совокупнымъ дѣйствіемъ. Для этой цѣли ему необходимо было, между прочимъ, опредѣлить въ доходѣ предпринимателя ту часть, которая принадлежитъ предпринимателю, какъ капиталисту, что и приводитъ его къ вопросу о предпринимательской прибыли.

Если вычесть, говоритъ Тюненъ, изъ дохода, получаемого предпринимателемъ отъ своего промысла: 1) процентъ на затраченный капиталъ, 2) страховую премію противъ кораблекрушеній, пожаровъ, градобитій и т. д., 3) вознагражденіе прикащику или управляющему, на котораго возложено веденіе дѣла и надзоръ, то обыкновенно остается еще излишекъ, который представляетъ собою прибыль предпринимателя (*le gain de l'entrepreneur, Unternehmergewinn*). На чемъ же основывается эта прибыль? Почему она не уничтожается конкуренціей среди предпринимателей? Отвѣтъ на эти вопросы заключается въ слѣдующемъ.—Не существуетъ страховыхъ обществъ противъ всѣхъ рисковъ, нераздѣльно соединенныхъ съ промышленными предпріятіями. Часть этихъ рисковъ всегда должна падать на самого предпринимателя. Предприниматель можетъ иногда все потерять вслѣдствіе простаго пониженія цѣны продуктовъ, и противъ этого риска нѣтъ страховыхъ обществъ. На это могутъ возразить, что предприниматель,

<sup>1)</sup> *Thünen*. Der naturgemässe Arbeitslohn. Rostock, 1850. Мы пользовались французскимъ переводомъ: *Le salaire naturel*, traduit par M. Wolkoff. Paris, 1857.

основывая предпріятіе, всегда имѣетъ въ виду среднюю цѣну продуктовъ и что вслѣдствіе этого онъ, теряя въ одномъ случаѣ отъ пониженія цѣнъ, можетъ въ другомъ случаѣ выиграть на возвышеніи, вслѣдствіе чего рискъ уравнивается и не долженъ быть вознаграждаемъ. Однако, сообразно съ этимъ принципомъ можетъ поступать только общество страхованія, но никакъ не изолированный промышленникъ. Такимъ образомъ, извѣстная часть риска, которому подвергается предприниматель, не можетъ быть застрахована. Но вознагражденіе за рискъ будетъ неодинаково въ томъ случаѣ, когда кто-либо рискуетъ всѣмъ своимъ имуществомъ и въ томъ, когда кто-либо рискуетъ только незначительною частью его. Кто владѣетъ 50,000 фр., тотъ можетъ поставить на карту 5 фр., не рискуя всѣмъ своимъ имуществомъ и въ этомъ случаѣ удовольствіе испытываемое въ случаѣ выигрыша будетъ вполнѣ вознаграждать за то непріятное чувство, которое испытываютъ при проигрышѣ. Но если это лицо поставитъ на карту всѣ свои 50,000 фр., тогда удвоеніе его состоянія, которое произойдетъ въ счастливомъ случаѣ, никакимъ образомъ не можетъ увеличить его удовольствія настолько, насколько оно потеряло бы въ радостяхъ и удобствахъ жизни, въ случаѣ потери всего своего состоянія. Вслѣдствіе этого лицо, обладающее имуществомъ, только въ такомъ случаѣ рѣшится посвятить его промышленности, если вѣроятность выгодъ будетъ больше, чѣмъ вѣроятность потерь. Въ той мѣрѣ, въ какой потеря части или всего имущества чувствительнѣе, въ какой она отнимаетъ больше счастья и удовольствія, чѣмъ увеличеніе состоянія равное потери даетъ его, въ той мѣрѣ вѣроятность выгоды должна превосходить вѣроятность потерь.

Вознагражденіемъ за рискъ, однако, не исчерпывается тотъ особенный доходъ, который достается на долю предпринимателя. Другую часть этого дохода составляетъ вознагражденіе за особую напряженность труда, свойственную предпринимателю, заинтересованному въ успѣхѣхъ предпріятія гораздо больше всѣхъ другихъ лицъ, чѣмъ либо связанныхъ съ послѣднимъ.—Съ перваго взгляда можетъ показаться, говоритъ Тюненъ, что предприниматель можетъ получить въ вознагражденіе за руководство дѣлами и за надзоръ за рабочими лишь столько, сколько онъ долженъ былъ бы платить управляющему, замѣняющему его въ этомъ отношеніи. Однако усилія предпринимателя, работающаго на себя, за свой собственный счетъ и усилія тѣхъ лицъ,



которыя замѣняютъ его по найму, даже при одинаковыхъ съ нимъ способностяхъ и образованіи послѣднихъ, должны быть весьма различны. „Въ тѣ времена, говоритъ Тюненъ, когда измѣненіе обстоятельствъ причиняетъ большія потери и когда имущество и честь предпринимателя поставлены на карту, умъ предпринимателя полонъ одною мыслью, какъ избѣжать несчастья, и сонъ бѣжитъ отъ его ложа. Совсѣмъ иначе идетъ дѣло въ подобныхъ же случаяхъ у наемнаго служащаго. Возвратившись домой послѣ дня, проведеннаго въ добросовѣстномъ трудѣ, онъ засыпаетъ спокойно съ сознаниемъ исполненнаго долга. Но бессонныя ночи предпринимателя не пропадаютъ даромъ. Въ эти-то ночи онъ создаетъ проекты и изобрѣтаетъ средства, какъ отвратить бѣдствіе,—средства, которыхъ наемный директоръ, какъ бы искренна ни была его ревность въ исполненіи долга, не найдетъ, такъ какъ эти средства представляются уму только въ самомъ высшемъ напряженіи всѣхъ интеллектуальныхъ силъ, направленныхъ на одинъ предметъ“. „Такимъ образомъ, предприниматель, работающій за свой счетъ и на свой рискъ, обладаетъ большею способностью къ дѣламъ (предположивши прочія способности одинаковыми), чѣмъ наемный управляющій, какова бы ни была преданность послѣдняго; это обстоятельство и служитъ причиною, что предпринимателю, сверхъ издержекъ по управленію, достается еще вознагражденіе, которое мы называемъ *промышленнымъ вознагражденіемъ* (*rémunération de l'industrie, Industriebelohnung*)“. Подобное же различіе Тюненъ замѣчаетъ и въ простой ручной работѣ. Такъ напримѣръ, рабочій, обрабатывающій собственное поле, трудится усерднѣе наемнаго рабочаго.

Вознагражденіе за рискъ и за особенную интенсивность предпринимательскаго труда можно назвать въ совокупности *промышленною прибылью* (*profit industriel, Gewerbsprofit*) или прибылью въ тѣсномъ смыслѣ слова. Эта прибыль и представляетъ собою тотъ излишекъ прибыли, который остается послѣ вычета процента, страховой преміи и вознагражденія управляющаго предпріятіемъ <sup>1)</sup>.

Ученіе Тюнена, конечно, не можетъ быть признано полнымъ, такъ какъ поводы къ возникновенію предпринимательской прибыли не исчерпываются двумя разсмотрѣнными имъ обстоятельствами. Обра-

<sup>1)</sup> стр. 113—118.

тивъ вниманіе на тѣ изъ причинъ предпринимательской прибыли, которыя заключаются въ нѣкоторыхъ особыхъ пожертвованіяхъ предпринимателя, Тюненъ упускаетъ изъ виду другаго рода причины, которыя отчасти были замѣчены уже Риделемъ, т. е. выгодное положеніе предпринимателя въ мѣнливой борьбѣ, и такимъ образомъ впадаетъ въ односторонность. Но нельзя отрицать, что обстоятельства замѣченныя Тюненомъ принадлежатъ къ числу весьма важныхъ и характерныхъ сторонъ въ положеніи предпринимателя, такъ какъ они непосредственно вытекаютъ изъ того, что предприниматель представляетъ собою лицо принимающее на себя всѣ выгодные и невыгодные шансы предпріятія. Вліяніе этихъ обстоятельствъ на доходъ предпринимателя также весьма удачно выяснено Тюненомъ. Утверждая, что даже самый добросовѣстный управляющій по качеству своей дѣятельности не можетъ быть поставленъ на ряду съ отвѣтственнымъ предпринимателемъ, Тюненъ, конечно, указываетъ на несомнѣнный фактъ, который важенъ между прочимъ потому, что выясняетъ народно-хозяйственное значеніе частныхъ предпріятій и особенно предпріятій индивидуальныхъ. Что же касается вліянія риска, то Тюненъ, какъ намъ кажется, вполне удовлетворительно разрѣшаетъ спорный вопросъ о томъ, можно ли считать вознагражденіе за рискъ доходомъ, или же оно можетъ быть отнесено только къ возвращенію издержекъ. Изъ его объясненій оказывается, что вознагражденіе за рискъ, при извѣстныхъ условіяхъ, можетъ быть признано доходомъ не только съ частнохозяйственной, но и съ народно-хозяйственной точки зрѣнія.

Къ недостаткамъ теоріи Тюнена, кромѣ ея односторонности, слѣдуетъ отнести также и то, что въ ней не обращено вниманія на различіе формъ и видовъ предпріятій. Между тѣмъ, предприниматель не во всякомъ предпріятіи бываетъ заинтересованъ одинаково и кромѣ того, не всегда имѣетъ одинаковую возможность оказывать вліяніе на ходъ дѣлъ. Впрочемъ, эти недостатки объясняются тѣмъ, что для Тюнена вопросъ о предпринимательской прибыли представлялся вопросомъ побочнымъ.

Можно замѣтить также нѣкоторую непоследовательность въ терминологіи Тюнена. Сначала онъ называетъ предпринимательскою прибылью весь излишекъ предпринимательскаго дохода, остающійся послѣ вычета процента, страховой преміи и заробочай платы предпринимателя, а затѣмъ онъ даетъ это названіе только той части указаннаго



излишка, которая соответствует вознагражденію за рискъ; весь же излишекъ получаетъ у него названіе промышленной прибыли.

Несравненно большей полноты, систематичности и разносторонности достигаетъ ученіе о предпринимательской прибыли въ разработкѣ *Мангольдта*. Конечно, направленіе, въ которомъ Мангольдтъ разрабатываетъ это ученіе, уже вполне было выяснено Гюфеландомъ, Риделемъ и Тюененомъ. Крімъ того, опираясь на изслѣдованія этихъ экономистовъ, онъ имѣлъ возможность пользоваться готовыми выводами по нѣкоторымъ отдѣльнымъ вопросамъ, касающимся специфической прибыли предпринимателя. Тѣмъ не менѣе, многочисленныя поправки и дополненія, которыя онъ дѣлаетъ къ ученіямъ предыдущихъ экономистовъ, а также искусство и талантъ, съ которыми онъ соединяетъ свои выводы въ одну стройную систему, заставляютъ насъ признать за нимъ первое мѣсто среди экономистовъ, разработывавшихъ теорію предпринимательской прибыли. Разборъ ученій позднѣйшихъ экономистовъ покажетъ намъ, что это мѣсто дѣйствительно по праву принадлежитъ Мангольдту.

Свое ученіе о предпринимательской прибыли Мангольдтъ наиболее подробно изложилъ въ отдѣльной брошюрѣ, посвященной этому вопросу<sup>1)</sup>, содержаніе которой мы изложимъ сначала.

Руководясь вполне правильною мыслью, что ученіе о предпринимательской прибыли должно основываться на ученіи о предпріятіи<sup>2)</sup>, Мангольдтъ начинаетъ свое изслѣдованіе (послѣ краткаго историческаго очерка ученій о предпринимательской прибыли) опредѣленіемъ сущности предпріятія и значенія, какое оно имѣетъ въ производствѣ. Его взглядъ на сущность предпріятія отличается большою оригинальностью, но, какъ мы ниже постараемся выяснитъ, едва ли можетъ быть признанъ основательнымъ. — Мангольдтъ различаетъ два вида производства (собственно два вида „хозяйственныхъ дѣлъ“, *Geschäfte*): производство для удовлетворенія собственныхъ потребностей (*Eigengeschäfte*) и производство, имѣющее въ виду обмѣнъ (*Verkehrsgeschäfte*). Отличіе одного вида производства отъ другаго заключается въ томъ, что въ производствѣ перваго рода производи-

<sup>1)</sup> *Mangoldt*. Die Lehre vom Unternehmergewinn. Leipzig. 1855.

<sup>2)</sup> Впрочемъ, эта мысль не нова, такъ какъ уже у Риделя она обнаруживается вполне ясно.

тель и потребитель соединяются въ одномъ лицѣ, а въ производствѣ втораго рода производитель отдѣленъ отъ потребителя. Вслѣдствіе этого въ первомъ случаѣ рискъ падаетъ всегда на одно и то же лицо; во второмъ же случаѣ рискъ можетъ падать или на производителя или на потребителя. Такъ напр., когда рабочій отдаетъ свой трудъ въ пользованіе другому лицу за условленное вознагражденіе, то рискъ падаетъ на лицо, которое пользуется трудомъ рабочаго. Если же кто нибудь производитъ продукты для продажи, то рискъ производства съ потребителемъ перелagается на производителя, такъ какъ потребители получаютъ уже готовые продукты, производитель же подвергается опасности, что дѣло его въ какомъ либо отношеніи будетъ идти неудачно. Въ первомъ случаѣ производству можно дать названіе *Uebernehmung*, во второмъ же—*Unternehmung*, предпріятіе. Итакъ, предпріятіе есть такой видъ производства, рассчитаннаго на обмѣнъ (*Verkehrsgeschäft*), въ которомъ рискъ не успѣха падаетъ на производителя<sup>1)</sup>. Далѣе Мангольдтъ различаетъ предпріятія *полныя*, которыя производятъ продукты для рынка, вслѣдствіе чего рискъ потребителя сводится до *minimum'a* и *неполныя*, при которыхъ производители имѣютъ наготовѣ только производительныя средства и производятъ по заказу<sup>2)</sup>. — Что касается предпринимателей, то характеристическимъ признакомъ ихъ нельзя считать ни приложенія собственнаго капитала, ни обнаруженія какой либо извѣстнаго рода дѣятельности, такъ какъ съ одной стороны мыслимъ предприниматель безъ всякаго собственнаго имущества, если только его личные качества даютъ ему достаточный кредитъ, а съ другой—существуютъ предпріятія (акціонерныя или, еще лучше, командитныя товарищества), въ которыхъ предприниматели не обнаруживаютъ никакой личной дѣятельности. Отъ понятія предпринимателя неотдѣлимы только два признака: 1) полученіе результатовъ предпріятія, т. е. власть надъ его продуктами и 2) отвѣтственность за убытки. Предпринимателя можно также опредѣлить, какъ такое лицо, которое получаетъ доходъ (*Ertrag*) отъ производства и отсюда уплачиваетъ различнымъ производительнымъ факторамъ принадлежащія имъ части<sup>3)</sup>.

<sup>1)</sup> стр. 35—36.

<sup>2)</sup> *ib.* 39.

<sup>3)</sup> 40—44.



То, что остается из этого дохода послѣ вознагражденія за пользованіе чужими капиталами и трудомъ и за другія потребленныя въ производствѣ годности, принадлежитъ предпринимателю и образуетъ его доходъ отъ предпріятія. Если предпріятіе приноситъ не больше, чѣмъ сколько предприниматель могъ бы получить отдавая свой трудъ и капиталъ непосредственно въ пользованіе другимъ лицамъ, то доходъ отъ предпріятія можно считать вознагражденіемъ за трудъ и капиталъ предпринимателя, т. е. заробочей платой и процентомъ. Но если предпріятіе приноситъ больше, то излишекъ будетъ чистымъ доходомъ, основаннымъ на особомъ положеніи предпринимателя и потому можетъ быть названъ *предпринимательскою прибылью*. Слѣдовательно, предпринимательская прибыль есть та часть дохода отъ предпріятія, которая достается предпринимателю, какъ таковому <sup>1)</sup>.

Но спрашивается, существуетъ ли такой излишекъ дохода, и если существуетъ, то какими причинами обуславливается его существованіе?

По мнѣнію Мангольдта, существованіе предпринимательской прибыли не должно подлежать никакому сомнѣнію. Конечно, бывають случаи, когда предприниматели не получаютъ отъ предпріятія ничего, кромѣ процента и заробочей платы. Это часто бываетъ въ области мелкаго производства. Но что въ большей части случаевъ предприниматели пользуются такою прибылью, это видно изъ того, что предприниматели обыкновенно стараются расширять предпріятія посредствомъ привлеченія чужихъ капиталовъ и чужихъ рабочихъ силъ. Предприниматели не дѣлали бы этого, если бы изъ дохода, увеличивающагося отъ расширенія предпріятія, имъ не доставалась бы нѣкоторая часть. Какъ временное явленіе, привлеченіе чужихъ силъ можетъ быть объяснено тѣмъ, что Рошеръ называетъ „Vorhand“. Однако мы видимъ, что предпріятія весьма продолжительное время работаютъ съ помощью чужихъ производительныхъ силъ, которыя притомъ привлечены въ гораздо большемъ количествѣ, чѣмъ нужно для того, чтобы предприниматель могъ въ полной мѣрѣ утилизировать собственныя силы. Такъ напр., мы видимъ, что акціонерныя предпріятія охотно дѣлають займы и погашають ихъ не торопясь <sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> 45—46.

<sup>2)</sup> 49—50.

Какими же причинами вызывается существованіе предпринимательской прибыли? Мангольдтъ указываетъ на два разряда такихъ причинъ. Во-первыхъ, предпріятіе представляетъ извѣстныя выгоды по сравненію съ другими формами производства. Эти выгоды (Мангольдтъ разсматриваетъ ихъ довольно подробно) заключаются въ томъ, что предпріятія даютъ возможность гораздо полнѣе и лучше удовлетворять потребностямъ людей и сверхъ того способствуютъ уменьшенію издержекъ производства <sup>1)</sup>. Но получаемая такимъ образомъ выгода доставалась бы потребителямъ, какъ свободная полезность (*freie Nutzbarkeit, utilité gratuite*), если бы, съ другой стороны, предпріятіе не требовало отъ предпринимателя особаго рода пожертвованій, а число лицъ способныхъ къ предпринимательской дѣятельности не было сравнительно ограничено. Поэтому второй разрядъ причинъ, вызывающихъ существованіе предпринимательской прибыли, заключается въ пожертвованіяхъ и въ сравнительной рѣдкости лицъ имѣющихъ возможность сдѣлаться предпринимателями. Эти обстоятельства опредѣляютъ ту часть, которая достается предпринимателямъ изъ полезности, произведенной при помощи предпріятія. Пожертвованія, которыя предприниматель, какъ таковой, производитъ для предпріятія, заключаются частью въ принятомъ на себя рискѣ, частью же въ тѣхъ услугахъ и пользованіяхъ (*Nutzungen*), которыя могутъ происходить *только* отъ предпринимателей. Сообразно съ этимъ, въ предпринимательской прибыли можно различать слѣдующія три составныя части: 1) вознагражденіе за рискъ (страховая премія); 2) вознагражденіе за пользованіе капиталомъ и услуги (предпринимательскій процентъ и предпринимательская заробочая плата, *Unternehmerzins und Lohn*); 3) выгоды, являющіяся вслѣдствіе относительной рѣдкости субъектовъ, способныхъ къ предпринимательской дѣятельности (предпринимательская рента, *Unternehmerrente*) <sup>2)</sup>. Затѣмъ Мангольдтъ переходитъ къ подробному изслѣдованію каждой изъ этихъ составныхъ частей.

Ученіе о страховой преміи предпринимателя у него въ сущности представляетъ дальнѣйшее развитіе мыслей, высказанныхъ по этому поводу Тюненомъ. Онъ указываетъ на тотъ фактъ, что предпринима-

<sup>1)</sup> 54—68.

<sup>2)</sup> 80—81.



тель не можетъ разсчитывать, чтобы убытки, которые онъ несетъ въ предпріятіи отъ различныхъ хозяйственныхъ причинъ, всегда покрывались соответствующими выгодами, получаемыми въ другое время. Въ этомъ отношеніи слѣдуетъ различать простыя неправильности въ производствѣ, сущность которыхъ заключается въ томъ, что потери и выгоды падаютъ на одно и то же лицо (сюда относятся различныя техническія неудачи, обычныя въ томъ или другомъ видѣ производства, напр. неудачи при обжиганіи фарфоровой посуды), и дѣйствительный хозяйственный рискъ, заключающійся въ томъ, что потери, понесенныя извѣстнымъ лицомъ, могутъ не покрыться соответствующими выгодами, выгоды же не могутъ служить для покрытія будущихъ или прошедшихъ уже потерь, такъ какъ потери и выгоды падаютъ на разныхъ лицъ. Основаніе такого риска можетъ заключаться или въ томъ, что предпріятіе разсчитано на незначительное число операцій, или въ томъ, что причина потери настолько чрезвычайна, что трудно предположить, чтобы она правильно повторялась черезъ извѣстное число операцій. Простыя неправильности не могутъ служить поводомъ къ полученію какого либо особеннаго дохода, потому что всѣ онѣ могутъ быть заранѣе вычислены и отнесены къ издержкамъ производства. Случайности же втораго рода представляютъ дѣйствительную опасность и потому требуютъ особаго вознагражденія въ видѣ страховой преміи. Спрашивается теперь, въ какомъ отношеніи ожидаемый доходъ долженъ здѣсь стоять къ риску? Долженъ ли онъ вполнѣ отвѣтствовать ему или нѣтъ? Опытъ показываетъ, что эти величины весьма часто не совпадаютъ. Такъ напр., часто случается, что предприниматели, благодаря чрезмѣрному довѣрію къ своему счастью или слишкомъ высокому мнѣнію о своихъ способностяхъ, посвящаютъ себя такого рода предпріятіямъ, въ которыхъ вѣроятная прибыль значительно ниже возможныхъ потерь. Но часто также бываетъ, что прибыль, на которую могутъ надѣяться предприниматели, значительно превышаетъ тѣ потери, которымъ они могутъ подвергнуться въ случаѣ неудачи. Причиною этого могутъ быть различныя обстоятельства, напр. національный характеръ, а также то явленіе, которое замѣтилъ Тюненъ, т. е. что неприятное чувство отъ испытанной потери не всегда находится въ такомъ отношеніи къ удовольствію, получаемому отъ прибыли, въ какомъ находятся между собою мнѣныя цѣнности, выражающія потерю и прибыль. Вслѣдствіе этого сумма прибыли всѣхъ

однородныхъ предпріятій обыкновенно не совпадаетъ съ тѣми потерями, которыя падаютъ на неудачныя предпріятія того же рода, но бываетъ, смотря по обстоятельствамъ, или больше или меньше этихъ потерь <sup>1)</sup>.

Вторую часть предпринимательской прибыли составляютъ предпринимательская заработная плата и предпринимательскій процентъ. Къ предпринимательской заработной платѣ можетъ быть отнесено вознагражденіе лишь за такія способности предпринимателя, которыя или вовсе не могутъ быть утилизированы другими лицами или же могутъ быть утилизированы только отчасти. Вознагражденіе же за другаго рода способности, принадлежащія предпринимателю, не можетъ быть отнесено къ предпринимательской прибыли. Мангольдтъ называетъ такое вознагражденіе заработной платой предпринимателя, въ отличіе отъ предпринимательской заработной платы (*Lohn des Unternehmers*, въ отличіе отъ *Unternehmerlohn*). Конечно, нѣтъ такихъ способностей, которыя вообще, при всѣхъ обстоятельствахъ, не могутъ быть утилизированы иначе, какъ въ собственномъ предпріятіи. Но могутъ быть такія обстоятельства, при которыхъ извѣстнаго рода способности не могутъ быть утилизированы иначе, а еще чаще могутъ встрѣчаться случаи, когда извѣстная способность, будучи отдана въ наймы, не можетъ быть утилизирована такъ полно, какъ это сдѣлалъ бы самъ предприниматель. Вознагражденіе за такія способности, заключающіяся въ доходѣ отъ предпріятія, должно быть отнесено къ предпринимательской прибыли. При этомъ Мангольдтъ особенно настаиваетъ на то обстоятельство, что для опредѣленія заработной платы предпринимателя слѣдуетъ обращать вниманіе не на то, можетъ ли быть приложена въ чужомъ предпріятіи по найму извѣстнаго рода работа, а на то, можетъ ли найти себѣ такого рода приложеніе способность необходимая для выполненія этой работы. Если какая нибудь работа не можетъ быть утилизирована иначе, какъ въ собственномъ предпріятіи, но способность необходимая для выполненія этой работы можетъ найти себѣ приложеніе въ какомъ нибудь другомъ трудѣ, обыкновенно исполняемомъ по найму, то вознагражденіе за такого рода работу не должно быть причисляемо къ предпринима-

<sup>1)</sup> 81—89.



тельской прибыли <sup>1)</sup>.—Что касается прибыли отъ капитала, то встрѣчаются обстоятельства, при которыхъ известная конкретная форма капитала не можетъ быть отдана въ наймы третьему лицу или, по крайней мѣрѣ, имѣетъ въ глазахъ третьяго лица меньшую цѣнность пользованія, чѣмъ для собственника, утилизирующаго ее въ собственномъ предпріятіи. Прибыль отъ капитала, получаемая въ этомъ случаѣ предпринимателемъ при собственномъ пользованіи капиталомъ, относится къ предпринимательской прибыли и можетъ быть названа предпринимательскимъ процентомъ (*Unternehmerzins*), въ отличіе отъ того процента, который можетъ быть извлекаемъ предпринимателемъ изъ собственного капитала и посредствомъ отдачи послѣдняго въ займы (*Zins der Unternehmer*).—На различныхъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія возможность извлекать доходъ изъ рабочей силы и изъ капиталовъ посредствомъ отдачи ихъ въ пользованіе третьимъ лицамъ, далеко не одинакова, а потому и составныя части предпринимательской прибыли, по мнѣнію Мангольда, въ различные періоды развитія народнаго хозяйства, должны быть различны <sup>2)</sup>. На низшихъ ступеняхъ развитія эта возможность совершенно отсутствуетъ; всякій человекъ можетъ извлекать свой доходъ изъ своихъ личныхъ и вещественныхъ производительныхъ силъ только въ собственномъ предпріятіи, а потому весь доходъ отъ капитала и труда будетъ здѣсь предпринимательскою прибылью. Напротивъ, на высшихъ ступеняхъ развитія, когда увеличивающееся богатство и промышленность развиваютъ спросъ на услуги самаго высшаго рода и на всевозможные конкретныя капиталы, какъ способности предпринимателей, такъ и капиталы ихъ могутъ одинаково утилизироваться и въ собственныхъ и въ чужихъ предпріятіяхъ. Впрочемъ, между капиталами и рабочими

<sup>1)</sup> „Установленное и защищаемое Германомъ и Риделемъ различіе между такими работами, которыя могутъ быть исполнены наемными рабочими и такими, которыя неотдѣлимы отъ самостоятельнаго предпринимателя, если бы такое различіе и существовало, все-таки было бы негодно для опредѣленія той части предпринимательскаго дохода, которую предприниматель получаетъ, какъ заработную плату. Здѣсь дѣло идетъ не о томъ, должна ли известная работа исполняться самимъ предпринимателемъ, но о томъ, можетъ ли быть отдана въ пользованіе другому лицу необходимая для этой работы способность или талантъ, хотя бы и для другаго употребленія. Трудъ организаціи, спекуляціи и надзора требуетъ известныхъ способностей и талантовъ, необходимыхъ также и для другихъ работъ, которыя обыкновенно исполняются по найму“. Стр. 48.

<sup>2)</sup> 96—100.

силами въ этомъ отношеніи существуетъ то различіе, что лицо, пріобрѣтшее капиталъ посредствомъ займа, обладаетъ такою же полною возможностью пользоваться имъ, какъ собственникъ капитала, между тѣмъ какъ полное пользованіе рабочими силами зависитъ отъ воли и интересовъ рабочаго, вслѣдствіе чего всегда остается нѣкоторая часть способностей, которая не можетъ быть утилизирована посредствомъ найма. Поэтому предпринимательская заработная плата (*Unternehmerlohn*) остается даже и на высшихъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія, хотя и въ ограниченномъ видѣ, тогда какъ предпринимательскій процентъ мало по малу совершенно уничтожается <sup>1)</sup>.

Наконецъ, третью часть предпринимательской прибыли составляетъ *предпринимательская рента* (*Unternehmerrente*). Рентою, или правильнѣе *преміей рѣдкости* (*Seltenheitsprämie*), называется такой излишекъ цѣны, уплачиваемой за пользованіе какою либо производительной силою, который получается вслѣдствіе того обстоятельства, что эта сила существуетъ въ ограниченномъ количествѣ и не можетъ быть умножена при увеличеніи спроса на ея продукты. Такимъ излишкомъ дохода, при известныхъ обстоятельствахъ, можетъ пользоваться и предприниматель, причѣмъ рента не можетъ основываться или на рѣдкости какихъ либо личныхъ способностей, или же на рѣдкости лицъ располагающихъ необходимымъ для предпріятія капиталомъ, или наконецъ, на рѣдкости соединенія того и другаго качества въ одномъ лицѣ. Рента, получаемая предпринимателемъ вслѣдствіе рѣдкости личныхъ способностей или капиталовъ, только въ такомъ случаѣ можетъ быть отнесена къ предпринимательской рентѣ, если известнаго рода способности или капиталы, дающіе ренты, могутъ быть утилизированы только въ собственномъ предпріятіи. Въ такомъ случаѣ рента отъ личныхъ способностей можетъ быть названа *предпринимательскою рентою отъ труда* (*Unternehmerlohnrente*, въ отличіе отъ *Miethlohnrente*), а рента отъ капитала — *предпринимательскою рентою отъ капитала* (*Unternehmerzinsrente* въ отличіе отъ *Miethzinsrente*). Предпринимательская рента отъ труда на высшихъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія мало по малу уничтожается, такъ какъ все болѣе и болѣе расширяется возможность извлекать доходъ изъ различныхъ способностей, посредствомъ отдачи ихъ въ наймы.

<sup>1)</sup> 100—105.



Но вполне она не может исчезнуть, потому что всегда останутся такия способности, которыя могут быть вполне утилизированы только самимъ предпринимателемъ. Въ особенности это относится къ способностямъ высшаго рода <sup>1)</sup>. Что касается ренты отъ капитала, то основаніе ея можетъ заключаться или въ рѣдкости капиталовъ извѣстнаго рода, или въ рѣдкости капиталовъ извѣстнаго объема. Предпринимательская рента отъ капитала, получаемая вслѣдствіе первой причины, уничтожается по мѣрѣ распространенія обычая отдавать капиталы въ пользованіе третьимъ лицамъ, такъ какъ при этомъ предпринимательскій процентъ обращается въ обыкновенный заемный процентъ. Рента, извлекаемая предпринимателемъ изъ большихъ размѣровъ капитала, подчиняется инымъ законамъ. Эта рента всегда принадлежитъ предпринимателю, какъ таковому, такъ какъ заемный процентъ приносимый большимъ капиталомъ немногимъ отличается отъ того, который получается отъ малыхъ капиталовъ, а между тѣмъ въ предпріятіи большой капиталъ даетъ относительно большій доходъ. По мѣрѣ развитія культуры, выгоды крупнаго производства увеличиваются, а потому предпринимательская рента отъ большого капитала (Grossunternehmerrente) должна была бы возрастать. Но съ другой стороны, развитіе личнаго кредита и коллективныхъ предпріятій вліяютъ на эту ренту въ противоположную сторону <sup>2)</sup>.—Кромѣ рѣдкости личныхъ способностей и капиталовъ, причиной ренты, получаемой предпринимателемъ, можетъ быть также рѣдкость лицъ соединяющихъ въ себѣ необходимые для предпріятія способности и капиталы. Такъ напр., можетъ случиться, что число предпріятій извѣстнаго рода остается ограниченнымъ вслѣдствіе того, что лица, обладающія капиталами, не обладаютъ необходимыми для этихъ предпріятій способностями или же вслѣдствіе того, что лица, обладающія способностями, не обладаютъ необходимыми капиталами. Эту ренту можно назвать предпринимательскою рентою въ тѣсномъ смыслѣ слова. Отличіе ея отъ двухъ другихъ видовъ ренты заключается въ томъ, что она всегда принадлежитъ предпринимателю, какъ таковому и, слѣдовательно, всегда относится къ предпринимательской прибыли. На высшихъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія эту ренту можно считать вполне исчезнувшей, потому что здѣсь причиною ограниченнаго числа пред-

<sup>1)</sup> 109—120.

<sup>2)</sup> 120—139.

пріятій едва ли можетъ служить то обстоятельство, что необходимыя для производства производительныя силы не могутъ соединиться <sup>1)</sup>. Въ заключеніе Мангольдтъ приходитъ относительно предпринимательской ренты къ выводу, что на высшихъ ступеняхъ хозяйственной культуры остаются только два вида этой ренты: часть ренты отъ заработной платы, именно та часть, которая является результатомъ особаго напряженія силъ предпринимателя, и рента отъ большого капитала <sup>2)</sup>.

Предпринимательской рентѣ можно противопоставить предпринимательскіе убытки, происходящіе отъ причинъ противоположныхъ тѣмъ, которыя вызываютъ предпринимательскую ренту, т. е. отъ излишняго количества той или другой производительной силы (Unternehmerüberfüllungseinbusse). Противоположность Unternehmerzinsrente составляетъ Unternehmerzinseinbusse. Это явленіе наступаетъ тогда, когда какіе либо капиталы, которые могутъ утилизироваться только предпринимателемъ, затрачены въ излишнемъ количествѣ и не могутъ быть скоро извлечены изъ предпріятія. Противоположность Unternehmerlohnrente составляетъ Unternehmerlohneinbusse, наступающее при излишкѣ такихъ способностей, которыя могутъ утилизироваться только самимъ предпринимателемъ. Предпринимательская рента въ тѣсномъ смыслѣ слова также имѣетъ аналогичное явленіе въ области убытковъ (когда производительныя силы, соединенныя въ какомъ либо предпріятіи, не могутъ быть въ скоромъ времени разъединены), и только предпринимательской рентѣ отъ большого капитала нельзя противопоставить аналогичныхъ убытковъ <sup>3)</sup>.

Кромѣ матеріальныхъ составныхъ частей предпринимательской прибыли, Мангольдтъ признаетъ также существованіе нематеріальныхъ частей. Эти нематеріальныя части состоятъ въ различныхъ выгодахъ и удобствахъ, связанныхъ съ положеніемъ предпринимателя. При конкуренціи предприниматели сообразуются съ нематеріальными выгодами такъ же точно, какъ и съ мѣновыми цѣнностями, получаемыми въ доходѣ отъ предпріятія, и чѣмъ больше первыя, тѣмъ меньше могутъ быть вторыя. Выгоды, связанныя съ положеніемъ предпринимателя, бываютъ весьма различны на различныхъ ступеняхъ культуры,

<sup>1)</sup> 136—139.

<sup>2)</sup> 141—142.

<sup>3)</sup> 144—155.



въ различныхъ предпріятіяхъ и различнымъ образомъ оцѣниваются предпринимателями, вышедшими изъ класса капиталистовъ и рабочихъ <sup>1)</sup>).

Сравнивая только что изложенное ученіе Мангольдта съ ученіемъ трехъ предыдущихъ экономистовъ, нельзя не замѣтить между ними весьма тѣсной связи. Подобно этимъ экономистамъ Мангольдтъ признаетъ, что положеніе предпринимателей, кромѣ тѣхъ сторонъ, которыя въ немъ могутъ быть общи съ положеніемъ другихъ участниковъ производства, обладаетъ также нѣкоторыми спеціальными, ему только свойственными сторонами, извѣстнымъ образомъ влияющими на доходность предпріятія и дающими предпринимателямъ возможность пользоваться нѣкоторымъ излишкомъ дохода сверхъ того, что они могли бы получать только въ качествѣ рабочихъ, капиталистовъ или землевладѣльцевъ. Этотъ-то излишекъ и признается у Мангольдта особою, самостоятельную отраслю дохода, специфическою прибылью предпринимателя. Такимъ образомъ въ основаніе своего ученія Мангольдтъ кладетъ ту же самую мысль, съ которою мы встрѣтились еще у Гуфеланда. Что же касается развитія этой мысли, то въ этомъ отношеніи Мангольдтъ является непосредственнымъ продолжателемъ Риделя и Тюнена. Такъ напр., мы встрѣчаемъ у него среди составныхъ частей предпринимательской прибыли нѣкоторыя изъ частей замѣченныхъ Риделемъ (одна подъ названіемъ *Grossunternehmerrente*, другая подъ названіемъ *Unternehmerrente im engeren Sinne*) и обѣ части указанныя Тюненомъ.

Но, какъ уже замѣчено, самостоятельныя заслуги Мангольдта при разработкѣ вопроса о предпринимательской прибыли также должны быть признаны весьма значительными. Его ученіе вообще отличается гораздо болѣе тонкимъ и глубокимъ анализомъ изслѣдуемаго явленія и гораздо болѣею разносторонностью, чѣмъ ученіе Риделя и Тюнена, не говоря уже о Гуфеландѣ. Онъ не повторяетъ уже ошибки Риделя, относившаго къ предпринимательской прибыли нѣкоторыя не принадлежащія ей части предпринимательскаго дохода. Не довольствуясь изслѣдованіемъ предпринимательской прибыли, онъ обращаетъ вниманіе также на обратную сторону медали—на предпринимательскіе убытки, и примѣняетъ къ ихъ опредѣленію тотъ же принципъ,

<sup>1)</sup> 155—162.

какой примѣненъ имъ къ опредѣленію прибыли предпринимателя. Нельзя не поставить ему въ заслугу также и то, что онъ усвоиваетъ себѣ по отношенію къ предпринимательской прибыли историческую точку зрѣнія. Наконецъ (что особенно важно, и что могло быть лишь отчасти показано въ нашемъ краткомъ изложеніи), Мангольдтъ старается разсматривать всякій отдѣльный вопросъ, входящій въ составъ разрабатываемаго имъ ученія, по возможности подробно, вводя въ него возможно болѣе различныхъ условий и предположеній. Въ результатѣ получается вполне самостоятельное, солидное и притомъ весьма талантливое изслѣдованіе, въ которомъ ученіе о предпринимательской прибыли сдѣлало значительный шагъ впередъ.

Но признавая за ученіемъ Мангольдта всѣ указанныя достоинства, мы въ то же время не можемъ не признать за нимъ нѣкоторыхъ недостатковъ, которые хотя и не всѣ имѣютъ одинаково важное значеніе, но въ совокупности даютъ намъ право утверждать, что разработка теоріи предпринимательской прибыли далеко еще не можетъ считаться законченною изслѣдованіями Мангольдта.

Начиная съ менѣе важныхъ недостатковъ, мы укажемъ на принятое Мангольдтомъ опредѣленіе предпріятія, которое, какъ мы уже замѣтили, не можетъ быть признано удовлетворительнымъ, и на недостаточно убѣдительныя доказательства, приведенныя Мангольдтомъ въ пользу существованія особой предпринимательской прибыли. Мы называемъ эти недостатки менѣе важными на томъ основаніи, что они вообще не отражаются на дальнѣйшемъ изложеніи Мангольдта и не вредятъ достоинству его выводовъ.

Что касается опредѣленія предпріятія, то здѣсь обращаетъ на себя вниманіе неудачный выборъ признака, на которомъ Мангольдтъ строитъ отличіе предпріятія отъ другихъ видовъ „хозяйственныхъ дѣлъ“ <sup>1)</sup>. Обстоятельство указанное Мангольдтомъ, т. е. принятіе на себя риска потребителемъ или производителемъ, только въ такомъ случаѣ могло бы послужить основаніемъ для раздѣленія „хозяйственныхъ дѣлъ“ на различныя группы, если бы дѣйствительно встрѣчались „дѣла“, въ которыхъ рискъ всегда падаетъ или только на производителя

<sup>1)</sup> На неудовлетворительность принятаго Мангольдтомъ опредѣленія указываетъ также Пирсторфъ, *Die Lehre etc.*, стр. 172.



или только на потребителя. Но таких „хозяйственных дѣлъ“ вообще не бываетъ. Въ самомъ дѣлѣ, наемный рабочій, отдавая свою работу въ пользованіе предпринимателя за условленное вознагражденіе вполнѣ освобождаетъ себя отъ риска только въ томъ случаѣ, если онъ получаетъ свое вознагражденіе впередъ; въ противномъ случаѣ онъ принимаетъ на себя извѣстный рискъ. Кромѣ того, рабочій въ этомъ случаѣ будетъ рисковать нисколько не меньше, чѣмъ сколько предприниматель, *въ качествѣ потребителя* наемнаго труда, рискуетъ въ томъ случаѣ, когда онъ выдаетъ вознагражденіе рабочему впередъ. Разумѣется, рискъ *всего* предпріятія, падающій на предпринимателя, будетъ несравненно значительнѣе. Но *въ качествѣ потребителя* какой нибудь производительной силы, предприниматель, выдающій впередъ условленное вознагражденіе, въ большинствѣ случаевъ рискуетъ столько же, сколько рискуютъ владѣльцы производительныхъ силъ, отдавая ихъ въ пользованіе предпринимателю за вознагражденіе, выдача котораго должна послѣдовать по окончаніи дѣла. Такимъ образомъ, слѣдуя опредѣленію Мангольдта, мы должны были бы въ нѣкоторыхъ случаяхъ считать предпринимателями даже наемныхъ рабочихъ. Ошибка Мангольдта тѣмъ болѣе удивительна, что по его собственному сознанію, въ дѣйствительной жизни случаи такихъ „дѣлъ“, въ которыхъ производитель вполнѣ избавляется отъ риска, чрезвычайно рѣдки<sup>1)</sup>. Но если даже между рабочими по найму и предпріятіемъ различіе заключается не въ томъ, въ чемъ его желаетъ видѣть Мангольдтъ, то еще больше слѣдуетъ это сказать о другихъ видахъ производства, причисляемыхъ Мангольдтомъ къ *Uebernehmungen*. Онъ относитъ сюда, повидимому, всякаго рода производство, исполняемое по заказу; если только оно не составляетъ постоянного занятія производителя (въ противномъ же случаѣ производство, исполняемое по заказу, Мангольдтъ причисляетъ къ „неполнымъ“ предпріятіямъ<sup>2)</sup>). Очевидно, однако, что такой способъ производства нисколько не избавляетъ производителя отъ риска. Правда, сбытъ продукта въ такихъ случаяхъ обезпеченъ и цѣна опредѣлена. Но, съ другой стороны, производитель въ точности не знаетъ, во сколько ему обойдется производство и насколько оно окажется удачнымъ въ техническомъ отношеніи. Такой

<sup>1)</sup> 36—37.

<sup>2)</sup> см. напр. стр. 75.

рискъ тоже можетъ быть очень великъ, особенно же для лицъ, которые не сдѣлали себѣ профессію изъ производства извѣстнаго рода.

Такимъ образомъ Мангольдту не удалось выяснитъ сущности предпріятія. Хотя рискъ и составляетъ необходимую принадлежность предпріятія, но *характеристической* черты предпріятія въ немъ нельзя искать<sup>1)</sup>, потому что въ извѣстной степени риску подвергаются даже лица отдающія свои производительныя силы въ пользованіе предпринимателю за условленное вознагражденіе. Не смотря на это, намъ кажется, что Мангольдтъ не ошибся относя къ предпринимательской прибыли, т. е. къ специфическому доходу предпринимателя, вознагражденіе за рискъ. Дѣйствительно, хотя хозяйственному риску подвергается не только предприниматель, но и другіе участники производства, однако на предпринимателя падаетъ несравненно большая доля этого риска. Конечно, вычислить въ точности отношеніе между рискомъ, падающимъ на лицъ пользующихся условленными доходами и рискомъ, который предприниматель съ нихъ перелагаетъ на себя, невозможно. Нельзя также утверждать, что отношеніе это всегда остается одинаково во всѣхъ формахъ и видахъ предпріятій. Бываютъ случаи, когда лицо отдающее свою производительную силу въ пользованіе предпринимателя рискуетъ почти столько же, сколько рискуетъ предприниматель (напр. владѣлецъ акціи и владѣлецъ облигаціи акціонернаго общества); могутъ быть даже случаи, когда отношеніе рисковъ будетъ обратное указанному. Но въ общемъ, несомнѣнно, значительный перевѣсъ риска остается на сторонѣ предпринимателя, такъ какъ даже капиталисты, которые рискуютъ больше другихъ лицъ, пользующихся условленными доходами, тѣмъ не менѣе имѣютъ возможность обезпечивать себя спеціальной имущественной гарантіей, тогда какъ предприниматель не можетъ подобнымъ образомъ ограждать безопасность своего имущества. Вслѣдствіе этого, съ точки зрѣнія всего народнаго хозяйства, предприниматели представляютъ со-

<sup>1)</sup> Одно изъ немногихъ вѣрныхъ замѣчаній *Schröder'a*: „Рискъ представляетъ собою необходимый, но не характеристическій атрибутъ предпріятія“ 40. *Menger* (*Volks-wirtschaftslehre*, 137) также не соглашается съ мнѣніемъ Мангольдта относительно сущности предпріятія, но лишь на томъ основаніи, что „рискъ есть нѣчто случайное, и шансы потери противостоятъ шансамъ прибыли“. Однако, какъ показали Тюненъ и Мангольдтъ, подобное замѣчаніе не можетъ относиться къ отдѣльнымъ предпріятіямъ, потому что выигрыши и потери не должны непременно падать на одно и тоже лицо.



бою такой классъ, который принимаетъ на свой страхъ большую часть опасности отъ различныхъ техническихъ и экономическихъ неудачъ, сопряженныхъ съ производствомъ и такимъ образомъ, съ одной стороны, гарантируетъ постоянные, опредѣленные доходы тѣмъ лицамъ, которыя не желаютъ или не имѣютъ возможности прилагать свои производительныя силы въ собственныхъ предпріятіяхъ, а съ другой — обеспечиваетъ потребителямъ правильную доставку необходимыхъ для нихъ годностей. Эта двойная услуга составляетъ одну изъ важнѣйшихъ функцій предпринимателя, какъ таковаго, а потому и вознагражденіе за услугу, получаемое предпринимателемъ въ видѣ страховой преміи, должно быть отнесено къ предпринимательской прибыли.

Итакъ, хотя опредѣленіе, какое Мангольдтъ даетъ предпріятію, и неудачно, однако на выводы его относительно предпринимательской прибыли это обстоятельство, какъ намъ кажется, не вліяетъ.

Затѣмъ, какъ мы замѣтили, доказательства, которыя Мангольдтъ приводитъ въ пользу существованія предпринимательской прибыли, намъ кажутся неубѣдительными. Факты, на которые указываетъ Мангольдтъ, доказываютъ только то, что для предпринимателя весьма часто оказывается выгоднымъ привлекать къ производству чужія производительныя силы. Но изъ нихъ еще не видно, что излишекъ дохода, получаемый въ подобныхъ случаяхъ предпринимателемъ, представляетъ собою предпринимательскую прибыль въ томъ смыслѣ, въ какомъ ее понимаетъ Мангольдтъ. Привлеченіе къ производству чужихъ производительныхъ силъ можетъ быть выгоднымъ (если даже оставить въ сторонѣ тѣ случаи, когда чужой трудъ, капиталъ или поземельный участокъ необходимы только для того, чтобы дать возможность предпринимателю утилизировать собственные производительныя силы), напр., вслѣдствіе того, что предприниматель находится въ монопольныхъ условіяхъ производства и сбыта. Но въ такихъ случаяхъ излишекъ дохода, получаемый предпринимателемъ при содѣйствіи чужихъ производительныхъ силъ, можетъ и не быть предпринимательскою прибылью, такъ какъ основаніемъ монопольной прибыли могутъ быть и такія обстоятельства, которыя не связаны непосредственно съ положеніемъ предпринимателя, какъ таковаго. Слѣдовательно, для того, чтобы доказать существованіе предпринимательской прибыли, Мангольдтъ долженъ былъ бы доказать, что дѣйствительно бываютъ слу-

чай, когда прибыль получается вслѣдствіе обстоятельствъ, связанныхъ съ положеніемъ предпринимателя, какъ таковаго.

Переходя къ болѣе существеннымъ недостаткамъ ученія Мангольдта, мы прежде всего должны обратить вниманіе на неудачный способъ, выбранный Мангольдтомъ для опредѣленія тѣхъ частей дохода отъ труда и отъ капитала, которыя слѣдуетъ относить къ предпринимательской прибыли. Отличіе предпринимательской заработной платы (*Unternehmerlohn*) отъ заработной платы предпринимателя (*Lohn des Unternehmers*) у него основывается на возможности или невозможности утилизировать посредствомъ найма извѣстныя личныя способности, а не на возможности или невозможности исполнять по найму извѣстнаго рода трудъ. Намъ кажется, что установленіе такого различія не оправдывается теоретическими соображеніями. Цѣль ученія о предпринимательской прибыли состоитъ въ опредѣленіи и изслѣдованіи дохода, который получается предпринимателемъ, какъ таковымъ, будетъ ли этотъ доходъ представлять собою вознагражденіе за особыя пожертвованія предпринимателя, за особыя ему только свойственныя услуги, или же онъ будетъ простымъ результатомъ особенно выгоднаго положенія предпринимателя. Если бы мы нашли, что извѣстнаго рода трудъ, необходимый для предпріятія, напр. трудъ организаціи и управленія, можетъ исполняться только самимъ предпринимателемъ, то очевидно, что вознагражденіе за такого рода трудъ мы должны были бы отнести къ предпринимательской прибыли, такъ какъ въ этомъ случаѣ необходимо было бы признать организацію и управленіе предпріятіемъ специально предпринимательскими услугами. Вопросъ же о томъ, годятся ли способности необходимыя для организаціи и управленія предпріятіемъ также для какого нибудь другаго труда, обыкновенно исполняемаго по найму, не имѣлъ бы значенія для указанной выше цѣли. Впрочемъ, установленное Мангольдтомъ различіе для большинства случаевъ оказывается излишнимъ уже потому, что для исполненія всякаго сколько нибудь сложнаго дѣла нужны особыя специализированныя способности, такъ что въ большинствѣ случаевъ тамъ, гдѣ оказывается невозможнымъ утилизировать посредствомъ найма извѣстнаго рода трудъ, тамъ окажется невозможнымъ утилизировать такимъ же образомъ и способности необходимыя для исполненія этого труда. По крайней мѣрѣ это можно сказать относительно труда, состоящаго въ организаціи и управленіи предпріятіемъ.



Также неудачно выбранъ признакъ, по которому Мангольдтъ узнаетъ предпринимательскій процентъ. При опредѣленіи этого процента Мангольдтъ имѣетъ въ виду не *абстрактную* денежную форму капитала, а *конкретныя* формы послѣдняго и относить къ предпринимательской прибыли доходъ отъ тѣхъ *конкретныхъ* капиталовъ, которые въ данное время и въ данномъ мѣстѣ могутъ быть утилизируемы только въ собственномъ предпріятіи. Намъ же кажется, что, напротивъ, при опредѣленіи той прибыли, полученіе которой тѣсно связано съ положеніемъ предпринимателя, какъ такового, необходимо имѣть въ виду именно абстрактный, а не конкретный капиталъ. Дѣйствительно, денежный капиталъ является представителемъ всевозможныхъ формъ конкретныхъ капиталовъ. По желанію лица, которому онъ принадлежитъ, денежный капиталъ можетъ быть обращенъ въ любую изъ конкретныхъ формъ капитала, и наоборотъ, любой конкретный капиталъ можетъ быть обращенъ въ денежный. Передъ затратою въ предпріятіи капиталъ, находящійся въ рукахъ предпринимателя, имѣетъ обыкновенно денежную форму и въ этомъ видѣ онъ представляетъ своему обладателю альтернативу: затратить этотъ капиталъ на предпріятіе или отдать его въ займы на проценты. Равнымъ образомъ и послѣ затраты денежнаго капитала въ предпріятіи, предприниматель можетъ продать все предпріятіе, капитализировать его доходность и жить процентомъ съ вырученныхъ такимъ образомъ денегъ. Слѣдовательно, если пользованіе денежнымъ капиталомъ не связано непременно съ употребленіемъ его въ собственномъ предпріятіи, и если такимъ образомъ нѣтъ основаній считать весь доходъ отъ этого капитала цѣликомъ предпринимательскою прибылью, то нѣтъ также основаній считать специально-предпринимательскою прибылью доходъ отъ какого бы то ни было конкретного капитала. Всякое разграниченіе въ этомъ направленіи не можетъ повести къ выясненію какихъ либо важныхъ и интересныхъ сторонъ въ положеніи предпринимателя или въ явленіяхъ распредѣленія доходовъ. Напротивъ, оно прямо даже поведетъ къ путаницѣ понятій. Въ самомъ дѣлѣ, положимъ, напримѣръ, что извѣстнаго рода конкретный капиталъ только въ такомъ случаѣ можетъ приносить доходъ своему владѣльцу, если послѣдній прилагаетъ его въ собственномъ предпріятіи. Тогда, согласно съ предположеніемъ Мангольдта, доходъ отъ этого капитала долженъ быть отнесенъ къ предпринимательской прибыли. Очевидно,

однако, что этотъ самый конкретный капиталъ могъ быть полученъ предпринимателемъ въ обмѣнъ на извѣстную денежную сумму, а денежный капиталъ могъ быть имъ приобрѣтенъ посредствомъ займа, по которому предпринимателю придется выплачивать процентъ, поглощающій весь доходъ отъ конкретного капитала или значительную часть его. Такимъ образомъ оказывается, что мы въ этомъ случаѣ должны будемъ причислить къ предпринимательской прибыли часть издержекъ предпріятія.

Но если только что описанный способъ Мангольдта дѣйствительно не можетъ быть признанъ правильнымъ, то отсюда слѣдуетъ, что вообще та часть предпринимательской прибыли, которой онъ даетъ названіе *Unternehmerzins*, теряетъ право на существованіе, такъ какъ денежные капиталы могутъ приносить доходъ и посредствомъ приложенія въ собственномъ предпріятіи и посредствомъ отдачи въ займы на проценты. Понятно, что соответственныя измѣненія должны быть сдѣланы и въ ученіи Мангольдта о предпринимательской рентѣ.

Вообще изслѣдованіе составныхъ частей предпринимательской прибыли въ томъ видѣ, въ какомъ мы находимъ его у Мангольдта, составляетъ еще многого желать. Такъ, входя въ мельчайшія подробности ихъ классификаціи, Мангольдтъ въ то же время часто упускаетъ изъ виду опредѣленіе ихъ значенія и ихъ взаимнаго отношенія между собою. Излишекъ дохода, получаемый вслѣдствіе болѣе значительной интенсивности предпринимательскаго труда, затерянъ среди прочихъ менѣе важныхъ частей прибыли и народохозяйственное значеніе его не выяснено.

Наконецъ, весьма важный недостатокъ изложеннаго ученія заключается также въ томъ, что Мангольдтъ, подобно предыдущимъ экономистамъ, упускаетъ изъ виду зависимость между предпринимательскою прибылью и различіемъ формъ и видовъ предпріятій. Очевидно, что предприниматель поставленъ далеко не въ одинаковыя условія въ предпріятіяхъ крупныхъ и мелкихъ, коллективныхъ и индивидуальныхъ, въ предпріятіяхъ съ ограниченной или неограниченной отвѣтственностью всѣхъ или нѣкоторыхъ участниковъ, въ предпріятіяхъ безкапитальныхъ и такихъ, въ которыхъ капиталъ необходимъ и т. д. Различіе же въ положеніи предпринимателя должно непременно отражаться на характерѣ и составныхъ частяхъ предпринимательской прибыли. Эта весьма важная сторона въ ученіи о предпринимательской прибыли почти совсѣмъ оставлена безъ вниманія Мангольдтомъ.



Нѣкоторые изъ недостатковъ, замѣченныхъ нами въ только что разобранной монографіи Мангольдта, уже не встрѣчаются въ позднѣйшихъ его сочиненіяхъ: въ „Grundriss der Volkswirtschaftslehre“ и „Volkswirtschaftslehre“. Такъ, напримѣръ, здѣсь устраненъ изъ прибыли предпринимателя предпринимательскій процентъ (Unternehmerzins), для существованія котораго, какъ мы видѣли, нѣтъ достаточныхъ основаній. Но за то во многихъ другихъ отношеніяхъ изложеніе теоріи предпринимательской прибыли, сдѣланное Мангольдтомъ въ этихъ курсахъ, значительно уступаетъ изложенію его монографіи. Въ особенности это слѣдуетъ сказать о „Grundriss der Volkswirtschaftslehre“, гдѣ Мангольдтъ очевидно теряетъ ту твердую почву, на которой онъ прежде основывалъ ученіе о самостоятельномъ характерѣ предпринимательской прибыли.

Мы встрѣчаемся здѣсь съ тѣмъ же самымъ опредѣленіемъ предпріятія и съ тѣмъ же различіемъ между Uebernehmung и Unternehmung, какое мы видѣли въ „Ученіи о предпринимательской прибыли“<sup>1)</sup>. Предпринимательская прибыль по прежнему опредѣляется какъ доходъ, принадлежащій предпринимателю *въ качествѣ такового*. Но одного этого признака Мангольдту уже кажется недостаточно для того, чтобы основать на немъ самостоятельность предпринимательской прибыли и потому онъ, съ одной стороны, значительно суживаетъ область предпринимательской прибыли, исключая изъ нея всякій вообще доходъ отъ труда и отъ капитала, а съ другой стороны, старается найти для доказательства самостоятельности предпринимательской прибыли новыя основанія, помимо того, которое заключается въ принадлежности этой прибыли предпринимателю, какъ таковому. „Къ предпринимательской прибыли, говоритъ онъ, не принадлежитъ вознагражденіе за трудъ и за пользованіе капиталами, затраченными на производство. На это вознагражденіе слѣдуетъ смотрѣть какъ на процентъ или заработную плату, которые предприниматели уплачиваютъ себѣ въ качествѣ капиталистовъ или рабочихъ. Только относительно вознагражденія за такія пользованія капиталами (Capitalnutzungen) и за такія работы, которыя, при извѣстныхъ обстоятельствахъ, могутъ прилагаться къ производству не иначе какъ за свой счетъ (случай, который по мѣрѣ развитія народнаго хозяйства все больше и

<sup>1)</sup> Mangoldt. Grundriss der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart. 1863, стр. 22—23.

больше теряетъ значеніе), можетъ возникнуть сомнѣніе, слѣдуетъ ли его (т. е. вознагражденіе) относить къ предпринимательской прибыли или къ заработной платѣ и проценту. Съ одной стороны, такое вознагражденіе, согласно съ предположеніемъ, можетъ быть получено только предпринимателемъ; съ другой же стороны, оно, какъ всякій процентъ или заработная плата, получается за отказъ отъ пользованія и за личное напряженіе. Последнее обстоятельство, какъ кажется, должно имѣть рѣшающее значеніе“<sup>1)</sup>. Такимъ образомъ, прямо въ разрѣзъ со своимъ прежнимъ мнѣніемъ, Мангольдтъ исключаетъ изъ предпринимательской прибыли вознагражденіе за трудъ предпринимателя и за пользованіе его капиталами, даже въ томъ случаѣ, если эти капиталы и способности, необходимыя для исполненія этого труда, могутъ прилагаться предпринимателемъ только за свой счетъ въ собственномъ его предпріятіи. Сообразно съ этимъ онъ даетъ слѣдующую характеристику предпринимательской прибыли—характеристику, которой мы не встрѣчаемъ въ его монографіи. „Предпринимательская прибыль, говоритъ онъ, не можетъ считаться ни особымъ видомъ заработной платы, ни особымъ видомъ процента. Она представляетъ собою доходъ совершенно особаго рода, такъ какъ съ одной стороны, пожертвованіе, вознагражденіемъ котораго она служитъ, не заключается ни въ личномъ напряженіи въ трудѣ, ни въ отказѣ отъ пользованія; съ другой же стороны, вознагражденіе за это пожертвованіе не стоитъ въ прямомъ отношеніи ни съ трудомъ, ни съ капиталами, затраченными въ производствѣ. Конечно, вмѣстѣ съ объемомъ производства, зависящимъ отъ большаго или меньшаго количества затраченныхъ рабочихъ силъ и капиталовъ, обыкновенно измѣняется и рискъ, т. е. пожертвованіе предпринимателя. Но это бываетъ не всегда; весьма рѣдко рискъ измѣняется въ полномъ соотвѣтствіи съ объемомъ производства, и затѣмъ размѣръ риска, кромѣ размѣровъ производства, зависитъ также и отъ другихъ обстоятельствъ, проистекающихъ изъ природы производства“. Кромѣ того, предпринимательская прибыль, по мнѣнію Мангольдта, отличается отъ заработной платы и процента также и тѣмъ, что два послѣдніе дохода уплачиваются изъ результатовъ прошлаго хозяйственнаго періода, тогда какъ предпринимательская прибыль является непосредственнымъ результатомъ текущаго

<sup>1)</sup> 103.



производства; и наконецъ, заработная плата и процентъ могутъ быть и необходимымъ, и свободнымъ доходомъ, прибыль же предпринимателя обыкновенно бываетъ свободнымъ доходомъ<sup>1)</sup>.

Все эти доводы, приводимые Мангольдтомъ въ доказательство самостоятельнаго характера предпринимательской прибыли, какъ намъ кажется, не достигаютъ цѣли. Въ самомъ дѣлѣ, если излишекъ предпринимательскаго дохода, называемый Мангольдтомъ предпринимательскою прибылью, не можетъ считаться ни доходомъ отъ труда, ни доходомъ отъ капитала, то спрашивается, что же она такое? Какъ видно изъ приведенной характеристики, Мангольдтъ склоняется къ тому, чтобы ограничить понятіе предпринимательской прибыли однимъ только вознагражденіемъ за рискъ. Но если такъ, то нѣтъ никакого основанія, раздѣляя доходы по роду пожертвованія, за которое они служатъ вознагражденіемъ, противопоставлять предпринимательскую прибыль заработной платѣ и проценту, потому что и въ вознагражденіи наемнаго рабочаго и въ заемномъ процентѣ также можетъ заключаться вознагражденіе за рискъ. Притомъ характеръ страховой преміи, заключающейся въ условленныхъ доходахъ, совершенно такой же, какъ и характеръ страховой преміи предпринимательскаго дохода, потому что и здѣсь такъ же, какъ и при затратѣ капитала въ предпріятіи, рискъ заключается въ томъ, что потери и полученія падаютъ не на одно и то же лицо. Слѣдовательно, если бы мы захотѣли выдѣлить въ особый доходъ вознагражденіе за рискъ, то нельзя было бы останавливаться на страховой преміи заключающейся въ предпринимательскомъ доходѣ, но необходимо было бы присоединить сюда также страховую премію заключающуюся въ условленныхъ доходахъ. Но въ такомъ случаѣ не было бы основаній называть этотъ доходъ предпринимательскою прибылью, потому что въ него входили бы части не принадлежащія предпринимателямъ, если только называть предпринимателями, согласно съ опредѣленіемъ Мангольда, лицъ, которыя получаютъ доходъ отъ производства и уплачиваютъ изъ этого дохода часть, принадлежащую владѣльцамъ различныхъ производительныхъ факторовъ.

Затѣмъ, что касается другихъ свойствъ предпринимательской прибыли, на которыя Мангольдтъ ссылается для доказательства ея само-

<sup>1)</sup> 103—104.

стоятельности, то они сами по себѣ также недостаточны для этой цѣли. Такъ, несоотвѣтствіе предпринимательской прибыли съ размѣрами труда и капитала, затраченнаго на производство, оказывается свойственнымъ предпринимательской прибыли только потому, что Мангольдтъ отождествляетъ ее со страховой преміей и потому само по себѣ это несоотвѣтствіе не можетъ считаться доказательствомъ ея самостоятельности, если только мы по другимъ соображеніямъ не сочтемъ необходимымъ выдѣлить вознагражденіе за рискъ въ особый доходъ. Затѣмъ, происхожденіемъ изъ результатовъ текущаго хозяйственнаго періода отличается не только предпринимательская прибыль, но и весь вообще предпринимательскій доходъ, и наконецъ, послѣднее изъ указанныхъ Мангольдтомъ обстоятельствъ само по себѣ слишкомъ мало характеристично для того чтобы на немъ можно было основывать самостоятельность предпринимательской прибыли.

Такимъ образомъ, попытку Мангольда отыскать какія нибудь доказательства самостоятельности предпринимательской прибыли помимо того, что это есть доходъ принадлежащій предпринимателю, какъ таковому, слѣдуетъ признать неудачною. Но спрашивается, есть ли вообще надобность въ такихъ доказательствахъ? Не достаточно ли для того, чтобы имѣть право признать предпринимательскую прибыль самостоятельною отраслью дохода, просто указать на то обстоятельство, что эта прибыль представляетъ собою ту часть предпринимательскаго дохода, которая достается предпринимателю какъ вознагражденіе за особые, специально предпринимательскія услуги, или какъ результатъ особенныхъ выгодъ въ положеніи предпринимателей? Мы полагаемъ, что на послѣдній вопросъ слѣдуетъ отвѣтить утвердительно. Признаніе того или другаго дохода самостоятельнымъ видомъ или отраслью есть дѣло простой классификаціи. Если классификація построена на такомъ основаніи, которое выясняетъ важныя и интересныя въ научномъ отношеніи особенности какой нибудь категоріи явленій, то каждое изъ понятій, входящихъ въ составъ такой классификаціи, мы имѣемъ право считать особымъ видомъ или родомъ явленій. Обычная классификація доходовъ имѣетъ въ виду выяснить источникъ ихъ происхожденія. Въ этой классификаціи доходы раздѣляются на три отрасли: на заработную плату, прибыль и ренту. Для предпринимательской прибыли, какъ для особой отрасли дохода, въ этой классификаціи нѣтъ мѣста, потому что предпринимательская при-



быль состоитъ изъ частей, которыя могутъ быть раздѣлены между указанными тремя отраслями. Но если мы построимъ другую классификацію доходовъ, которая также выясняла бы какую нибудь важную въ научномъ отношеніи сторону этого явленія, но въ которой предпринимательская прибыль занимала бы самостоятельное мѣсто, то мы будемъ имѣть право, на основаніи этой классификаціи, признать предпринимательскую прибыль особою отраслю дохода. Такою классификаціей является раздѣленіе доходовъ по субъекту, т. е. по принадлежности ихъ тому или другому изъ производительныхъ классовъ. Въ этой классификаціи выдѣлится въ особую отрасль доходъ, принадлежащій предпринимателю, какъ таковому.

Мангольдтъ не вполне ясно сознаетъ это и потому смѣшиваетъ въ своихъ доказательствахъ двѣ классификаціи доходовъ: классификацію по источнику происхожденія (или, какъ онъ выражается, по роду пожертвованія) и классификацію по субъекту, подобно тому какъ большинство экономистовъ первой группы смѣшивали эту послѣднюю классификацію съ раздѣленіемъ доходовъ на условленные и безусловные. Впрочемъ, Мангольдтъ, какъ мы видѣли, указываетъ также, для доказательства самостоятельности предпринимательской прибыли, и на такое свойство ея, которое принадлежитъ ей, какъ доходу безусловному, вслѣдствіе чего его доводы получаютъ сходство съ доводами экономистовъ первой группы.

Вообще, въ цитируемомъ сочиненіи Мангольдтъ по отношенію къ теоріи предпринимательской прибыли дѣлаетъ скорѣе шагъ назадъ, чѣмъ шагъ впередъ. Въ погонѣ за новыми доказательствами самостоятельнаго характера предпринимательской прибыли, Мангольдтъ забываетъ здѣсь о своемъ основномъ положеніи, что предпринимательская прибыль есть доходъ, принадлежащій предпринимателю, какъ таковому, и противорѣчитъ этому положенію, стараясь исключить изъ предпринимательской прибыли всякій доходъ отъ труда и отъ капитала.

Гораздо больше интереса представляютъ замѣчанія Мангольдта о предпринимательской прибыли въ другомъ его курсѣ—въ „Volkswirtschaftslehre“. Здѣсь Мангольдтъ разсматриваетъ предпринимательскую прибыль въ связи со всѣмъ предпринимательскимъ доходомъ, противопоставляя послѣдній, въ качествѣ самостоятельной отрасли, доходамъ условленнымъ—зарабочей платѣ и проценту. Вслѣдствіе этого

воплнѣ выясняются особенности, которыми безусловный доходъ отличается отъ доходовъ выговоренныхъ, опредѣленныхъ заранѣе, и съ другой стороны, устраняется возможность считать специфическими особенностями предпринимательской прибыли такія свойства ея, которыя принадлежатъ всему предпринимательскому доходу — ошибка, которой, какъ мы видѣли, не былъ чуждъ самъ Мангольдтъ въ „Grundriss der Volkswirtschaftslehre“.

Всѣ доходы, основанные на участіи въ производствѣ, Мангольдтъ раздѣляетъ на два класса: на доходы образуемые непосредственно результатами хозяйственной дѣятельности и на доходы, состоящіе въ вознагражденіи за пожертвованія, сдѣланныя въ пользу тѣхъ лицъ, которыя пользуются доходами перваго рода. Доходы втораго рода можно назвать *условными* (bedungene Einkommen), а доходы перваго рода—*условными* (bedingte) или *неусловными* (unbedungene), такъ какъ размѣры ихъ зависятъ не отъ договорнаго условія, а отъ результатовъ производства. Условные доходы раздѣляются на такіе, которые получаютъ отъ производства, имѣющаго цѣлью удовлетвореніе собственныхъ потребностей (eigenwirtschaftliche Einkommen) и такіе, которые получаютъ при посредствѣ обмѣна (Unternehmereinkommen). Условные доходы раздѣляются, сообразно съ двумя главными видами пожертвованій: пожертвованій рабочими услугами и пожертвованій пользованіемъ капиталомъ, на зарбочую плату (Lohneinkommen) и процентъ (Zinseinkommen). Что касается предпринимательскаго дохода, то онъ представляетъ собою вознагражденіе за такія же пожертвованія, сдѣланныя самимъ предпринимателемъ, или другими словами, онъ представляетъ собою также доходъ отъ труда или отъ капитала, но доходъ этотъ нѣсколько измѣняется благодаря тому, что предприниматель прилагаетъ свой трудъ и капиталъ въ собственномъ предпріятіи за свой счетъ и на свой рискъ.—Рента, на которую Мангольдтъ смотритъ какъ на добавочную часть къ доходу отъ труда и отъ капитала, являющуюся при недостаткѣ соперничества, также можетъ относиться или къ условнымъ доходамъ, т. е. къ зарбочей платѣ и проценту, или къ условнымъ, т. е. къ предпринимательскому доходу, причемъ въ послѣднемъ случаѣ въ ней происходятъ соотвѣтственные измѣненія<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Volkswirtschaftslehre, 330—331; 333; о рентѣ—стр. 455 и слѣд.



Разсмотрѣвъ сначала различныя отрасли условленныхъ доходовъ, Мангольдтъ переходитъ къ предпринимательскому доходу. Отличительная черта этого дохода заключается въ томъ, что онъ состоитъ изъ разницы между выручкою и издержками производства; вслѣдствіе этого предпринимательскій доходъ опредѣляется только по окончаніи производительнаго процесса и представляетъ собою доходъ проблематическій, невѣрный. Другое отличіе его отъ условленныхъ доходовъ заключается въ томъ, что онъ получается изъ вновь образующихся цѣнностей, между тѣмъ какъ заработная плата и процентъ часто уплачиваются изъ существующихъ запасовъ. Затѣмъ, уравненіе предпринимательскаго дохода встрѣчаетъ гораздо больше препятствій, чѣмъ уравненіе заработной платы и процента и совершается совсѣмъ иначе, чѣмъ уравненіе условленныхъ доходовъ. Наконецъ, средній уровень предпринимательскаго дохода можетъ быть или выше или ниже тѣхъ условленныхъ доходовъ, которые можно было бы получить отъ труда и капитала, затраченнаго въ предпріятіи и которые образуютъ нормальный уровень предпринимательскаго дохода. Выше онъ бываетъ тогда, когда переходъ въ положеніе предпринимателя соединяется для рабочихъ или капиталистовъ съ невыгодами, которыя должны быть вознаграждены въ доходѣ отъ предпріятія. Ниже онъ бываетъ тогда, когда переходъ соединяется съ выгодами. Эти выгоды могутъ быть сведены къ тремъ обстоятельствамъ: къ общественному уваженію, къ большей личной независимости предпринимателя, а иногда также къ большей увѣренности въ пользованіи собственною рабочею силою, такъ какъ наемные рабочіе подвергаются опасности частыхъ расчетовъ. Что же касается невыгодъ, соединенныхъ съ положеніемъ предпринимателя, то онѣ заключаются въ невѣрности и неравномерности дохода, въ возможности потери капитала и въ заботахъ и безпокойствѣ, лежащемъ вслѣдствіе этого на предпринимателѣ. Такимъ образомъ, заключаетъ Мангольдтъ, выгоды положенія предпринимателя лежатъ на той сторонѣ, которою онъ можетъ быть сравниваемъ съ рабочими, а невыгоды—на той, которою онъ соприкасается съ капиталистами. Впрочемъ, въ одномъ отношеніи предприниматель и по сравненію съ рабочими находится въ менѣе выгодномъ положеніи, а именно, его работа, исполняемая имъ за свой счетъ, обыкновенно бываетъ интенсивнѣе. Но вообще предприниматели, въ качествѣ капиталистовъ, подвержены нѣкоторымъ невыгодамъ, а въ качествѣ рабо-

чихъ обладаютъ выгодами; и это обстоятельство можетъ объяснить, почему въ тѣхъ случаяхъ, когда предпринимательскій доходъ основывается на трудѣ, онъ обыкновенно стоитъ ниже нормальнаго уровня условленныхъ доходовъ, а въ тѣхъ предпріятіяхъ, гдѣ главную роль играютъ капиталы, предпринимательскій доходъ стоитъ выше этого уровня <sup>1)</sup>.

Сравненіе нормальнаго уровня предпринимательскаго дохода съ дѣйствительнымъ даетъ поводъ Мангольдту къ выясненію понятія предпринимательской прибыли. Нормальный доходъ отъ предпріятія разлагается на двѣ части, изъ которыхъ одна принадлежитъ предпринимателю, какъ капиталисту, а другая принадлежитъ ему же, какъ рабочему. На эти части можно смотрѣть какъ на обыкновенный процентъ и заработную плату. Разница же между нормальнымъ и дѣйствительнымъ доходомъ представляетъ собою особую предпринимательскую прибыль, которая принадлежитъ предпринимателю, какъ таковой. Эта разница будетъ положительною величиною, если невыгоды положенія предпринимателя значительнѣе выгодъ; въ противномъ же случаѣ она будетъ отрицательною величиною <sup>2)</sup>. Такимъ образомъ, составъ предпринимательской прибыли у Мангольдта здѣсь почти тотъ же, что и въ его монографіи. Отрицательная предпринимательская прибыль соотвѣтствуетъ тому, что онъ прежде называлъ *нематериальными* частями предпринимательской прибыли. Положительная же прибыль будетъ заключать въ себѣ вознагражденіе за рискъ и за особую интенсивность предпринимательскаго труда. Но о рентныхъ частяхъ предпринимательской прибыли Мангольдтъ здѣсь уже не упоминаетъ. Правда, говоря о добавочныхъ частяхъ, образуемыхъ рентою въ различныхъ доходахъ, Мангольдтъ упоминаетъ также и о рентѣ предпринимательскаго дохода <sup>3)</sup>, но специально предпринимательской ренты онъ изъ нея не выдѣляетъ.

Разсматривая предпринимательскую прибыль въ связи съ предпринимательскимъ доходомъ, Мангольдтъ, конечно, не могъ уже въ доказательство своеобразнаго характера предпринимательской прибыли указывать на такія свойства послѣдней, которыми она обладаетъ наравнѣ со всѣмъ предпринимательскимъ доходомъ. Такъ, онъ замѣ-

<sup>1)</sup> 446.

<sup>2)</sup> 447—448.

<sup>3)</sup> 469—470.



часть здѣсь, что предпринимательскій доходъ въ противоположность рабочей платѣ и проценту составляется изъ вновь образующихся цѣнностей, между тѣмъ какъ въ „Grundriss des Volkswirtschaftslehre“ онъ это свойство приписываетъ только предпринимательской прибыли. Тѣмъ не менѣе, онъ и здѣсь также старается доказать, что предпринимательская прибыль отличается отъ другихъ доходовъ не только своимъ особеннымъ отношеніемъ къ личности предпринимателя, но также источникомъ происхожденія или родомъ пожертвованія, за которое она служитъ вознагражденіемъ. „Предпринимательская прибыль, говоритъ онъ, не основывается ни на пользованіи капиталомъ, обращеннымъ на производство, ни на трудѣ, исполненномъ для этой цѣли, ни на неудобствахъ и заботахъ, которымъ подвергается предприниматель, въ качествѣ такового, и потому на нее нельзя смотрѣть какъ на видъ процента или рабочей платы, но слѣдуетъ считать особою отраслю (Hauptart) дохода“<sup>1)</sup> Понятно, однако, что если съ такою характеристикою предпринимательской прибыли нельзя было согласиться тогда, когда Мангольдтъ относилъ къ предпринимательской прибыли только одно вознагражденіе за рискъ, то тѣмъ менѣе можно съ нею согласиться здѣсь, послѣ того какъ Мангольдтъ отнесъ къ предпринимательской прибыли вознагражденіе за особую интенсивность труда предпринимателя. Неужели и эта часть предпринимательской прибыли также не основывается на трудѣ?

Итакъ, цѣль Мангольдта, заключающаяся въ отысканіи новыхъ оснований для выдѣленія предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода, остается недостигнутою, а между тѣмъ, ради этой цѣли онъ слишкомъ суживаетъ область предпринимательской прибыли, исключая изъ нея нѣкоторыя составныя части, принадлежащія предпринимателю, какъ таковому, и впадая такимъ образомъ въ противорѣчіе со своимъ основнымъ опредѣленіемъ предпринимательской прибыли, лишаетъ ученіе объ этой прибыли, какъ о самостоятельномъ доходѣ, того значенія, которое оно могло бы имѣть. — Въ виду этого, нельзя не отдать предпочтенія первому изъ разобранныхъ нами сочиненій Мангольдта, гдѣ онъ не старается доказать, что предпринимательская прибыль не имѣетъ никакого сходства съ доходомъ отъ труда или отъ капитала, но за то съ такою послѣдовательною развиваетъ мысль,

<sup>1)</sup> 448.

заимствованную у Гуфеланда, Риделя и Тюнена. Только выдѣленіе предпринимательскаго дохода въ самостоятельную отрасль, сдѣланное Мангольдтомъ въ „Volkswirtschaftslehre“, такъ же какъ и изслѣдованіе предпринимательской прибыли въ связи съ предпринимательскимъ доходомъ, заслуживаетъ полнаго вниманія и подражанія<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Пирсторфъ, который разбираетъ ученіе Мангольдта только въ томъ видѣ, въ какомъ оно выразилось въ монографіи: „Die Lehre vom Unternehmergeinn“, полагаетъ, что Мангольдту и здѣсь не удалось доказать существованія предпринимательской прибыли въ смыслѣ самостоятельной отрасли дохода. Однако, возраженія его происходятъ лишь изъ того, что онъ допускаетъ только одно раздѣленіе доходовъ: раздѣленіе ихъ по источнику происхожденія. По его мнѣнію, для того, чтобы доказать самостоятельность предпринимательской прибыли, необходимо доказать, что она состоитъ изъ такихъ частей, которыя не могутъ быть отнесены ни къ доходу отъ труда, ни къ доходу отъ капитала. А такъ какъ Мангольдтъ не доказалъ этого, то и признаніе предпринимательской прибыли самостоятельную отраслю дохода у него ни на чемъ не основано. Для того чтобы доказать самостоятельность предпринимательской прибыли, говоритъ Пирсторфъ, необходимо найти для нея особенный принципъ, опредѣляющій ее въ ея сущности (ein eigenes, besonderes, ihn in seinem Wesen bestimmendes Prinzip), необходимую составную часть, которая присутствуетъ въ предпринимательской прибыли всегда, даже въ томъ случаѣ, когда она не включаетъ въ себя ни одной изъ тѣхъ возможныхъ и случайныхъ составныхъ частей, которыя могутъ быть въ ней, какъ и во всякомъ другомъ доходѣ. Такого принципа, такой составной части мы напрасно стали бы искать у Мангольдта среди прочихъ частей, на которыя онъ разлагаетъ предпринимательскую прибыль. Такъ напр., всѣ виды предпринимательской ренты, которыхъ Мангольдтъ находитъ такъ много въ предпринимательской прибыли, имѣютъ характеръ чисто случайныхъ составныхъ частей и потому они не могутъ служить самостоятельнымъ принципомъ какой нибудь отрасли дохода. При томъ, они служатъ только дополненіемъ къ предпринимательской рабочей платѣ и къ предпринимательскому проценту и на высшихъ ступеняхъ культуры, по сознанію самого Мангольдта, уничтожаются. Поэтому существенными частями предпринимательской прибыли можно было бы считать только предпринимательскую рабочую плату, предпринимательскій процентъ и страховую премію. Но не подлежитъ никакому сомнѣнію, что рабочая плата и процентъ не могутъ образовать особой отрасли дохода, если они отъ обыкновенной рабочей платы и процента отличаются только тѣмъ, что ихъ получаетъ не рабочій или капиталистъ, а предприниматель. Правда, Мангольдтъ относитъ рабочую плату и процентъ къ предпринимательской прибыли только въ томъ случаѣ, если они служатъ вознагражденіемъ за такіе способности и капиталы, которые могутъ приносить доходъ ихъ обладателю только посредствомъ приложенія ихъ въ собственномъ его предпріятіи. Но и это обстоятельство не можетъ доказать самостоятельности предпринимательской прибыли, потому что понятіе прибыли и рабочей платы не связано съ конкретными особенностями капиталовъ или услугъ. Кромѣ того, о присутствіи въ доходѣ предпринимателя рабочей платы и процента въ научномъ смыслѣ не можетъ быть рѣчи, потому что для понятія рабочей платы и процента существенно чтобы тотъ, кто получаетъ ихъ, уступалъ тѣмъ, кто даетъ ему это вознагражденіе, право собственности на продукты своего труда или на продукты, произведенные съ помощью его капитала. —



Изъ позднѣйшихъ экономистовъ ближе всѣхъ къ Мангольдту по отношенію къ предпринимательской прибыли стоитъ Митгофъ, который въ своей статьѣ „О народохозяйственномъ распредѣленіи“, написанной для „Handbuch der politischen Oekonomie“ Schönberg'a, повторяетъ о предпринимательской прибыли, съ небольшими измѣненіями, то, что сказано по этому вопросу Мангольдтомъ въ его „Volkswirtschaftslehre“. Подобно Мангольдту, Митгофъ противопоставляетъ условленнымъ доходамъ весь предпринимательскій доходъ, считаетъ этотъ доходъ особою самостоятельную отраслю и въ связи съ учениемъ объ этомъ доходѣ излагаетъ ученіе о предпринимательской прибыли. Такъ же какъ и Мангольдтъ, онъ видитъ отличие предпринимательскаго дохода отъ условленныхъ доходовъ въ томъ, что предпринимательскій доходъ есть доходъ первоначальный, зависящій отъ хозяйственныхъ результатовъ предпріятія и получаемый изъ вновь обра-

Остается, слѣдовательно, только одна часть отнесенная Мангольдтомъ къ предпринимательской прибыли — страховая премія. Но и эта часть также не можетъ быть признана самостоятельнымъ доходомъ, потому что по своему происхожденію и характеру страховая премія предпринимателя есть ничто иное, какъ прибыль отъ капитала. Рискъ заключается здѣсь только въ возможности потери затраченнаго капитала и, слѣдовательно, премія эта можетъ быть получена только посредствомъ затраты капитала. — Такимъ образомъ, заключаетъ Пирсторфъ, попытка Мангольда доказать самостоятельность предпринимательской прибыли, такъ же какъ и всѣ предыдущія попытки подобнаго рода, не достигла цѣли (Die Lehre vom Unternehmergewinn, 184—187). — Изъ того, что было сказано выше относительно оснований, по которымъ можно считать самостоятельную отраслю тотъ или другой доходъ, видно, насколько правъ и насколько неправъ Пирсторфъ въ своихъ возраженіяхъ противъ Мангольда. Онъ правъ въ томъ смыслѣ, что предпринимательскую прибыль нельзя ставить рядомъ съ доходомъ отъ труда и доходомъ отъ капитала, такъ какъ части заключающіяся въ ней могутъ быть распредѣлены между тѣмъ и другимъ доходомъ. Основывая классификацію доходовъ на источникахъ ихъ происхожденія, мы не найдемъ особаго мѣста для предпринимательской прибыли. Напротивъ, онъ неправъ, если полагаетъ, что предпринимательская прибыль вообще, съ какою бы то ни было точки зрѣнія, не можетъ быть признана самостоятельную отраслю дохода, потому что можно построить другую, также вполне научную, классификацію доходовъ, въ которой предпринимательская прибыль занимаетъ самостоятельное мѣсто; признаніе же того или другаго дохода особою отраслю, какъ мы говорили, есть дѣло простой классификаціи. На такой именно классификаціи основано признаніе предпринимательской прибыли самостоятельную отраслю дохода въ монографіи Мангольда. — Замѣчаніе Пирсторфа, что доходъ отъ предпринимательскаго труда и капитала не можетъ быть названъ зарбачею платою и процентомъ, заслуживаетъ полнаго вниманія. Эти названія, во избѣжаніе смѣшенія понятій, дѣйствительно слѣдовало бы оставить только за условленнымъ, заранѣе определеннымъ вознагражденіемъ, получаемымъ наемными рабочими и капиталистами, отдающими свои капиталы въ займы.

завоавшихся частей имущества (за исключеніемъ той части, которая идетъ на содержаніе предпринимателя), тогда какъ зарбачая плата и процентъ представляютъ собою доходы заранѣе определенные, уплачиваемые до окончанія производства. Кроме того Митгофъ указываетъ на то обстоятельство, что предпринимательскій доходъ есть вознагражденіе за соединенное пользованіе (combinirte Nutzung) двумя производительными силами: трудомъ и капиталомъ, тогда какъ зарбачая плата и процентъ представляютъ собою вознагражденіе за пользованіе разьединенными источниками дохода. Вслѣдствіе этого доходъ отъ труда предпринимателя не можетъ быть отдѣленъ отъ дохода приносимаго капиталомъ, затраченнымъ въ томъ же предпріятіи. Доходы эти могутъ быть определены только въ отчетности (rechnerisch) такимъ образомъ, что доходъ отъ труда предпринимателя предполагается равнымъ остатку предпринимательскаго дохода, по вычетѣ изъ послѣдняго обычнаго процента на затраченный капиталъ, а доходъ отъ капитала предполагается равнымъ остатку предпринимательскаго дохода, по вычетѣ той зарбачей платы, какую могъ бы получить предприниматель за свой трудъ въ чужомъ предпріятіи. Но не слѣдуетъ ли въ дѣйствительности приписать труду и капиталу предпринимателя большаго вліянія на доходъ отъ предпріятія, этого вообще нельзя рѣшить<sup>1)</sup>. Такимъ образомъ и Митгофъ, подобно Мангольдту въ его „Volkswirtschaftslehre“, распространяетъ на весь предпринимательскій доходъ тѣ свойства, которыя большинствомъ экономистовъ, принадлежащихъ къ первой группѣ, признаются отличительными свойствами одной только предпринимательской прибыли.

Указавъ на отличительныя черты предпринимательскаго дохода, Митгофъ замѣчаетъ, что въ наукѣ на него смотрятъ или какъ на доходъ отъ труда, или какъ на доходъ отъ капитала, или, наконецъ, какъ на совершенно самостоятельную отраслю дохода, координируемую съ двумя первыми. Къ этому послѣднему мнѣнію онъ считаетъ необходимымъ присоединиться. — Здѣсь Митгофъ, разумѣется, не вѣрно передаетъ сущность тѣхъ трехъ направленій, которыя можно замѣтить въ ученіяхъ различныхъ экономистовъ о предпринимательскомъ доходѣ и предпринимательской прибыли. Особою отраслю дохода обыкновенно признается не предпринимательскій доходъ, а предпринимательская прибыль, составляющая часть перваго.

<sup>1)</sup> Schönberg. Handbuch der politischen Oekonomie, изд. 1-е, т. I, 494—497.



Впрочемъ, Митгофъ признаетъ также существованіе предпринимательской прибыли въ тѣсномъ смыслѣ слова и считаетъ ее такимъ доходомъ, который достается предпринимателю, какъ вознагражденіе за спеціально-предпринимательскія услуги. Самостоятельный характеръ предпринимательскаго дохода, говоритъ онъ, обнаружится еще яснѣе въ томъ случаѣ, если мы отдѣлимъ отъ него ту часть, на которую можно смотрѣть, какъ на вознагражденіе за употребленіе собственныхъ рабочихъ силъ и капиталовъ предпринимателя, насколько они могутъ быть предоставлены въ пользованіе другимъ лицамъ за опредѣленное вознагражденіе. Остатокъ предпринимательскаго дохода составитъ тогда предпринимательскую прибыль, которая такимъ образомъ равняется предпринимательскому доходу, безъ заработной платы и процентовъ, которые предприниматель можетъ насчитывать на свой капиталъ и трудъ по текущимъ цѣнамъ того и другаго. Предпринимательская прибыль есть доходъ, который достается предпринимателю какъ таковому, какъ вознагражденіе за услуги, оказанныя имъ обществу посредствомъ хозяйственной комбинаціи производительныхъ силъ, съ цѣлю достиженія наибольшей суммы національнаго производства. Въ предпринимательскомъ же доходѣ, кромѣ этого вознагражденія, заключается также вознагражденіе, на которое предприниматель можетъ имѣть притязаніе въ качествѣ рабочаго и капиталиста <sup>1)</sup>.

Ближайшимъ образомъ Митгофъ выясняетъ составъ предпринимательской прибыли, излагая причины способствующія отклоненію предпринимательскаго дохода отъ нормальной величины. Такъ какъ владѣлецъ производительныхъ силъ, говоритъ онъ, можетъ выбирать между приложеніемъ ихъ къ производству и предоставленіемъ ихъ въ пользованіе другимъ лицамъ, то доходъ отъ производительныхъ силъ вообще долженъ былъ бы быть въ обоихъ случаяхъ одинаковъ, если бы положеніе предпринимателя не представляло, съ одной стороны, нѣкоторыхъ особыхъ выгодъ, а съ другой—нѣкоторыхъ невыгодъ. Къ выгодамъ онъ относитъ, такъ же какъ и Мангольдтъ: большее уваженіе къ предпринимателямъ со стороны общества, большую личную независимость и большую увѣренность относительно пользованія своими собственными рабочими силами, а къ невыгодамъ—возможность потерь, заботы вытекающія отсюда и излишнюю интенсивность

<sup>1)</sup> ib. 498.

отвѣтственнаго труда предпринимателя. Чѣмъ больше эти невыгоды, тѣмъ выше долженъ быть предпринимательскій доходъ, по сравненію съ тѣмъ, что могъ бы получить предприниматель, отдавая свои производительныя силы въ пользованіе другимъ лицамъ за условленное вознагражденіе. Слѣдовательно, излишекъ предпринимательскаго дохода, соответствующій предпринимательской прибыли, долженъ, по мнѣнію Митгофа, заключать въ себѣ вознагражденіе за рискъ и за особую интенсивность предпринимательскаго труда. Выгоды, соединенныя съ положеніемъ предпринимателя, должны вліять на предпринимательскій доходъ въ противоположную сторону <sup>1)</sup>.

Разсматривая обстоятельства, препятствующія уравниенію предпринимательскаго дохода (подъ уравниеніемъ предпринимательскаго дохода онъ подразумѣваетъ соответствіе послѣдняго съ „пожертвованіями“ сдѣланными предпринимателемъ для производства), Митгофъ даетъ основанія также для опредѣленія рентныхъ частей этого дохода, при чемъ однако не выдѣляетъ отсюда той ренты, которая принадлежитъ предпринимателю какъ таковому <sup>2)</sup>.

Такимъ образомъ, ученіе Митгофа въ общихъ чертахъ представляетъ сходство съ ученіемъ Мангольдта въ „Volkswirtschaftslehre“ и отличается такою же неполнотою, какою отличается изложеніе теоріи предпринимательской прибыли въ этомъ учебникѣ.

Впрочемъ, въ двухъ отношеніяхъ изложеніе Митгофа представляетъ особенности, по сравненію съ ученіемъ Мангольдта. Во-первыхъ, Митгофъ уже не утверждаетъ, что предпринимательская прибыль отличается отъ заработной платы и процента „природою пожертвованія“, за которое она служитъ вознагражденіемъ. Напротивъ, онъ прямо говоритъ, что предпринимательская прибыль есть не простой доходъ, но подобно предпринимательскому доходу представляетъ собою результатъ нераздѣльной комбинаціи труда и пользованія капиталомъ <sup>3)</sup>. Въ этомъ отношеніи Митгофъ, несомнѣнно, дѣлаетъ успѣхъ

<sup>1)</sup> 501—502.

<sup>2)</sup> 499—501.

<sup>3)</sup> 498. — Вѣроятно это замѣчаніе дало поводъ Матаја относить Митгофа къ тѣмъ экономистамъ, которые видятъ основаніе самостоятельности предпринимательской прибыли въ томъ, что она состоитъ изъ нераздѣлимыхъ частей дохода отъ труда и дохода отъ капитала. Сюда же онъ относитъ Рау (Der Unternehmergewinn, стр. 66—67). Однако между Рау и Митгофомъ можно замѣтить весьма существенное различіе. Первый дѣйстви-



по сравненію съ Мангольдтомъ. Но мы не можемъ согласиться съ нимъ въ томъ, что благодаря сходству предпринимательской прибыли съ остальными частями предпринимательскаго дохода по источнику происхожденія и благодаря тому, что выдѣленіе предпринимательской прибыли изъ предпринимательскаго дохода основывается на абстракціи, главнымъ предметомъ изслѣдованія слѣдуетъ дѣлать не идеальное понятіе предпринимательской прибыли, а весь предпринимательскій доходъ, въ той формѣ, въ какой онъ является въ дѣйствительной жизни. Разъ мы признали существованіе такого излишка въ предпринимательскомъ доходѣ, который можетъ быть признанъ специфическою прибылью предпринимателя и который не можетъ достаться лицамъ пользующимся условленными доходами, изслѣдованіе этого излишка, съ точки зрѣнія теоріи народнаго хозяйства, должно быть признано не менѣе важнымъ, чѣмъ изслѣдованіе всякаго другаго дохода. Другой вопросъ, должны ли мы разсматривать его отдѣльно отъ прочихъ доходовъ, или же въ связи съ предпринимательскимъ доходомъ. Выше мы высказались уже въ пользу послѣдняго способа изслѣдованія. Но при этомъ необходимо все-таки располагать изслѣдованіе такимъ образомъ, чтобы возможно было выдѣлить причины, способствующія происхожденію этого излишка, опредѣлить составныя части и выяснитъ значеніе его въ народномъ хозяйствѣ.

Второй пунктъ, въ которомъ Митгофъ отклоняется отъ Мангольда, заключается въ томъ, что онъ допускаетъ присутствіе въ предпринимательскомъ доходѣ, въ числѣ прочихъ составныхъ частей, также излишка дохода отъ *чужаго* капитала и *чужаго* труда надъ цѣ-

тельно видѣть въ указанномъ обстоятельстве основаніе для выдѣленія въ особую отрасль *предпринимательской прибыли*, т. е. нѣкоторой части чистаго дохода отъ предпріятія; второй же видѣть въ этомъ обстоятельствѣ одинъ изъ поводовъ къ признанію своеобразія *предпринимательскаго дохода*, т. е. всего чистаго дохода отъ предпріятія. Отличіе же предпринимательской прибыли отъ прочихъ частей предпринимательскаго дохода Митгофъ видитъ не въ томъ, что эта прибыль представляетъ собою результатъ нераздѣльной комбинаціи труда и пользованія капиталомъ (въ этомъ отношеніи, напротивъ, по его мнѣнію, предпринимательская прибыль воишь подобна остальнымъ частямъ предпринимательскаго дохода), а въ томъ, что она представляетъ собою специфическую прибыль предпринимателя, доходъ принадлежащій предпринимателю, какъ таковому. Въ виду этого, мы отнесли Рау къ числу тѣхъ экономистовъ, мнѣніе которыхъ о самостоятельномъ характерѣ предпринимательской прибыли недостаточно мотивировано, и, наоборотъ, воишь соглашаемся съ мотивировкою Митгофа.

ною, уплачиваемою предпринимателемъ за пользованіе этими производительными силами <sup>1)</sup>. Мы видѣли, что Мангольдтъ допускалъ только одинъ случай, когда предприниматель можетъ пользоваться излишкомъ дохода отъ чужой производительной силы; это тотъ случай, когда предприниматель пріобрѣтаетъ посредствомъ займа крупный капиталъ, который приноситъ ему особыя выгоды въ производствѣ и за который, не смотря на это, ему приходится уплачивать обычный процентъ. Но и такого рода излишекъ дохода, по мнѣнію Мангольда, долженъ мало по малу исчезать на высшихъ ступеняхъ хозяйственной культуры. Митгофъ же, повидимому, предполагаетъ, что полученіе предпринимателемъ излишковъ дохода не только отъ чужаго капитала извѣстныхъ размѣровъ, но и отъ всякой вообще производительной силы, составляетъ обычное явленіе. Но какими причинами обуславливается это явленіе и какимъ образомъ доказать, что извѣстная доля предпринимательскаго дохода обязана своимъ происхожденіемъ именно чужимъ производительнымъ силамъ, этого Митгофъ не объясняетъ. Мало того, его предположеніе о существованіи такого излишка находится въ противорѣчій съ его же собственнымъ ученіемъ о предпринимательскомъ доходѣ и предпринимательской прибыли. Въ самомъ дѣлѣ, съ одной стороны, онъ, какъ мы видѣли, утверждаетъ, что нѣтъ возможности опредѣлить, принадлежитъ ли собственному капиталу и собственному труду предпринимателя большая доля предпринимательскаго дохода, чѣмъ та, которая можетъ быть опредѣлена на основаніи выговоренныхъ доходовъ отъ такого же труда и капитала. Съ другой стороны, онъ ни слова не упоминаетъ объ этомъ излишкѣ тамъ, гдѣ говоритъ о предпринимательской прибыли и о причинахъ, вызывающихъ ея происхожденіе. Между тѣмъ очевидно, что упомянутый излишекъ, если бы онъ существовалъ, долженъ былъ бы принадлежать предпринимательской прибыли, потому что онъ можетъ достаться только предпринимателю.

Въ томъ же направленіи, какъ и предыдущіе писатели, разрабатываютъ вопросъ о предпринимательской прибыли *Вирмингаузъ* въ отдѣльной брошюрѣ, посвященной этому вопросу и *Густавъ Конгъ* въ своей „Системѣ національной экономіи“.

<sup>2)</sup> 495.



Брошюра *Вирмингауза* <sup>1)</sup> представляет интересъ между прочимъ въ томъ отношеніи, что здѣсь вполне сознательно проведено различіе между классификаціей доходовъ по источникамъ происхожденія и классификаціей ихъ по различію производительныхъ классовъ, пользующихся доходами, и выражена мысль, что выдѣленіе предпринимательской прибыли въ самостоятельную отрасль дохода должно основываться на второй, а не на первой изъ этихъ классификацій. Конечно, у предыдущихъ экономистовъ (начиная съ Гуфеланда) признаніе самостоятельности предпринимательской прибыли въ сущности также основывается на второй классификаціи, потому что они опредѣляютъ предпринимательскую прибыль какъ доходъ, получаемый предпринимателемъ въ качествѣ такового. Но не всѣ они вполне отчетливо понимали это, вслѣдствіе чего и произошло то, что Мангольдтъ старался найти въ предпринимательской прибыли такія черты, которыя дали бы ей самостоятельное мѣсто въ классификаціи доходовъ по источнику происхожденія. У Вирмингауза же обѣ классификаціи раздѣлены вполне отчетливо.

Подобно прочимъ экономистамъ, отнесеннымъ нами ко второй группѣ, Вирмингаузь называетъ предпринимательскою прибылью ту часть предпринимательскаго дохода, которую предприниматель получаетъ въ качествѣ такового (*in seiner Eigenschaft als solcher*). Для того чтобы найти эту часть, необходимо вычесть изъ предпринимательскаго дохода все, что могъ бы получить и непредприниматель, т. е. поземельную ренту (если предприниматель—землевладѣлецъ), рассчитанную по среднимъ аренднымъ цѣнамъ, вознагражденіе за такой трудъ предпринимателя, который могъ бы исполняться по найму для другихъ, рассчитанное по среднему обычному размѣру содержанія, уплачиваемаго управляющимъ или рабочимъ и, наконецъ, процентъ, который могъ бы быть полученъ предпринимателемъ со своего капитала при отдачѣ его въ займы <sup>2)</sup>.

Спрашивается теперь, можно ли считать эту часть предпринимательскаго дохода самостоятельную отрасль и если можно, то на чемъ основывается ея самостоятельность?

<sup>1)</sup> *Wirminghaus*. Das Unternehmen, der Unternehmergeinn und die Betheiligung der Arbeiter am Unternehmergeinn. Jena, 1886.

<sup>2)</sup> 12—13.

Отвѣтъ на эти вопросы мы находимъ въ слѣдующихъ словахъ Вирмингауза. На доходъ, говоритъ онъ, вообще можно смотрѣть съ двухъ точекъ зрѣнія, смотря по тому, имѣютъ ли въ виду происхожденіе его или его отношеніе къ лицу. Въ первомъ случаѣ доходъ представится намъ какъ результатъ хозяйственнаго производства, какъ продуктъ трехъ факторовъ: природы, труда и капитала. Эта точка зрѣнія приводитъ насъ къ дѣленію дохода на три отрасли: *поземельную ренту, капитальную ренту и рабочую ренту*. Но самый смыслъ, слова „доходъ“ (*Einkommen*) указываетъ намъ также и другое основаніе для дѣленія. Доходъ (*Ertrag*) отъ производства получается всеми тѣми лицами, которыя принимаютъ участіе въ производствѣ или какъ поземельные собственники, или какъ рабочіе, или какъ капиталисты, или наконецъ, какъ предприниматели, при чемъ разумѣется, можетъ случиться, что два или нѣсколько изъ этихъ качествъ, соединяются въ одномъ лицѣ. Доходъ, получаемый каждымъ изъ названныхъ лицъ, какъ таковымъ, будетъ: *поземельной рентой, заработной платой, процентомъ отъ капитала и предпринимательской прибылью*. „Такимъ образомъ, говоритъ Вирмингаузь, спорный вопросъ о томъ, слѣдуетъ ли смотрѣть на предпринимательскую прибыль какъ на особую отрасль дохода, или нѣтъ, не имѣетъ принципиальнаго значенія. Оба взгляда имѣютъ полное основаніе, смотря по тому, примемъ ли мы за основаніе дѣленія источникъ происхожденія дохода, или же способъ его полученія. О большей или меньшей цѣлесообразности обоихъ способовъ дѣленія можно было бы спорить. Первое изъ нихъ обладаетъ преимуществомъ большей научности, такъ какъ оно основывается на трехъ производительныхъ факторахъ, безъ взаимодѣйствія которыхъ невозможна никакая предпринимательская прибыль, между тѣмъ какъ второе беретъ эмпирически различные способы полученія дохода, число которыхъ само по себѣ не можетъ быть точно установлено. Напротивъ, послѣднее имѣетъ то преимущество, что оно больше соотвѣтствуетъ сущности дохода (*Einkommen*), какъ продукта (*Ertrag*) производства, въ отношеніи его къ производящему субъекту“. Далѣе Вирмингаузь указываетъ также въ пользу втораго дѣленія на то обстоятельство, что, съ одной стороны, трудовая рента и заработная плата, а съ другой—капитальная рента и процентъ отъ капитала не могутъ считаться тождественными понятіями <sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> 23—25.



Намъ кажется, что о большей или меньшей научности того или другаго дѣленія не можетъ быть и рѣчи, если только мы признаемъ, что каждое изъ нихъ выясняетъ такія стороны въ явленіяхъ хозяйственной жизни, которыя не могутъ быть выяснены другимъ дѣленіемъ. Можно было бы еще, пожалуй, спорить относительно важности той или другой изъ этихъ классификацій, но не о научности или цѣлесообразности ихъ. Какъ бы то ни было, установленіемъ различія между двумя классификаціями доходовъ Вирминггаузъ оказалъ немаловажную услугу ученію о предпринимательской прибыли, потому что это различіе можетъ примирить экономистовъ признающихъ и не признающихъ предпринимательскую прибыль особою отраслью дохода. Такъ какъ признаніе того или другаго дохода самостоятельною отраслью зависитъ отъ точки зрѣнія, съ какою мы будемъ смотрѣть на этотъ доходъ, а между тѣмъ на всякій доходъ можно смотрѣть съ различныхъ точекъ зрѣнія, то отсюда слѣдуетъ, что на предпринимательскую прибыль можно, съ извѣстной точки зрѣнія, смотрѣть какъ на самостоятельную отрасль дохода, даже въ томъ случаѣ, если мы признаемъ, что она состоитъ изъ частей дохода отъ труда и дохода отъ капитала.

Къ сожалѣнію, дальнѣйшее развитіе теоріи предпринимательской прибыли у Вирминггауза не отличается такими достоинствами, какихъ можно было бы ожидать.

Предпринимательская прибыль, по мнѣнію Вирминггауза, не можетъ быть одинакова въ предпріятіяхъ различныхъ видовъ. Мысль эта, конечно, вполне вѣрна. Но у Вирминггауза она не приноситъ плодотворныхъ результатовъ, благодаря тому, что анализъ составныхъ частей предпринимательской прибыли страдаетъ у него многими недостатками. При нынѣшнихъ хозяйственныхъ и производительныхъ условіяхъ, говоритъ онъ, а именно въ крупной промышленности положеніе предпринимателя дѣлается все болѣе и болѣе значительнымъ, а его способности приобрѣтаютъ рѣшающее значеніе для успѣха предпріятія. Своимъ актомъ воли онъ вызываетъ предпріятіе къ дѣйствию; онъ организуетъ предпріятіе въ томъ мѣстѣ и въ то время, которое кажется ему наиболѣе удобнымъ, привлекаетъ рабочихъ и капиталъ и стремится соединить производительные факторы наиболѣе выгоднымъ образомъ. По сравненію съ этими услугами предпринимателей, простые рабочіе, особенно въ крупной промышленности, не оказы-

ваютъ никакого существеннаго вліянія на окончательный результатъ производства, такъ какъ здѣсь для окончательнаго результата важно не производство само по себѣ, а производство, совершаемое въ надлежащее время и въ надлежащемъ мѣстѣ, т. е. правильное пользованіе конъюнктурами. Производительныя свойства капитала въ сущности одинаковы во всѣхъ отрасляхъ производства; свойства рабочихъ силъ въ общемъ также повсюду одинаковы, такъ какъ вездѣ бываютъ хорошіе и дурные рабочіе. Поэтому нѣтъ никакого основанія предполагать, чтобы рабочіе у одного хозяина были дѣятельнѣе и усерднѣе, чѣмъ у другаго. Если же на самомъ дѣлѣ такъ бываетъ, то причина этому опять таки лежитъ въ предпринимателѣ. Такимъ образомъ производительныя средства, по крайней мѣрѣ для безконечнаго множества случаевъ, остаются одинаковыми и приложить ихъ цѣлесообразнымъ способомъ есть дѣло предпринимателя. Совершенно тоже слѣдуетъ сказать и о сбытѣ товаровъ. „Итакъ, заключаетъ Вирминггаузъ, во всѣхъ тѣхъ предпріятіяхъ, въ которыхъ имѣютъ значеніе указанные моменты, въ которыхъ, такимъ образомъ, окончательный результатъ производства главнымъ образомъ зависитъ отъ дѣятельности предпринимателя, на предпринимательскую прибыль слѣдуетъ смотрѣть главнымъ образомъ какъ на вознагражденіе за специфическую дѣятельность предпринимателя. Это относится прежде всего къ предпріятіямъ въ области крупной промышленности и торговли“<sup>1)</sup>.

Отсюда мы можемъ заключить, что Вирминггаузъ относитъ къ специфической дѣятельности предпринимателя всю вообще дѣятельность, состоящую въ организаци и управленіи предпріятіемъ. Дѣйствительно, и далѣе, возражая противъ мнѣнія тѣхъ экономистовъ, которые отрицаютъ существованіе специальной предпринимательской дѣятельности, онъ также указываетъ на то значеніе, какое имѣетъ для окончательнаго результата предпріятія нематеріальная дѣятельность предпринимателя, по сравненію съ механическимъ трудомъ простыхъ рабочихъ<sup>2)</sup>. Такимъ образомъ, вся вообще нематеріальная дѣятельность состоящая въ соображеніяхъ о наилучшемъ мѣстѣ и времени для устройства предпріятія, о наиболѣе выгодномъ сбытѣ продуктовъ и т. д. представляется Вирминггаузу специально предпринимательскою

<sup>1)</sup> 33—35.

<sup>2)</sup> 41 и слѣд.



дѣятельностью и вознагражденіе за эту дѣятельность должно, по его мнѣнію, заключаться въ предпринимательской прибыли. Но во-первыхъ, это противорѣчитъ опредѣленію состава предпринимательской прибыли, сдѣланному выше самимъ же Вирминггаузомъ, такъ какъ онъ самъ исключаетъ изъ предпринимательской прибыли часть соответствующую содержанію, какое пришлось бы уплачивать управляющему предпріятіемъ, а во-вторыхъ, мы все-таки не видимъ причинъ, которыя заставляли бы признавать указанную дѣятельность специфическою дѣятельностью предпринимателя. Сравнивая дѣятельность предпринимателя съ дѣятельностью простыхъ рабочихъ, Вирминггаузъ выясняетъ только значеніе нематеріальной дѣятельности, по сравненію съ механическимъ трудомъ, но вовсе не выясняетъ значенія дѣятельности предпринимателя, *какъ такового*. Что нематеріальная дѣятельность имѣетъ для окончательныхъ результатовъ производства огромное значеніе, въ этомъ нельзя сомнѣваться. Но несомнѣнно также, что эта дѣятельность можетъ исполняться не только предпринимателями, т. е. лицами ведущими производство за свой счетъ, но и такими лицами, которыя получаютъ только опредѣленное вознагражденіе. Слѣдовательно, въ исполненіи нематеріальной дѣятельности, необходимой для организаціи и управленія предпріятіемъ, нельзя видѣть специальной функціи предпринимателя, а потому, если даже предприниматель лично управляетъ предпріятіемъ, все-таки нѣтъ основаній относить вознагражденіе за управленіе къ предпринимательской прибыли.

Значеніе *собственной* дѣятельности предпринимателя, какъ намъ кажется, гораздо лучше было выяснено Тюенемъ и Мангольдтомъ. Эти экономисты вообще не признаютъ существованія какой бы то ни было дѣятельности, которая могла бы считаться специфическимъ трудомъ предпринимателя. Но въ то же время они замѣчаютъ, что собственная дѣятельность предпринимателя, при равныхъ прочихъ условіяхъ, въ отношеніи качества и интенсивности должна быть поставлена выше дѣятельности наемныхъ управляющихъ. Отсюда слѣдуетъ, что значеніе дѣятельности предпринимателя, какъ такового, заключается не въ томъ, что предприниматель исполняетъ какую либо нематеріальную работу, а въ томъ, что онъ исполняетъ эту работу лучше, чѣмъ исполнилъ бы ее наемный управляющій. Этотъ только перевѣсъ въ качествѣ и интенсивности есть то, что въ дѣятельности

предпринимателя принадлежитъ ему какъ предпринимателю, а не какъ рабочему, и слѣдовательно, лишь та часть дохода отъ труда предпринимателя, которая соответствуетъ вознагражденію за лучшее качество и большую интенсивность, можетъ быть отнесена къ предпринимательской прибыли.

Отсюда слѣдуетъ также, что предпринимательская прибыль въ крупныхъ предпріятіяхъ не всегда должна состоять „главнымъ образомъ“ изъ дохода отъ труда предпринимателя. Если управленіе крупнымъ предпріятіемъ поручается наемнымъ лицамъ (что можетъ быть, конечно, и не въ однихъ только акціонерныхъ предпріятіяхъ), то въ предпринимательской прибыли почти или вовсе не будетъ дохода отъ труда предпринимателя. Напротивъ того, предпринимательская прибыль въ мелкихъ предпріятіяхъ можетъ состоять исключительно изъ дохода отъ труда предпринимателя, потому что и здѣсь также предприниматель исполняетъ на себя всякую работу лучше, чѣмъ исполнял бы ее наемный рабочій.

Также мало удовлетворяютъ насъ выводы Вирминггауза относительно другой составной части предпринимательской прибыли дохода отъ капитала.

Дѣятельность предпринимателя, по его мнѣнію, не можетъ считаться единственною причиною предпринимательской прибыли. „Тотъ же предприниматель, говоритъ онъ, можетъ посредствомъ привлеченія большихъ капиталовъ получить во много разъ большую прибыль, чѣмъ прежде и, быть можетъ, даже только вслѣдствіе этого начнетъ получать ее: величина капитала во многихъ предпріятіяхъ имѣетъ еще большее значеніе, чѣмъ искусство предпринимателя“. Въ такихъ случаяхъ, по мнѣнію Вирминггауза, на предпринимательскую прибыль слѣдуетъ смотрѣть, главнымъ образомъ, какъ на доходъ отъ капитала<sup>1)</sup>. Здѣсь опять недостаточно мотивировано отнесеніе къ предпринимательской прибыли дохода отъ капитала. Изъ того, что капиталъ вообще или капиталъ извѣстныхъ размѣровъ имѣетъ огромное значеніе для результатовъ предпріятія, еще вовсе не слѣдуетъ, что доходъ отъ капитала долженъ быть отнесенъ къ предпринимательской прибыли, такъ же точно какъ нельзя относить къ предпринимательской прибыли вознагражденіе за нематеріальную дѣятельность только на томъ

<sup>1)</sup> 35—36.



основаніи, что эта дѣятельность имѣетъ болѣе важное значеніе для результатовъ предпріятія, чѣмъ простой механической трудъ. Для того чтобы доказать, что въ томъ или другомъ случаѣ доходъ отъ капитала принадлежитъ къ специфической прибыли предпринимателя, необходимо доказать, что въ этихъ случаяхъ доходъ отъ капитала получается предпринимателемъ, какъ таковымъ, т. е. что онъ не могъ бы быть получаемъ лицомъ, довольствующимся только условенными доходами отъ своихъ производительныхъ силъ. Но въ такомъ случаѣ къ предпринимательской прибыли придется отнести не весь доходъ отъ капитала, а только ту часть его, которая превышаетъ обычный заемный процентъ. Мы видѣли, что и Вирминггаузъ, при опредѣленіи предпринимательской прибыли, вычитаетъ изъ дохода отъ предпріятія часть соответствующую обычному заемному проценту на капиталъ предпринимателя. Впрочемъ, можетъ быть Вирминггаузъ въ приведенныхъ выше словахъ также желаетъ сказать, что къ предпринимательской прибыли слѣдуетъ относить только тотъ излишекъ дохода, который достается предпринимателю, благодаря обладанію крупнымъ капиталомъ. Тогда онъ, конечно, будетъ правъ, но во всякомъ случаѣ ему слѣдовало бы выразиться опредѣленнѣе и указать, почему именно этотъ излишекъ дохода отъ капитала принадлежитъ къ предпринимательской прибыли. Предыдущими экономистами вопросъ этотъ, какъ мы видѣли, былъ уже достаточно выясненъ.

Наконецъ, въ предпринимательской прибыли, по мнѣнію Вирминггауза, должна заключаться также страховая премія, при чемъ взглядъ его на эту часть прибыли опять вызываетъ на возраженія.

Страховая премія, по его мнѣнію, образуется тѣми чрезвычайными прибылями, которыя достаются предпринимателю вслѣдствіе благоприятнаго оборота конъюнктуры и которымъ соответствуютъ такіе же убытки, являющіеся результатомъ неблагоприятныхъ конъюнктуръ<sup>1)</sup>. Но въ то же время Вирминггаузъ смотритъ на конъюнктурную прибыль, какъ на доходъ отъ чужихъ производительныхъ силъ, привлеченныхъ предпринимателемъ къ производству. Доходъ отъ чужаго капитала и труда, занятаго въ предпріятіи, по его мнѣнію, не тождественъ съ вознагражденіемъ уплачиваемымъ за пользованіе этими производительными силами, потому что цѣны продуктовъ предпріятія мо-

<sup>1)</sup> 38.

гутъ внезапно подняться или упасть, независимо отъ дѣятельности предпринимателя, вслѣдствіе чего доходъ отъ производительныхъ силъ, затраченныхъ въ предпріятіи, также подымется или упадетъ, между тѣмъ какъ цѣны за пользованіе этими силами останутся прежними. Такимъ образомъ, при увеличеніи дохода предприниматель будетъ пользоваться частью дохода отъ чужихъ производительныхъ силъ, и часть эта будетъ служить вознагражденіемъ за рискъ, принимаемый на себя предпринимателемъ.

Прежде всего слѣдуетъ замѣтить, что было бы несправедливо считать всякую конъюнктурную прибыль вознагражденіемъ за рискъ, такъ какъ нѣтъ оснований утверждать, что эта прибыль всегда соответствуетъ тѣмъ убыткамъ, которые предприниматель могъ бы понести при неблагоприятномъ оборотѣ конъюнктуры. Конечно, собственно предпринимателямъ, какъ таковымъ, благоприятная конъюнктура можетъ доставлять только временные излишки дохода, которымъ противостоятъ подобные же убытки, получаемые при неблагоприятныхъ обстоятельствахъ. Если бы благоприятная конъюнктура обѣщала давать предпринимателямъ въ известной отрасли промышленности или всѣмъ предпринимателямъ вообще прибыль превышающую убытки, которые они могли бы понести при неблагоприятныхъ обстоятельствахъ, то соперничество среди предпринимателей увеличилось бы, цѣны продуктовъ вѣроятно упали бы, а цѣны пользованія производительными силами возросли. Но если предприниматель не можетъ пользоваться постояннымъ излишкомъ конъюнктурнаго дохода въ качествѣ предпринимателя, за то онъ можетъ пользоваться такимъ излишкомъ въ качествѣ землевладѣльца, рабочаго или капиталиста (послѣ того какъ благоприятная конъюнктура отразится на возвышеніи заработной платы, процента или ренты), и въ такомъ случаѣ на конъюнктурный доходъ уже нельзя будетъ смотрѣть какъ на страховую премію.

Затѣмъ, со стороны Вирминггауза является непоследовательностью признавать конъюнктурную прибыль вознагражденіемъ за рискъ, и въ то же время считать ее доходомъ отъ чужихъ производительныхъ силъ. Разъ онъ признаетъ эту прибыль вознагражденіемъ за известное пожертвованіе, сдѣланное предпринимателемъ, онъ долженъ былъ бы отнести ее къ доходу отъ производительныхъ силъ, принадлежащихъ предпринимателю. Но и въ томъ случаѣ, когда конъюнктурная прибыль будетъ больше, чѣмъ нужно для того, чтобы вознаградить предпринимателя



за рискъ, которому онъ подвергается, все-таки нѣтъ основаній считать эту прибыль доходомъ отъ чужихъ производительныхъ силъ. Доходъ каждой производительной силы опредѣляется ея мѣною цѣнностью, устанавливаемая отношеніемъ между предложеніемъ и спросомъ и нѣтъ причинъ говорить о какомъ нибудь другомъ доходѣ, кромѣ этого. Основаніемъ для того, чтобы противопоставить доходъ дѣйствительно получаемый какою нибудь производительною силою доходу, который она *должна была бы* получать, можетъ служить только сравненіе дохода, получаемого тою или другою производительною силою въ конкретномъ случаѣ, съ *обычнымъ* уровнемъ дохода, получаемого такими же (по роду, качеству и интенсивности) производительными силами въ той же мѣстности и въ то же время. Если мы видимъ, что доходъ какой нибудь производительной силы меньше, чѣмъ вознагражденіе обыкновенно уплачиваемое такимъ же силамъ въ той же мѣстности, въ то же самое время, то мы можемъ сказать, что эта производительная сила получаетъ отъ предпринимателя меньше, чѣмъ ей слѣдовало бы получить, или что предприниматель пользуется нѣкоторою частью дохода, принадлежащаго этой производительной силѣ. Тоже самое мы можемъ сказать въ томъ случаѣ, когда замѣтимъ, что двѣ однородныя производительныя силы, но различныя по качеству и интенсивности получаютъ *одинаковое* вознагражденіе, напр., если трудъ, обладающій лучшимъ качествомъ и большею интенсивностью, получаетъ такое же вознагражденіе, какъ однородный трудъ, обладающій худшимъ качествомъ и меньшею интенсивностью или, если участокъ земли обладающій большимъ плодородіемъ отдается въ аренду за такую же наемную плату, за какую въ той же мѣстности и въ то же время отдаются въ наймы худшіе поземельные участки. Въ этихъ случаяхъ также можно сказать, что предприниматель пользуется частью дохода, которая должна была бы принадлежать чужимъ производительнымъ силамъ. Сюда же, наконецъ, можно отнести случаи, когда крупныя капиталы отдаются въ займы за такой же процентъ, какъ и мелкіе, потому что крупныя капиталы производительнѣе мелкихъ.

Впрочемъ, относительно случаевъ послѣдняго рода необходимо замѣтить еще слѣдующее.

Мангольдтъ справедливо замѣтилъ, что положеніе предпринимателя представляетъ гораздо больше удобствъ и выгодъ съ точки зрѣнія рабочаго, чѣмъ съ точки зрѣнія капиталиста, такъ какъ капита-

листъ-рентьеръ пользуется такою же независимостью и самостоятельностью, какъ и предприниматель. При этомъ понятно, что такую независимость и самостоятельность капиталисту можетъ доставить только обладаніе сравнительно крупнымъ капиталомъ. Слѣдовательно, въ томъ случаѣ, когда собственникъ крупнаго капитала отдаетъ его предпринимателю за обычный процентъ, онъ не лишаетъ себя тѣхъ выгодъ, которыя предоставляетъ ему обладаніе *крупнымъ* капиталомъ, такъ какъ лишаясь нѣкоторой доли матеріальныхъ цѣнностей, которую онъ могъ бы получить прилагая капиталъ къ производству за свой счетъ, капиталистъ въ то же время удерживаетъ за собою ту долю спокойствія и удобствъ жизни, лишеніе которой не могло бы быть для него вознаграждено независимымъ положеніемъ предпринимателя. Если же обладатель крупнаго капитала полагаетъ, что излишекъ прибыли, доставляемый его капиталомъ въ предпріятіи, будетъ больше этихъ нематеріальныхъ выгодъ, то по всей вѣроятности онъ постарается приложить капиталъ къ производству за свой счетъ. Такъ обыкновенно и поступаютъ владѣльцы очень крупныхъ капиталовъ. Съ другой стороны, предпринимателю крупный капиталъ можетъ достаться въ займы за обычный процентъ только въ томъ случаѣ, если этотъ предприниматель обладаетъ исключительными личными качествами, внушающими довѣріе или если онъ можетъ представить имуществоное обезпеченіе. Но въ первомъ случаѣ на излишекъ прибыли, доставляемый предпринимателю крупнымъ капиталомъ, приобретеннымъ посредствомъ займа, можно смотрѣть какъ на ренту отъ личныхъ способностей; во второмъ же случаѣ предприниматель въ сущности является также капиталистомъ; для него переходъ въ положеніе предпринимателя также соединяется съ большими личными жертвами, чѣмъ для лица не обладающаго большимъ капиталомъ или недвижимымъ имуществомъ, и слѣдовательно, на излишекъ дохода, получаемого вслѣдствіе того, что крупный капиталъ достается ему за обычный процентъ, можно смотрѣть (вполнѣ или отчасти) какъ на вознагражденіе за это пожертвованіе.

Итакъ, случаи, когда дѣйствительно можно говорить о присвоеніи предпринимателемъ дохода отъ чужихъ производительныхъ силъ, должны быть сравнительно рѣдки.

Изъ предыдущаго видно, что Вирминггаузъ ни одной изъ составныхъ частей предпринимательской прибыли не далъ вполнѣ пра-



вильнаго освѣщенія. Поэтому значеніе его брошюры по отношенію къ теоріи предпринимательской прибыли ограничивается въ сущности только тѣмъ, что въ ней проведено указанное выше различіе между двумя классификаціями доходовъ. Мы не говоримъ о его замѣчаніяхъ относительно участія рабочихъ въ прибыли отъ предпріятія. Замѣчанія эти весьма интересны, но здѣсь ихъ не мѣсто разсматривать.

*Густавъ Конъ* <sup>1)</sup> впадаетъ въ такую же односторонность, въ какую впалъ Мангольдтъ въ „Grundriss der Volkswirtschaftslehre“, т. е. видитъ въ предпринимательской прибыли только вознагражденіе за рискъ, принятый на себя предпринимателемъ.

Предпринимательскую прибыль онъ опредѣляетъ какъ особенный доходъ (eigenthümliches Einkommen) предпринимателя, остающійся ему послѣ уплаты процента, поземельной ренты и заработной платы и послѣ вычета соотвѣтственныхъ частей въ видѣ вознагражденія за собственныя производительныя силы предпринимателя <sup>2)</sup>. Остатокъ этотъ, по мнѣнію Кона, достается предпринимателямъ единственно въ силу принятой ими на себя отвѣтственности за результаты предпріятія. „Во всемъ остальномъ, говоритъ Конъ, предприниматель можетъ быть замѣненъ другимъ (alles Andre ist vertretbar), только эта отвѣтственность представляетъ особенность предпринимателя“. Такая отвѣтственность свойственна также и производству общественныхъ союзовъ, но здѣсь отсутствуетъ противоположность интересовъ производства съ интересами тѣхъ, для кого оно совершается, а потому нѣтъ и предпринимательской прибыли. Предприниматель же принимаетъ на себя отвѣтственность при такой организаціи производства, въ которой удовлетвореніе потребностей основано на противоположности интересовъ производителей и потребителей. Впрочемъ, Конъ признаетъ, что не весь рискъ производства снимается предпринимателями съ остальныхъ хозяйствъ. Такъ, рискъ входитъ въ кредитныя сдѣлки, а равнымъ образомъ и договоръ найма не устраняетъ для рабочихъ риска безработицы. Но отсюда можно вывести лишь то, что предприниматель беретъ на себя не весь рискъ, а только часть его <sup>3)</sup>.

Изложеніемъ предыдущихъ ученій, какъ кажется, достаточно выяснено, почему взглядъ на предпринимательскую прибыль исключи-

<sup>1)</sup> *Gustav Cohn*. System der Nationalökonomie. Stuttgart. 1885.

<sup>2)</sup> 580.

<sup>3)</sup> 585.

тельно какъ на вознагражденіе за рискъ долженъ быть признанъ одностороннимъ. Мы видѣли, что не одинъ только рискъ представляетъ такую сторону въ положеніи предпринимателя, въ которой послѣдній не можетъ быть вполне замѣненъ или заступленъ никѣмъ другимъ. Такою же стороною является, напр., большая интенсивность предпринимательскаго труда, которая является результатомъ большей заинтересованности предпринимателя въ результатахъ предпріятія (и о которой упоминаетъ самъ же Конъ <sup>1)</sup>), не относя однако ее къ числу причинъ предпринимательской прибыли); такою же стороною является возможность пользоваться въ извѣстныхъ случаяхъ особыми видами ренты, доступной только предпринимателямъ.

Признавъ рискъ основаніемъ предпринимательской прибыли, Конъ не достаточно изслѣдовалъ вліяніе этого момента на доходъ отъ предпріятія. Предпринимательская прибыль, по его мнѣнію, совпадаетъ съ тѣми колебаніями чистаго дохода, которыя принимаетъ на себя затраченный въ производствѣ частный капиталъ. „Прибылью“ она можетъ казаться только въ представленіи отдѣльнаго предпринимателя. Съ объективной же точки зрѣнія, въ совокупности случаевъ она, сообразно съ сущностью риска, должна равняться нулю.—Такимъ образомъ, Конъ оставляетъ безъ вниманія замѣчаніе Тюнена и Мангольдта относительно субъективной оцѣнки риска со стороны предпринимателей и о вліяніи этой оцѣнки на страховую премію.

Итакъ, экономисты второй группы, признавая предпринимательскою прибылью такой излишекъ чистаго дохода отъ предпріятія, который можетъ быть полученъ только предпринимателемъ, указываютъ на два разряда причинъ, способствующихъ возникновенію этого излишка: съ одной стороны на нѣкоторыя особыя пожертвованія, соединенныя съ положеніемъ предпринимателя, съ другой — на обстоятельства не заключающіяся въ пожертвованіяхъ.

Если мы оставимъ въ сторонѣ тѣ изъ обстоятельствъ, признаваемыхъ этими экономистами причиною предпринимательской прибыли, которыя въ дѣйствительности не связаны съ положеніемъ предпринимателя, какъ такового, а также тѣ обстоятельства, которыя, хотя

<sup>1)</sup> 584.



и могутъ быть признаны причинами предпринимательской прибыли, но на высшихъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія перестаютъ существовать, то у насъ останется четыре причины, дающія возможность предпринимателю пользоваться излишкомъ дохода въ видѣ его специфической прибыли: рискъ, соединенный съ затратою производительныхъ силъ въ предпріятіи; особенная интенсивность труда, свойственная людямъ работающимъ на себя; выгоды, достигающіяся предпринимателямъ при употребленіи крупныхъ капиталовъ и сравнительная рѣдкость лицъ обладающихъ одновременно личными и вещественными средствами, необходимыми для основанія предпріятія. Два первыя изъ этихъ обстоятельствъ заключаются въ особыхъ пожертвованіяхъ предпринимателя, тогда какъ два послѣднія даютъ ему возможность пользоваться излишкомъ дохода независимо отъ пожертвованій, вслѣдствіе чего доходъ, протекающій изъ этихъ двухъ обстоятельствъ имѣетъ характеръ и значеніе ренты.

Мангольдтъ полагаетъ, что рента, происходящая отъ рѣдкости соединенія въ одномъ лицѣ производительныхъ средствъ, необходимыхъ для начала предпріятія (*Unternehmerrente im engeren Sinne*), также должна быть отнесена къ числу тѣхъ частей предпринимательской прибыли, которая на высшихъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія уничтожается. Намъ однако кажется, что по крайней мѣрѣ на современной ступени хозяйственнаго развитія культурныхъ народовъ она еще сохраняетъ свое значеніе. Дѣйствительно, хотя для лица обладающаго предпринимательскими способностями, но не обладающаго капиталомъ есть возможность пріобрѣсти капиталъ посредствомъ кредита, а для лица обладающаго капиталомъ, но не желающаго или не имѣющаго возможности лично участвовать въ управленіи предпріятіемъ есть возможность вести дѣло черезъ управляющаго, однако съ другой стороны необходимо принять во вниманіе, что для кредита въ большинствѣ случаевъ требуется имущественная гарантія, а наемъ управляющаго можетъ практиковаться только болѣе или менѣе крупными предпринимателями. Конечно, соединеніе предпринимательскихъ способностей и капиталовъ можетъ произойти также при посредствѣ коллективныхъ предпріятій, въ которыхъ въ качествѣ предпринимателей могутъ участвовать даже такія лица, которые обладаютъ не большими капиталами и не желаютъ лично принимать участіе въ управленіи. Но устройство коллективныхъ предпріятій соединено съ различ-

ными затрудненіями. Товарищества съ неограниченною отвѣтственностью могутъ возникать только между лицами хорошо знающими другъ друга. Устройство же акціонерныхъ предпріятій (даже если оставить въ сторонѣ тѣ препятствія, которыя являются результатомъ законодательныхъ ограниченій), можетъ быть сопряжено съ затрудненіями благодаря непривычкѣ населенія къ этого рода предпріятіямъ, вслѣдствіе недостатка энергичныхъ организаторовъ и т. д. Поэтому недостатокъ лицъ соединяющихъ обладаніе капиталомъ съ обладаніемъ предпринимательскими способностями или наклонностями уже самъ по себѣ, помимо прочихъ обстоятельствъ, можетъ содѣйствовать увеличенію прибыли тѣхъ лицъ, которыя удовлетворяютъ этому условію.

Также точно едва ли можно ожидать уничтоженія ренты отъ крупныхъ капиталовъ на высшихъ ступеняхъ хозяйственнаго развитія, несмотря на усиленное накопленіе капиталовъ, развитіе коллективныхъ формъ производства и постепенное вытѣсненіе мелкой промышленности. Конечно, насколько рента отъ крупныхъ капиталовъ обусловливается разницею издержекъ производства въ меньшихъ и большихъ предпріятіяхъ, она можетъ существовать лишь до тѣхъ поръ, пока спросъ на продукты не можетъ быть удовлетворенъ одними только крупными предпріятіями, производящими съ наименьшими издержками и пока такимъ образомъ для удовлетворенія спроса остаются необходимыми предпріятія меньшихъ размѣровъ. Но едва ли можно ожидать такого развитія крупнаго производства во всѣхъ отрасляхъ промышленности, при которомъ спросъ будетъ удовлетворяться только крупнейшими предпріятіями, въ которыхъ уменьшеніе издержекъ, происходящее вслѣдствіе увеличенія размѣровъ производства, достигло своего крайняго предѣла. Если же для удовлетворенія спроса будутъ необходимы и такія предпріятія, которыя хотя и могутъ быть отнесены къ области крупнаго производства, но въ которыхъ уменьшеніе издержекъ еще не достигло этого предѣла, то предпріятія болѣе крупныя будутъ давать предпринимателю ренту, обязанную своимъ происхожденіемъ размѣрамъ капитала. Кромѣ того, крупные капиталы могутъ доставлять предпринимателямъ и другія выгоды, помимо сбереженія издержекъ; такъ напр., они могутъ доставлять ему возможность монополизировать рынокъ. Этого рода выгоды можно ожидать отъ крупныхъ капиталовъ даже у народовъ очень богатыхъ капиталами. Разница только въ томъ, что чѣмъ богаче страна, тѣмъ



крупнѣе долженъ быть капиталъ, чтобы предприниматель могъ получить отъ него особую прибыль.

Изъ перечисленныхъ здѣсь четырехъ причинъ предпринимательской прибыли особеннаго вниманія заслуживаютъ двѣ первыя, т. е. рискъ соединенный съ затратою производительныхъ силъ въ предпріятіи и особая интенсивность предпринимательскаго труда, такъ какъ онѣ указываютъ на тѣ услуги, которыя предприниматель въ качествѣ такового оказываетъ народному хозяйству.

Всякое производство соединено съ опасностью неуспѣха. Это можно сказать даже объ изолированномъ производствѣ и тѣмъ болѣе о производствѣ разсчитанномъ на обмѣнъ. Чѣмъ болѣе развивается раздѣленіе занятій, чѣмъ сложнѣе дѣлаются условія рынка, тѣмъ рискованнѣе становятся предпріятія. Еще большому риску подвергаются тѣ, которые пробиваютъ новые пути для промышленности: открываютъ новые рынки, затрачиваютъ свои производительныя силы на новыя отрасли промышленности, вводятъ новые способы производства и т. д. Такимъ образомъ рискъ является вполне производительною затратою, которая притомъ особенно необходима для каждаго новаго успѣха въ хозяйственной жизни народа. Лица, рѣшающіяся принять на себя рискъ, уже однимъ этимъ оказываютъ народному хозяйству услугу, имѣющую право на соотвѣтственное вознагражденіе. Чѣмъ болѣе развитъ въ народѣ духъ предпримчивости (въ понятіе которой, между прочимъ, входитъ склонность рисковать ради ожидаемой прибыли), тѣмъ быстрѣе можетъ идти его хозяйственное развитіе. Напротивъ, боязнь риска, предпочтеніе условленныхъ доходовъ доходамъ безусловнымъ и излишняя склонность къ такимъ затратамъ, отъ которыхъ можно ожидать только вѣрной прибыли, могутъ явиться препятствіемъ къ экономическимъ успѣхамъ народа.

Не менѣе важна та услуга, которую предприниматели оказываютъ народному хозяйству вслѣдствіе своей заинтересованности въ успѣхахъ предпріятія. Насколько предприниматели побуждаются этою заинтересованностью къ большому напряженію своихъ личныхъ силъ и къ болѣе тщательному соблюденію экономическаго принципа, настолько они оказываютъ содѣйствіе народо-хозяйственному производству именно въ качествѣ предпринимателей, а не въ качествѣ какого нибудь другаго производительнаго класса. Это содѣйствіе также немаловажно. Конечно, въ нѣкоторыхъ отрасляхъ промышленности наемный управ-

ляющій можетъ вести дѣло почти также хорошо, какъ и самъ предприниматель, особенно если этотъ управляющій участвуетъ въ прибыли. Но чѣмъ сложнѣе какая нибудь отрасль промышленности, чѣмъ больше она требуетъ отъ руководителя предпріятіемъ инициативы и быстроты дѣйствія, тѣмъ больше будетъ преимущество труда предпринимателя надъ трудомъ наемнаго управляющаго и тѣмъ больше, слѣдовательно, будетъ та самостоятельная услуга, которую предприниматель оказываетъ народному хозяйству. Существуютъ и такія отрасли промышленности, которыя, вѣроятно, вовсе не могли бы процвѣтать, если бы руководящая дѣятельность въ нихъ не исполнялась бы самими предпринимателями. Такова, напр., торговля.

Такимъ образомъ, указывая въ числѣ причинъ предпринимательской прибыли на рискъ и на интенсивность труда предпринимателя, экономисты второй группы выясняютъ производительное значеніе класса предпринимателей. Но рядомъ съ этимъ они не забываютъ и такихъ частей специфической прибыли предпринимателя, которыя не могутъ считаться вознагражденіемъ за специально предпринимательскія услуги.

Впрочемъ, какъ мы видѣли, не всѣ экономисты этой группы одинаковымъ образомъ способствовали выясненію различныхъ причинъ предпринимательской прибыли. Значеніе риска и заинтересованности предпринимателя главнымъ образомъ было выдвинуто Тюенемъ. Наиболѣе же разносторонне развито ученіе о предпринимательской прибыли Мангольдтомъ. Вообще на монографію Мангольда можно смотрѣть какъ на кульминаціонный пунктъ развитія этого ученія. Послѣдующіе экономисты или ограничиваются повтореніемъ того, что сказано у Мангольда, или, желая стать на самостоятельную почву, впадаютъ въ неясность и противорѣчія. Послѣднее слѣдуетъ сказать также о тѣхъ экономистахъ, которые разработываютъ ученіе о предпринимательской прибыли въ иномъ направленіи и которыхъ мы отнесли къ третьей группѣ.

На недостатки ученія Мангольда мы уже указывали.



## С. Третья группа.

Общая характеристика. — Гросс. — Курсель-Сенейль. Матаја. — Оцѣнка изложенныхъ учений.

Отличительная черта экономистовъ принадлежащихъ къ этой группѣ заключается, какъ сказано выше, въ томъ, что они видятъ источникъ предпринимательской прибыли исключительно въ особаго рода отношеніи предпринимателя къ обмѣну, въ тѣхъ выгодахъ, которыя даетъ предпринимателю его положеніе въ мѣнновой борьбѣ. Сообразно съ этимъ они опредѣляютъ предпринимательскую прибыль, какъ излишекъ предпринимательскаго дохода надъ *всѣми* издержками, сдѣланными предпринимателемъ, включая сюда также затрату его собственныхъ производительныхъ силъ.

Сюда относятся два нѣмецкихъ экономиста, которымъ принадлежатъ двѣ почти одновременно вышедшія въ свѣтъ монографіи по вопросу о предпринимательской прибыли—*Гросс* и *Матаја*. Но обладавъ указанною выше общою чертою, эти писатели различаются между собою въ томъ отношеніи, что Гроссъ смотритъ на предпринимательскую прибыль преимущественно какъ на доходъ получаемый предпринимателями *на счетъ* другихъ классовъ населенія, какъ на результатъ особенной экономической силы предпринимателей, между тѣмъ какъ Матаја видитъ въ этой прибыли главнымъ образомъ слѣдствіе особаго сочетанія рыночныхъ цѣнъ и издержекъ, которое, будучи выгодно для нѣкоторыхъ предпринимателей, тѣмъ не менѣе не нарушаетъ интересовъ другихъ классовъ населенія.—Эту послѣднюю мысль, но въ нѣсколько иномъ видѣ, мы встрѣчаемъ раньше у французскаго экономиста Курсель-Сенейля.

По мнѣнію *Гросса* <sup>1)</sup>, къ предпринимательской прибыли слѣдуетъ отнести доходъ образуемый разницею между издержками производства и продажными цѣнами продуктовъ <sup>2)</sup>. При этомъ понятно, что составъ предпринимательской прибыли будетъ зависѣть отъ того, какія части валоваго дохода отъ предпріятія мы отнесемъ къ издержкамъ.

<sup>1)</sup> *Gustav Gross*. Die Lehre vom Unternehmergewinn. Leipzig, 1884.

<sup>2)</sup> 118.

Гроссъ поясняетъ, что онъ имѣетъ въ виду издержки съ частнохозяйственной, а не съ народохозяйственной точки зрѣнія и относить къ нимъ не только потребленіе различныхъ матеріаловъ и инструментовъ, но также вознагражденіе за пользованіе трудомъ и капиталомъ, при чемъ не дѣлаетъ никакого различія между собственнымъ трудомъ и капиталомъ предпринимателя и чужими капиталами и рабочими силами <sup>1)</sup>. Слѣдовательно, для того чтобы опредѣлить предпринимательскую прибыль, необходимо вычесть изъ дохода отъ предпріятія не только цѣнность потребленныхъ въ производствѣ вещественныхъ годностей, но и тѣ части, которыя можно считать доходомъ отъ собственного труда и капитала предпринимателя. Отсюда видно, что по мнѣнію Гросса не весь предпринимательскій доходъ можно считать доходомъ отъ собственныхъ производительныхъ силъ предпринимателя, и что предпринимательскою прибылью онъ признаетъ тотъ излишекъ предпринимательскаго дохода, который не можетъ считаться ни вознагражденіемъ за трудъ, ни вознагражденіемъ за приложеніе капитала къ производству.

Предпринимательская прибыль представляетъ собою, по словамъ Гросса, совершенно особый своеобразный доходъ, который нельзя смѣшивать ни съ зарбачею платою, ни съ прибылью отъ капитала. Между тѣмъ какъ обѣ эти отрасли дохода представляютъ собою, говоритъ онъ, необходимый результатъ производительной дѣятельности предпринимателя, предпринимательская прибыль есть не необходимый, а только лишь возможный доходъ. Если предприниматель не получаетъ въ своемъ собственномъ предпріятіи соотвѣтствующей зарбачей платы, то онъ предпочтетъ утилизировать свою рабочую силу какимъ нибудь инымъ образомъ. Также точно онъ скорѣе предпочтетъ потребить свой капиталъ, чѣмъ прилагать къ предпріятію не получая процентовъ. Иное дѣло съ предпринимательскою прибылью. Многія предпріятія длятся цѣлые годы, никогда не принося предпринимательской прибыли. Хозяйственная выгода отъ нихъ для предпринимателя заключается только въ томъ, что они представляютъ случай для производительнаго приложенія его труда и капитала <sup>2)</sup>.

Послѣднее замѣчаніе, конечно, вѣрно; но также вѣрно и то, что встрѣчаются предпріятія, которыя продолжаютъ работать, хотя и не

<sup>1)</sup> 120—121.

<sup>2)</sup> 117—118.



выручаютъ обычнаго процента на затраченный капиталъ и достаточнаго вознагражденія за трудъ предпринимателя. Предпринимателя въ такихъ случаяхъ можетъ удерживать отъ ликвидаціи или надежда на лучшія времена, или то, что ликвидація сопряжена съ большими убытками. Въ виду этого, процентъ и заработную плату также нѣтъ основаній считать *необходимымъ* результатомъ дѣятельности предпринимателя.

Итакъ, предпринимательская прибыль образуется разницею между издержками (къ которымъ относится также доходъ отъ собственныхъ производительныхъ силъ предпринимателя) и цѣною, по которой проданы продукты. Отъ того, въ какомъ отношеніи находятся между собою издержки и цѣна, зависитъ, получитъ ли предприниматель свою прибыль, или нѣтъ. Онъ получитъ эту прибыль въ томъ случаѣ, если ему удастся понизить издержки или возвысить цѣну такимъ образомъ, чтобы цѣна оказалась выше издержекъ. Цѣны продуктовъ и цѣны тѣхъ годностей, которыя необходимы для производства этихъ продуктовъ, устанавливаются на основаніи частнохозяйственнаго принципа свободнаго соглашенія между предпріятіемъ (предпринимателемъ?) и противоположными сторонами. Насколько при этомъ цѣны приближаются къ минимальной или къ максимальной границѣ, зависитъ отъ того, какое положеніе занимаетъ предприниматель въ мѣнновой борьбѣ, т. е. оказывается ли его положеніе болѣе или менѣе благопріятно, чѣмъ положеніе прочихъ контрагентовъ. Отъ этого зависитъ, получаетъ ли онъ прибыль, или нѣтъ<sup>1)</sup>. Такимъ образомъ, изслѣдованіе условій возникновенія предпринимательской прибыли сводится у Гросса къ изслѣдованію взаимнаго положенія въ мѣнновой борьбѣ предпринимателя и другихъ сторонъ, входящихъ съ нимъ въ обмѣнъ.

Къ издержкамъ производства относится прибыль отъ капитала, погашеніе постоянныхъ капиталовъ, сырые матеріалы и полуфабрикаты, вознагражденіе за трудъ наемныхъ рабочихъ и заработная плата самого предпринимателя, издержки транспорта и сбыта и, наконецъ, различнаго рода налоги.—Максимальною границей процента, уплачиваемаго предпринимателемъ, служатъ размѣры пользы, извлекаемой предпринимателемъ изъ капитала. Минимальная граница процента будетъ неодинакова, смотря по тому, можетъ ли владѣлецъ капитала

<sup>1)</sup> 130—131; 169—170.

лично прилагать свой капиталъ къ производству, или нѣтъ. Въ первомъ случаѣ граница будетъ опредѣляться пользою, которую капиталистъ могъ бы получить отъ капитала въ производствѣ, а во второмъ случаѣ—лишеніемъ, которое испытываетъ владѣлецъ капитала отсрочивая его потребленіе. Что касается положенія предпринимателя въ мѣнновой борьбѣ, то вообще, по сравненію съ положеніемъ капиталиста, оно не болѣе и не менѣе выгодно, чѣмъ положеніе капиталиста, такъ какъ интенсивность спроса и предложенія съ обѣихъ сторонъ почти одинакова. Только въ нѣкоторыхъ случаяхъ (напр., при кризисахъ или при возбужденіи предпримчивости) положеніе становится болѣе выгоднымъ съ той или съ другой стороны, вслѣдствіе чего процентъ уклоняется въ ту или въ другую сторону.—Переходя затѣмъ къ сырымъ матеріаламъ и полуфабрикатамъ, Гроссъ замѣчаетъ, что минимальная граница ихъ цѣны опредѣляется издержками ихъ производства, а максимальная—ихъ потребительною цѣнностью (Gebrauchswert), т. е. въ этомъ спеціальному случаѣ—цѣнностью, которую они имѣютъ для предпринимателя въ виду ихъ переработки. Положеніе предпринимателя въ большинствѣ случаевъ гораздо благопріятнѣе, чѣмъ положеніе производителей сыраго матеріала, такъ какъ продавецъ сыраго матеріала уже сдѣлалъ затраты для его приобрѣтенія и, слѣдовательно, при недостаткѣ сбыта теряетъ то, что онъ затратилъ, между тѣмъ какъ предприниматель съ покупкою сырыхъ матеріаловъ только начинаетъ производство. Даже если предположить, что при отсутствіи сыраго матеріала должно остановиться производство, то все-таки убытокъ предпринимателя будетъ только *lucrum cessans*, а не *damnum emergens*. Кромѣ того, предприниматели обыкновенно бываютъ лучше знакомы съ положеніемъ рынка, чѣмъ производители сыраго матеріала, число же ихъ меньше, чѣмъ число послѣднихъ.—Слѣдующая категорія издержекъ—издержки транспорта также имѣютъ свою минимальную границу, которая опредѣляется издержками перевозки и максимальную, образуемую провозоспособностью товара. Но положеніе предпринимателя въ мѣнновой борьбѣ несравненно менѣе благопріятно, чѣмъ положеніе транспортныхъ учреждений, вслѣдствіе чего издержки транспорта обыкновенно достигаютъ для предпринимателя своей максимальной границы.

За то, напротивъ, очень благопріятно положеніе предпринимателя по отношенію къ рабочей платѣ. Это обстоятельство имѣетъ



тѣмъ болѣе важное значеніе, что въ большинствѣ предпріятій расходы на заработную плату составляютъ большую часть оборотнаго капитала. — Минимальной границей для вознагражденія за простой трудъ служитъ количество годностей необходимое для существованія рабочихъ, при чемъ однако этотъ *minimum* зависитъ отъ нравовъ и обычаевъ; максимумъ заработной платы опредѣляется мѣрою произведеннаго трудомъ увеличенія цѣнности. Эта граница также непостоянна. Такъ напр., введеніе машинъ увеличиваетъ производительность труда и расширяетъ максимальную границу заработной платы. Положеніе предпринимателя при установленіи уровня заработной платы гораздо болѣе благоприятно, чѣмъ положеніе рабочаго, такъ какъ для предпринимателей болѣе доступно соглашеніе между собою, а спросъ на трудъ съ ихъ стороны менѣе интенсивенъ, чѣмъ предложеніе труда со стороны рабочихъ. Вслѣдствіе этого вознагражденіе получаемое простыми рабочими всегда и повсюду приближается болѣе къ своей минимальной границѣ. Поэтому чистая польза (*der reine Nutzen*), которую предприниматель извлекаетъ изъ договора найма, обыкновенно бываетъ больше, чѣмъ та, которую извлекаетъ рабочій. Впрочемъ, предприниматель можетъ увеличить чистую пользу отъ договора найма не только посредствомъ уменьшенія заработной платы, но также посредствомъ введенія машинъ и улучшенныхъ способовъ производства, увеличивающихъ производительность труда, или же посредствомъ увеличенія числа рабочихъ часовъ, при той же заработной платѣ. Совсѣмъ въ другомъ положеніи находится предприниматель по отношенію къ представителямъ высшаго труда. Съ одной стороны, *minimum* вознагражденія получаемого представителями такого труда гораздо выше, такъ какъ образованіе ихъ требуетъ издержекъ и сверхъ того они имѣютъ высокій уровень потребностей. Съ другой стороны, положеніе ихъ въ мѣншовой борьбѣ составляетъ во всемъ противоположность положенію простыхъ рабочихъ, а нѣкоторые изъ представителей интеллигентнаго труда, необходимаго для предпріятій, находятся даже въ монопольномъ положеніи; таковы, напр., директора и управляющіе.

Что касается остальныхъ издержекъ—издержекъ сбыта и налоговъ, то первыя изъ нихъ сводятся къ затратамъ труда и капитала и потому не требуютъ особаго разсмотрѣнія; вторыя же представляютъ опредѣленную величину, независимую отъ мѣншовой борьбы. Притомъ, для однородныхъ предпріятій издержки послѣдняго рода оди-

наковы, и слѣдовательно для вопроса о предпринимательской прибыли онѣ имѣютъ небольшое значеніе.

Итакъ, заключаетъ Гроссъ, предприниматель находится въ чрезвычайно выгодномъ положеніи по отношенію къ рабочимъ и также въ выгодномъ, хотя и не въ такой степени, положеніи по отношенію къ производителямъ сырыхъ матеріаловъ и полуфабрикатовъ. По сравненію съ капиталистами, предприниматель находится почти въ одинаковомъ положеніи, и только по отношенію къ транспортнымъ учрежденіямъ положеніе его невыгодно. Но вообще можно сказать, что положеніе предпринимателя въ борьбѣ изъ за цѣнъ болѣе выгодно, чѣмъ положеніе его противниковъ. Слѣдовательно, если бы полученіе предпринимательской прибыли зависѣло только отъ возможности для предпринимателя свести издержки производства къ наименьшей нормѣ, то всѣ предпріятія доставляли бы предпринимательскую прибыль. Но такъ какъ предпринимательская прибыль представляетъ собою балансъ между издержками и цѣною, по которой проданы продукты, то остается еще изслѣдовать, насколько выгодно положеніе предпринимателя при установленіи цѣнъ готовыхъ продуктовъ<sup>1)</sup>.

Настоятельность сбыта продуктовъ для предпринимателя бываетъ не всегда одинакова. Предприниматель долженъ сбыть продукты для того, чтобы возратить свои издержки, заплатить по обязательствамъ и т. д. Для предпринимателей бѣдныхъ капиталами эта настоятельность будетъ больше, чѣмъ для тѣхъ, которые обладаютъ большими капиталами.—Настоятельность спроса со стороны покупателей также бываетъ весьма различна. Если покупщики тоже предприниматели, то по сравненію съ ними предприниматели-продавцы, какъ сказано выше, находятся въ менѣе выгодныхъ условіяхъ. Напротивъ, по отношенію къ потребителямъ положеніе предпринимателей гораздо благоприятнѣе. Спросъ потребителей опредѣляется ихъ потребностями и платежною способностью. Чѣмъ настоятельнѣе потребность и чѣмъ больше платежная способность, тѣмъ настоятельнѣе спросъ. Поэтому особенно благоприятно положеніе предпринимателей въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, которыя производятъ продукты удовлетворяющіе настоятельнымъ потребностямъ. Наиболѣе высокою и вѣрною прибылью, по мнѣнію Гросса, пользуются мясники, булочники и т. д.

<sup>1)</sup> 131—169.



Но вообще положеніе предпринимателя, по сравненію съ положеніемъ потребителя, выгодно уже потому, что первый знаетъ издержки производства своего продукта, знаетъ какую пользу можетъ извлечь потребитель изъ товара и какую цѣну онъ можетъ заплатить. Потребитель же, напротивъ, не знаетъ издержекъ производства, а часто также не имѣетъ точнаго представленія о потребительной цѣнности, которую имѣетъ для него товаръ.—Въ такомъ отношеніи находятся между собою потребитель и предприниматели при изолированномъ обмѣнѣ. Какимъ же образомъ вліяетъ на это взаимное положеніе соперничество на той и на другой сторонѣ?

Если на сторонѣ спроса и предложенія находится извѣстное число конкурентовъ, то на сторонѣ перваго оказывается рядъ различныхъ индивидуальныхъ потребительныхъ цѣнностей, а на сторонѣ втораго—рядъ различныхъ производительныхъ цѣнностей (Kostenwerthe). Если бы силы той и другой стороны были одинаковы, то со стороны предложенія были бы устранены наивысшія производительныя, а со стороны спроса—самыя низкія потребительныя цѣнности и дѣйствительная цѣна соотвѣтствовала бы средней между различными цѣнностями, при чемъ была бы достигнута наивысшая народохозяйственная польза. Но такъ какъ силы сторонъ неравны, то цѣна уклоняется обыкновенно въ ту или въ другую сторону. При этомъ выгода опять оказывается на сторонѣ предпринимателей, потому что предприниматели малочисленнѣе потребителей, вслѣдствіе чего для нихъ легко вступить между собою въ молчаливое или явное соглашеніе. Публика не имѣетъ средствъ бороться противъ такихъ коалицій. Такимъ образомъ, и при сбытѣ продуктовъ положеніе предпринимателей оказывается болѣе выгоднымъ, чѣмъ положеніе противной имъ стороны <sup>1)</sup>.

Послѣ этого можно было бы ожидать, что Гроссъ признаетъ предпринимательскую прибыль явленіемъ общимъ для всѣхъ или по крайней мѣрѣ для большей части предпріятій. Дѣйствительно, выше указавъ на преимущества, которыми предприниматель пользуется при установленіи цѣны издержекъ, Гроссъ замѣтилъ, что предприниматели всегда получали бы прибыль, если бы она зависѣла только отъ уровня издержекъ. Здѣсь оказывается, что и при сбытѣ товаровъ положеніе предпринимателя весьма выгодно. Слѣдовательно, согласно со

<sup>1)</sup> 169—185.

своимъ основнымъ положеніемъ о причинахъ предпринимательской прибыли, Гроссъ долженъ былъ бы признать, что предпринимательскою прибылью пользуются если не всѣ предприниматели, то по крайней мѣрѣ большая часть ихъ. Однако онъ не дѣлаетъ такого вывода. Напротивъ, онъ прямо выражаетъ свое несогласіе съ тѣми экономистами, которые полагаютъ, что большая часть предпріятій даетъ предпринимательскую прибыль. По его мнѣнію, сумма прибыли, приносимой нѣкоторыми предпріятіями, уравнивается суммою убытковъ, получаемыхъ отъ другихъ предпріятій, такъ что во всемъ народномъ доходѣ предпринимательская прибыль не составляетъ положительной величины. Въ доказательство онъ ссылается на статистику акціонерныхъ предпріятій <sup>1)</sup>.

Оставляя пока въ сторонѣ другія части ученія Гросса, посмотримъ, насколько ему удалось доказать, что выгодное положеніе предпринимателя въ мѣнновой борьбѣ ведетъ къ возникновенію особой предпринимательской прибыли.

Начнемъ съ нѣкоторыхъ частныхъ замѣчаній. Прежде всего слѣдуетъ упрекнуть Гросса въ томъ, что говоря о предпринимателяхъ онъ имѣетъ въ виду только предпріятія мануфактурныя и торговыя и противопоставляетъ ихъ, съ одной стороны, производителямъ сырыхъ матеріаловъ, а съ другой—транспортнымъ учрежденіямъ, какъ будто бы только мануфактуристы, фабриканты и торговцы заслуживаютъ названіе предпринимателей.—Затѣмъ, не всегда можно согласиться съ доводами, которые Гроссъ приводитъ въ доказательство выгоды положенія предпринимателей въ мѣнновой борьбѣ. Такъ на примѣръ, намъ кажется, что для предпринимателя въ большинствѣ случаевъ оказывается настолько же необходимою покупка сыраго матеріала, насколько для производителя этого матеріала необходима продажа его. Недостатокъ сыраго матеріала можетъ повести къ прекращенію производства и слѣдовательно къ потерѣ или къ значительному уменьшенію стоимости постояннаго капитала. Тоже самое угрожаетъ и производителямъ сыраго матеріала при отсутствіи сбыта. И въ томъ и въ другомъ случаѣ вредъ будетъ положительный—*damnum emergens*, а не *lucrum cessans*. Правда, потеря производителя сыраго матеріала увеличивается еще стоимостью произведеннаго сыраго матеріала. Но

<sup>1)</sup> 189—191.



если дѣло идетъ о прекращеніи крупнаго предпріятія, то потеря стоимости уже произведенныхъ продуктовъ немного прибавитъ къ общей суммѣ потерь. Вообще взаимное положеніе двухъ предпринимателей, вступающихъ между собою въ обмѣнъ, не зависитъ отъ того кто изъ нихъ продавецъ и кто покупатель. Такъ, напримѣръ, по отношенію къ мелкимъ ремесленникамъ продавцы сыраго матеріала находятся въ чрезвычайно выгодномъ положеніи и обыкновенно держатъ ихъ въ своихъ рукахъ.—Далѣе, въ числѣ преимуществъ, которыми предприниматель обладаетъ въ мѣнливой борьбѣ по сравненію съ потребителями, Гроссъ усматриваетъ также и то обстоятельство, что предприниматель знаетъ пользу, которую потребитель можетъ извлечь изъ товара и цѣну, которая можетъ быть имъ уплачена безъ убытка, между тѣмъ какъ потребитель не имѣетъ точнаго представленія о потребительной цѣнности товара. Неужели Гроссъ хочетъ этимъ сказать, что предприниматель лучше самого потребителя знаетъ потребности и платежную способность послѣдняго? Это было бы по меньшей мѣрѣ странно. Само собою разумѣется, что всякій человѣкъ лучше, чѣмъ кто нибудь другой, знаетъ свои потребности и состояніе своего кармана.

Предѣльные границы, указанныя Гроссомъ для колебанія цѣнъ различныхъ годностей также могутъ дать поводъ къ нѣкоторымъ возраженіямъ. Такъ, минимальной границей для цѣны сырыхъ продуктовъ и полуфабрикатовъ онъ признаетъ издержки производства. Понятно, что если дѣло идетъ о цѣнѣ вынужденной, которая является результатомъ выгоднаго положенія покупателя и невыгоднаго положенія продавца, то предѣломъ пониженія цѣны товара нельзя считать издержекъ производства. Такимъ предѣломъ здѣсь можно признать нуль, если только товаръ не нуженъ для удовлетворенія собственныхъ потребностей продавца. Конечно, если бы Гроссъ имѣлъ въ виду изслѣдовать условія возникновенія постоянного дохода, то онъ былъ бы правъ, такъ какъ нельзя рассчитывать на то, что предпринимателямъ всегда удастся пріобрѣтать сырой матеріалъ по цѣнѣ не вознаграждающей издержки производителей. Но онъ, повидимому, относитъ къ предпринимательской прибыли также и такія излишки дохода, которые достаются только нѣкоторымъ предпринимателямъ при извѣстныхъ условіяхъ. Въ такомъ случаѣ не слѣдовало бы оставлять безъ вниманія и ту прибыль, которая получается отъ покупки сырыхъ мате-

ріаловъ по цѣнѣ не покрывающей издержки производства. Также точно для той цѣли, которую имѣетъ въ виду Гроссъ, не было надобности указывать на уровень потребностей рабочихъ, какъ на минимальную границу заработной платы. Вынужденная заработная плата въ отдѣльныхъ случаяхъ можетъ быть и ниже этого уровня.—Максимальной границей для процента и заработной платы Гроссъ признаетъ пользу, которую предприниматель извлекаетъ изъ капитала и труда. Противъ этого ничего нельзя было бы возразить, если бы Гроссъ правильно понималъ эту пользу, т. е. если бы онъ разумѣлъ здѣсь субъективную цѣнность, которую для предпринимателя въ извѣстное время имѣетъ пользованіе чужимъ трудомъ и капиталомъ. Но Гроссъ, говоря о пользѣ получаемой предпринимателемъ отъ труда и капитала, повидимому, разумѣетъ цѣнность, созданную тою и другою производительною силою. Эту цѣнность онъ признаетъ вполне опредѣленною величиною и считаетъ, что производительная сила, которой достается вознагражденіе не достигшее этой максимальной границы, не получаетъ своего полнаго вознагражденія. По крайней мѣрѣ это ясно выражено имъ относительно труда<sup>1)</sup>. Такимъ образомъ понимать выгоду, извлекаемую предпринимателемъ изъ чужихъ производительныхъ силъ, разумѣется, нельзя. Во-первыхъ, цѣнность не создается ни трудомъ, ни капиталомъ, но является результатомъ отношенія между потребностями и количествомъ годностей, имѣющихся въ распоряженіи людей для удовлетворенія этихъ потребностей<sup>2)</sup>. Во-вторыхъ, если бы даже дѣйствительно можно было признать, что цѣнность создается производительными силами, то все-таки оставалось бы невозможнымъ опредѣлить тѣ доли, которыя созданы каждою изъ производительныхъ силъ въ отдѣльности, и слѣдовательно увеличеніе цѣнности, произведенное трудомъ или капиталомъ, все-таки не могло бы служить основаніемъ для опредѣленія пользы, которую предприниматель получаетъ отъ каждой изъ этихъ производительныхъ силъ. Въ дѣйствительности предприниматель никогда и не руководится этою мѣркою при установленіи процента и заработной платы. Высшій предѣлъ цѣны, какую онъ можетъ назначить для всѣхъ въ совокупности годностей, необходимыхъ для производства какого нибудь про-

<sup>1)</sup> 145; 160.

<sup>2)</sup> См. выше примѣч. на стр. 59—60.



дукта, опредѣляется предполагаемою цѣною этого продукта, причемъ предприниматель имѣетъ въ виду также и затрату собственныхъ производительныхъ силъ. Высшій предѣлъ для цѣны каждой отдѣльной годности, входящей въ составъ издержекъ производства, будетъ опредѣляться разницею между предполагаемою цѣною готоваго продукта и предполагаемою (или уже опредѣлившеюся) цѣною прочихъ годностей, необходимыхъ для производства. Пониженіе цѣны всѣхъ остальныхъ годностей расширяетъ этотъ предѣлъ, а возвышеніе суживаетъ его.—При этомъ нельзя не замѣтить нѣкотораго противорѣчія въ словахъ Гросса относительно высшихъ предѣловъ процента и заработной платы. Съ одной стороны, онъ признаетъ высшимъ предѣломъ для процента пользу, которую предприниматель извлекаетъ изъ капитала; съ другой же стороны, онъ говоритъ, что машины и инструменты только увеличиваютъ пользу, которую предприниматель извлекаетъ изъ труда.

Наконецъ, для насъ не ясно, что разумѣетъ Гроссъ подъ тою средней величиною, съ которою, по его мнѣнію, должна совпасть цѣна продукта, при равенствѣ силъ обмѣниваемыхъ сторонъ. Разумѣетъ ли онъ среднюю арифметическую, или среднюю геометрическую, среднюю между всѣми индивидуальными цѣнностями, выражающими предложеніе и спросъ или среднюю между наименьшею и наибольшею изъ этихъ цѣнностей. Непонятно также, почему онъ предполагаетъ, что дѣйствительная цѣна въ такихъ случаяхъ непременно должна быть среднею. Намъ кажется, что отношеніе ея къ цѣностямъ, предлагавшимся на рынкѣ, не можетъ быть величиною постоянной, такъ какъ многія изъ этихъ цѣнностей не оказываютъ никакого вліянія на окончательный результатъ установленія цѣны. Кроме того, устраненіе изъ обмѣна наивысшихъ производственныхъ цѣнностей и самыхъ низкихъ потребительныхъ цѣнностей можетъ происходить не только при равенствѣ силъ покупателей и продавцевъ (понимая это равенство въ томъ смыслѣ, въ какомъ его понимаетъ Гроссъ), но и при другихъ обстоятельствахъ, потому что съ рынка всегда принуждены бывають удалаться слабѣйшіе (по условіямъ производства) производители и слабѣйшіе (по потребностямъ и платежнымъ средствамъ) потребители.

При всѣхъ указанныхъ недостаткахъ изложенія Гросса, нельзя разумѣется не признать, что онъ, говоря о болѣе силь и болѣе

устойчивости предпринимателей въ мѣновой борьбѣ, указываетъ на фактъ несомнѣнно существующій, хотя, конечно, далеко не для всѣхъ предпринимателей этотъ фактъ имѣетъ одинаковое значеніе. Сила и устойчивость предпринимателей заключается въ томъ, что они обладаютъ болѣе совершеннымъ знаніемъ рынка, чѣмъ потребители, рабочіе и капиталисты и легче могутъ составлять различнаго рода стачки; а по отношенію къ простымъ рабочимъ ихъ преимущество, сверхъ указанныхъ обстоятельствъ, заключается также въ томъ, что въ большинствѣ случаевъ рабочіе не имѣютъ никакихъ источниковъ пропитанія, кромѣ задѣльной платы, вслѣдствіе чего рабочіе скорѣе могутъ быть вынуждены къ пониженію заработной платы, чѣмъ предприниматели къ возвышенію ея. Всѣ эти преимущества обыкновенно увеличиваются и уменьшаются вмѣстѣ съ объемомъ предпріятія, вслѣдствіе чего мелкія предпріятія, входя въ мѣновыя отношенія съ крупными, могутъ оказаться по сравненію съ ними болѣе слабыми. Кроме объема предпріятія, здѣсь, конечно, могутъ имѣть значеніе и другія обстоятельства, напр., фактическая или юридическая монополія.

Спрашивается теперь, какимъ образомъ указанные преимущества отражаются на доходѣ предпринимателя и въ какой мѣрѣ они могутъ вести къ возникновенію особой предпринимательской прибыли?

У Гросса эти вопросы въ сущности совершенно не выяснены. Не смотря на то, что вообще предприниматели, по его мнѣнію, пользуются въ большей или меньшей степени выгоднымъ положеніемъ въ мѣновой борьбѣ, онъ, какъ мы видѣли, утверждаетъ, что далеко не всѣ предпріятія даютъ излишекъ дохода въ видѣ предпринимательской прибыли. Но при какихъ обстоятельствахъ выгодное положеніе предпринимателей можетъ дать имъ особую прибыль и при какихъ обстоятельствахъ они должны бывать ограничены только обыкновенными доходами, этого Гроссъ не объясняетъ.

Не вполне ясно также, думаетъ ли онъ, что выгодное положеніе предпринимателя въ мѣновой борьбѣ можетъ давать предпринимателю только кратковременную прибыль, или же допускаетъ, что нѣкоторымъ предпринимателямъ, вслѣдствіе ихъ устойчивости въ мѣновой борьбѣ, можетъ доставаться также постоянный излишекъ дохода. Въ слѣдующей главѣ (которая, какъ мы увидимъ, во многихъ пунктахъ противорѣчитъ только что изложенной) Гроссъ склоняется



къ первому изъ этихъ мнѣній. Но здѣсь онъ, повидимому, держится втораго мнѣнія. Такъ напр., онъ утверждаетъ, что тѣ предпріятія, которыя производятъ предметы необходимости или торгуютъ ими, вообще даютъ большую прибыль, чѣмъ другія предпріятія, такъ какъ здѣсь предприниматели могутъ легче принудить потребителей платить высокую цѣну<sup>1)</sup>.

Въ виду этого послѣдняго замѣчанія, необходимо сказать слѣдующее.

Для того чтобы правильно оцѣнить вліяніе, какое оказываетъ на доходность предпріятія указанная Гроссомъ сторона въ положеніи предпринимателя, не слѣдуетъ упускать изъ виду вліяніе другаго фактора—конкуренціи среди самихъ предпринимателей. Несомнѣнно, что устойчивость предпринимателей въ мѣновой борьбѣ можетъ повести, при извѣстныхъ обстоятельствахъ, къ пониженію издержекъ или къ возвышенію цѣны. Такъ напр., посредствомъ соглашенія между собою предприниматели могутъ понизить заработную плату въ извѣстной отрасли промышленности или возвысить цѣну своихъ товаровъ. Но несомнѣнно также, что увеличеніе прибыли сдѣлается приманкою для новыхъ предпринимателей, такъ какъ всякій старается затрачивать свои производительныя силы на ту отрасль промышленности, въ которой онъ можетъ дать наибольшій доходъ. Если даже предположить, что прибыль *всѣхъ* вообще предпринимателей возвысится единственно только благодаря тому, что они обладаютъ большею устойчивостью въ мѣновой борьбѣ, въ такомъ случаѣ для многихъ капиталистовъ, которые прежде отдавали свой капиталъ на проценты, явится побужденіе затратить его въ собственномъ предпріятіи. Равнымъ образомъ многіе наемные рабочіе сдѣлаются самостоятельными предпринимателями въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, которыя требуютъ незначительныхъ капиталовъ.

Такое увеличеніе числа предпринимателей можетъ различнымъ образомъ отразиться на издержкахъ производства, цѣнахъ и доходности предпріятій. Во-первыхъ, издержки производства могутъ подняться, а цѣна товаровъ можетъ упасть, вслѣдствіе чего доходъ предпринимателей придетъ къ тому уровню, какой онъ имѣлъ до стачки. Но можетъ случиться и то, что вслѣдствіе продолжающагося явнаго или молчаливаго соглашенія предпринимателей издержки и цѣны останутся

<sup>1)</sup> 175.

на прежнемъ уровнѣ. Но такъ какъ число предпринимателей увеличилось, а спросъ остался тотъ же самый, то обороты каждаго предпринимателя сократятся и доходъ его уменьшится. При этомъ приливъ новыхъ предпринимателей будетъ продолжаться до тѣхъ поръ, пока не уничтожится излишекъ дохода, вызванный соглашеніемъ предпринимателей. Такимъ образомъ, можетъ случиться, что не смотря на то, что стачка между предпринимателями продолжается и цѣны стоятъ выше, чѣмъ могли бы стоять при полной свободѣ конкуренціи, однако предприниматели не получаютъ отъ этого особой выгоды<sup>1)</sup>.

До сихъ поръ мы предполагали, что для увеличенія числа предпринимателей не представляется никакихъ препятствій. Но въ дѣйствительности, конечно, могутъ встрѣтиться такія препятствія. Такъ напр., можетъ случиться, что число предпріятій въ извѣстной мѣстности не увеличивается благодаря тому, что число ихъ ограничено закономъ, или благодаря тому, что самое свойство предпріятій не допускаетъ, чтобы на извѣстномъ пространствѣ ихъ было больше извѣстнаго, крайне ограниченнаго числа (таковы напр. желѣзныя дороги). Но можетъ также случиться, что новые конкуренты не являются благодаря недостатку капиталовъ, которые могли бы быть медленно затрачены въ той отрасли промышленности, которая даетъ чрезвычайную прибыль. Въ первомъ случаѣ излишекъ прибыли, явившійся результатомъ стачки между предпринимателями или какого нибудь другаго изъ указанныхъ Гроссомъ преимуществъ предпринимателей, будетъ имѣть характеръ постоянного дохода. Но такъ какъ основаніемъ его прочности и постоянства является такого рода монополія, которая не связана съ положеніемъ предпринимателя, какъ та-

<sup>1)</sup> Интересный примѣръ такого явленія представляютъ цѣны товаровъ въ розничной торговлѣ. *Levis* (въ *Handbuch der pol. Oek. Schönberg'a*) замѣчаетъ, что благодаря отсутствію солидарности и чисто дѣловаго отношенія къ покупкамъ у потребителей, а съ другой стороны, благодаря молчаливому соглашенію между розничными торговцами, цѣны въ розничной торговлѣ стоятъ чрезвычайно высоко, по сравненію съ оптовыми цѣнами (на 25%, на 60% и даже на 100%). Но такъ какъ эта чрезвычайная прибыль вызываетъ между розничными торговцами сильную конкуренцію, то каждый изъ нихъ въ отдѣльности не пользуется чрезвычайнымъ доходомъ отъ своего труда и капитала. *Levis* предполагаетъ, впрочемъ, что на излишекъ цѣны, уплачиваемой въ такихъ случаяхъ потребителями, можно смотрѣть, какъ на плату за то удобство, которымъ пользуются потребители благодаря присутствію въ извѣстной мѣстности большаго числа розничныхъ торговцевъ (стр. 1074—1078).



коваго, то нѣтъ основаній относить этотъ излишекъ къ предпринимательской прибыли. Во второмъ случаѣ излишекъ дохода можно будетъ отнести къ предпринимательской прибыли. Но въ тѣхъ случаяхъ, когда для начала новаго предпріятія не требуется большаго капитала, излишекъ дохода не можетъ быть постояннымъ. Если же предприниматели, достигшіе излишка прибыли молчаливымъ или явнымъ соглашеніемъ между собою, принадлежатъ къ разряду крупныхъ, то они могутъ пользоваться такимъ излишкомъ весьма долго. Но въ такомъ случаѣ продолжительность чрезвычайной прибыли будетъ являться результатомъ тѣхъ выгодъ, которыя доставляетъ предпринимателю обладаніе крупнымъ капиталомъ, и потому эту прибыль можно отнести къ разряду той прибыли, которой Мангольдтъ даетъ названіе ренты крупныхъ предпринимателей (Grossunternehmerrente).

Итакъ, ошибка Гросса заключается въ томъ, что при изслѣдованіи вліянія, какое оказываетъ выгодное положеніе предпринимателя въ мѣнливой борьбѣ на доходность предпріятій, онъ упустилъ изъ виду тотъ предѣлъ, который кладетъ возвышенію дохода конкуренція предпринимателей. Если бы онъ обратилъ вниманіе и на этотъ факторъ, то долженъ былъ бы не колеблясь рѣшить, что *сама по себѣ* устойчивость предпринимателя въ мѣнливой борьбѣ можетъ служить поводомъ только къ кратковременному возвышенію дохода, и во всякомъ случаѣ онъ не сказалъ бы, что прибыль предпринимателей торгующихъ предметами необходимости должна быть выше прибыли другихъ предпринимателей только потому, что цѣна предметовъ необходимости можетъ подниматься до полного поглощенія платежной способности потребителей. У него долженъ былъ бы возникнуть вопросъ: почему же на эту отрасль промышленности не обращаются капиталы, затраченные въ другихъ отрасляхъ, дающихъ меньшую прибыль?

Основывая предпринимательскую прибыль на выгодномъ положеніи предпринимателя въ мѣнливой борьбѣ, Гроссъ въ то же время старается опровергнуть мнѣніе тѣхъ писателей, которые видятъ источникъ предпринимательской прибыли въ особыхъ жертвованіяхъ предпринимателя. Такъ, напр., вопреки Тюнену и Мангольдту, онъ утверждаетъ, что трудъ наемныхъ управляющихъ не можетъ считаться менѣе производительнымъ, чѣмъ трудъ предпринимателя. По мнѣнію Гросса, не только чувство долга, но и собственный интересъ побуждаетъ наемнаго управляющаго работать съ такимъ же рвеніемъ, съ

какимъ работаетъ предприниматель. „Цвѣтущее состояніе предпріятія, говоритъ Гроссъ, почти столько же соотвѣтствуетъ интересамъ управляющаго, сколько и интересамъ самого предпринимателя. При цвѣтущемъ состояніи дѣла работа управляющаго значительно облегчается, такъ какъ, несомнѣнно, легче руководить хорошо устроеннымъ дѣломъ, нежели такимъ, которое постоянно возбуждаетъ безпокойство относительно того, какъ пройдетъ ближайшій платежный срокъ. Затѣмъ, независимо отъ того, что управляющій можетъ иногда участвовать въ прибыляхъ, хорошей ходъ дѣлъ обѣщаетъ управляющему увеличеніе его содержанія“ 1).

Первый изъ этихъ доводовъ, конечно, не выдерживаетъ никакой критики. Гроссъ забываетъ, что для того чтобы привести предпріятіе въ цвѣтущее состояніе и удерживать его въ такомъ состояніи тоже вѣдь необходимъ трудъ и заботы со стороны управляющаго и что во всякомъ случаѣ заботы о ближайшемъ платежномъ срокѣ должны гораздо больше тревожить предпринимателя, чѣмъ наемнаго управляющаго. Второй доводъ заслуживаетъ вниманія. Надежда на увеличеніе содержанія и участіе въ прибыляхъ, конечно, заинтересовываютъ управляющаго; но не можетъ быть сомнѣнія, что эти обстоятельства заинтересовываютъ его далеко не въ такой степени, въ какой заинтересованъ предприниматель, побуждаемый къ напряженію своихъ силъ не только надеждою на прибыль, но и страхомъ потерь или даже разоренія. При томъ, по крайней мѣрѣ, въ единоличныхъ предпріятіяхъ предприниматель знаетъ, что работая усиленно, онъ получитъ весь излишекъ дохода, который является результатомъ увеличенной интенсивности его труда; управляющій же, даже въ томъ случаѣ, когда онъ участвуетъ въ прибыляхъ, получаетъ только часть того излишка дохода, который является результатомъ его усиленной дѣятельности. Наконецъ, участіе въ прибыляхъ можетъ побуждать управляющаго къ такимъ способамъ увеличенія дохода, которые оказываютъ вредное вліяніе на прочность предпріятія, между тѣмъ какъ предприниматель обыкновенно заботится и о долговременномъ существованіи предпріятія. Исключеніе составляютъ только акціонеры, которые также иногда могутъ прибѣгать къ сомнительнымъ способамъ увеличенія дохода, ради поднятія курса акцій.

1) 164.



Но Гросс полагаетъ, что производительность труда управляющихъ не только не ниже, но въ большинствѣ случаевъ даже выше труда предпринимателей. Это положеніе у него также обставлено довольно слабыми доказательствами. „Такъ какъ отъ успѣха предпріятія, говоритъ онъ, зависитъ все хозяйственное существо предпринимателя, то съ одной стороны угрожающая опасность, а съ другой—надежда на прибыль, приводятъ предпринимателя въ такое волненіе (Aufregung), что онъ лишается необходимаго для руководства предпріятіемъ спокойствія и ясности взгляда“. Кромѣ того, управляющіе обыкновенно бываютъ теоретически и практически подготовлены къ своему дѣлу, между тѣмъ какъ у предпринимателей такая подготовка встрѣчается гораздо рѣже<sup>1)</sup>.

Намъ кажется, что страхъ разоренія только тогда можетъ лишить предпринимателя необходимаго хладнокровія, когда разореніе дѣйствительно уже близко и когда оно не можетъ быть предотвращено обыкновенными средствами. Но человѣкъ съ твердымъ характеромъ и здѣсь не потеряетъ головы. Опасность лишь заставитъ его напрячь всѣ свои способности до той высшей степени, о которой говоритъ Тюненъ. Если же опасность еще не наступила и разореніе угрожаетъ только какъ наказаніе за неисполненіе правилъ дѣловаго благоразумія, за несоблюденіе экономическаго принципа и вообще за лѣность и нерадѣніе, то даже для человѣка съ обыкновенною силою характера нѣтъ никакихъ поводовъ терять хладнокровіе. Въ такихъ случаяхъ страхъ разоренія можетъ только побуждать предпринимателя къ неослабной дѣятельности.—Что же касается замѣчанія Гросса, что предприниматели чаще, чѣмъ управляющіе, оказываются неподготовленными къ дѣлу, то до извѣстной степени оно можетъ быть признано справедливымъ. Но во-первыхъ, фактъ этотъ не вытекаетъ изъ самой сущности положенія предпринимателя, какъ такового, а во-вторыхъ, неподготовленные предприниматели все-таки не такъ часто встрѣчаются, какъ полагаетъ Гроссъ, если только имѣть въ виду не тѣхъ предпринимателей, которые не участвуютъ лично въ управленіи предпріятіемъ, но тѣхъ которые сами берутся за дѣло.

Равнымъ образомъ Гроссъ возражаетъ и противъ тѣхъ экономистовъ, которые относятъ къ предпринимательской прибыли вознагражде-

<sup>1)</sup> 164—165.

неніе за рискъ. Взглядъ на предпринимательскую прибыль, какъ на страховую премію, по его мнѣнію, не имѣетъ основанія, такъ какъ принятіе хозяйственнаго риска еще не обуславливаетъ полученія особой преміи для покрытія этого риска. Кромѣ того, рискъ не составляетъ характеристической особенности предпріятія. Наконецъ, сущность страховой преміи не соотвѣтствуетъ сущности дохода: страховая премія имѣетъ цѣлью покрывать убытки, доходъ же имѣетъ цѣлью удовлетвореніе потребностей лица, которое его получаетъ<sup>1)</sup>. Первое изъ этихъ возраженій не совсѣмъ понятно. Конечно, не всегда тотъ, кто принимаетъ на себя рискъ предпріятія, получаетъ вознагражденіе за этотъ рискъ. Но очевидно, что никто не пожелалъ бы подвергаться этому риску, если бы не было извѣстной вѣроятности, что онъ будетъ вознагражденъ за этотъ рискъ соотвѣтствующимъ доходомъ. Что же касается втораго и третьяго возраженія, то неудовлетворительность ихъ, какъ кажется, должна быть очевидна послѣ того, что было сказано выше по поводу предпринимательскаго риска. Хотя и не одни только предприниматели рискуютъ, но въ силу своего особаго положенія въ народномъ хозяйствѣ они рискуютъ больше другихъ производительныхъ классовъ, и это намъ кажется достаточнымъ поводомъ для того, чтобы отнести къ предпринимательской прибыли вознагражденіе за тотъ рискъ, отъ котораго предприниматель избавляетъ лицъ пользующихся условленными доходами. Затѣмъ, Тюненъ и Мангольдтъ выяснили, почему страховую премію предпринимателя слѣдуетъ относить къ доходу, а не къ покрытію издержекъ и почему страховая премія можетъ считаться доходомъ даже съ народохозяйственной точки зрѣнія.

Итакъ, Гроссъ полагаетъ, что предпринимательская прибыль представляетъ собою тотъ излишекъ дохода надъ издержками, который получается въ силу особенной силы и устойчивости предпринимателя въ мѣновой борьбѣ. Поэтому возникаетъ вопросъ: не отнимается ли этотъ излишекъ предпринимателемъ у рабочихъ и капиталистовъ? По мнѣнію Гросса, на этотъ вопросъ можно было бы отвѣтить утвердительно, если бы мы стояли на чисто индивидуалистической точкѣ зрѣнія. Если же мы будемъ разсматривать предпріятіе съ народохозяйственной точки зрѣнія, то должны будемъ прійти къ за-

<sup>1)</sup> 198—199.



ключенію, что если не вся предпринимательская прибыль, то по крайней мѣрѣ большая часть ея имѣетъ народохозяйственное оправданіе <sup>1)</sup>.

На чемъ же можетъ быть основано такое оправданіе предпринимательской прибыли?

Предпринимательскою прибылью, говоритъ Гроссъ, могутъ воспользоваться только тѣ предприниматели, которые умѣютъ сдѣлать свои издержки ниже, чѣмъ въ другихъ предпріятіяхъ, или же лучше умѣютъ приспособить свои продукты къ народохозяйственнымъ потребностямъ, вслѣдствіе чего условія сбыта ихъ продуктовъ оказываются наиболѣе благоприятными. Такимъ образомъ, предпринимательская прибыль является преміей за наиболѣе полное соблюденіе закона наименьшихъ издержекъ и наибольшаго результата. Конечно, предприниматель преслѣдуетъ при этомъ свою собственную пользу, но въ большинствѣ случаевъ этимъ путемъ достигается и народохозяйственная польза. Если же выгода предпринимателя не согласуется съ пользой народнаго хозяйства, то предпринимательская прибыль не можетъ быть оправдана.

Въ этомъ отношеніи слѣдуетъ различать, является ли предпринимательская прибыль результатомъ болѣе хозяйственнаго устройства (*Gestaltung*) производительнаго процесса, или же слѣдствіемъ особенно благоприятныхъ условій сбыта. Въ первомъ случаѣ опять слѣдуетъ различать, заключается ли причина предпринимательской прибыли въ сбереженіи *вещественныхъ производительныхъ средствъ* и болѣе полномъ пользованіи ими, или же въ сбереженіи *труда*. Особенное положеніе между предпринимательскими прибылями, происходящими отъ хозяйственнаго устройства производительныхъ средствъ, занимаетъ та прибыль, которая является результатомъ естественной рѣдкости этихъ средствъ. На первомъ планѣ стоитъ здѣсь предпринимательская прибыль, получаемая изъ сельскохозяйственныхъ предпріятій. Конечно, сельскохозяйственная предпринимательская прибыль въ значительной степени является просто подаркомъ природы. Но нельзя отрицать и хозяйственной заслуги предпринимателя, заключающейся въ томъ, что онъ выбираетъ для обработки наиболѣе доходные участки. Вслѣдствіе особеннаго постоянства источника, изъ котораго происходитъ сельскохозяйственная предпринимательская прибыль, она очень легко пре-

<sup>1)</sup> 201—202.

вращается здѣсь въ предпринимательскую ренту, а именно въ поземельную ренту.—Затѣмъ предпринимательская прибыль можетъ быть получена также отъ болѣе выгоднаго пользованія капиталомъ, которое въ свою очередь можетъ явиться послѣдствіемъ или перенесенія капитала во времени и пространствѣ, или же послѣдствіемъ болѣе хозяйственнаго устройства, соединенія и раздѣленія капитала. Если предприниматель прилагаетъ къ производству свой или чужой капиталъ въ такомъ мѣстѣ, гдѣ онъ оказывается наиболѣе производительнымъ, то такое приложеніе капитала оказывается выгоднымъ не только для самого предпринимателя, но и для всего народнаго хозяйства. Тоже самое можно сказать относительно употребленія капитала въ надлежащее время. Конечно, при этомъ часто можетъ получаться и конъюнктурная прибыль, которая не можетъ быть оправдана съ народохозяйственной точки зрѣнія. Но эта прибыль отличается отъ другихъ прибылей тѣмъ, что она скоропреходяща и потому не можетъ быть превращена въ ренту. Что касается прибыли, получаемой посредствомъ болѣе выгоднаго устройства, соединенія и раздѣленія капитала, то наиболѣе важную роль здѣсь играетъ соединеніе капитала, такъ какъ прибыль растетъ въ болѣе пропорціи, чѣмъ увеличиваются размѣры капиталовъ. Эта прибыль сама по себѣ можетъ быть оправдана, такъ какъ она совпадаетъ съ увеличеніемъ производительности капитала. Также точно можетъ быть оправдана прибыль, получаемая при введеніи новыхъ, болѣе производительныхъ машинъ.—Сбереженіе труда можетъ происходить двоякимъ способомъ: или посредствомъ увеличенія его производительности (соединеніе и раздѣленіе труда, введеніе улучшенныхъ способовъ производства), или же посредствомъ увеличенія его напряженности до чрезвычайной степени. Прибыль получаемая изъ перваго источника можетъ быть оправдана; прибыль же получаемая изъ втораго источника не заслуживаетъ оправданія, такъ какъ здѣсь сбереженіе издержекъ достигается увеличеніемъ напряженія силъ; слѣдовательно, съ народохозяйственной точки зрѣнія издержки не уменьшаются, ослабленіе же рабочихъ является прямымъ вредомъ.

Вторая группа источниковъ предпринимательской прибыли заключается въ условіяхъ сбыта. Прежде всего здѣсь слѣдуетъ упомянуть о различнаго рода фактическихъ и юридическихъ монополіяхъ. Фактическая монополія можетъ основываться или на особенныхъ свой-



ствахъ предпріятія, вовсе не допускающихъ конкуренціи или допускающихъ только неполную конкуренцію (напр., транспортныя предпріятія); или же на особенныхъ личныхъ способностяхъ предпринимателя, которыя даютъ ему возможность производить продукты лучше и дешевле; или же, наконецъ, на нѣкоторыхъ мѣстныхъ условіяхъ. Изъ всѣхъ этихъ монополій только монополія перваго рода, по мнѣнію Гросса, представляютъ различныя опасности въ народохозяйственномъ отношеніи. Что касается юридическихъ монополій, то оправданіе ихъ зависитъ отъ различныхъ конкретныхъ условій. Но и при свободной конкуренціи предприниматель можетъ быть поставленъ въ такія условія сбыта, которыя даютъ ему возможность получать предпринимательскую прибыль. Сюда относится, напр., извѣстный кругъ постоянныхъ покупателей, привлеченныхъ предпринимателемъ (Kundschaft). Такъ какъ покупатели идутъ преимущественно къ тѣмъ предпринимателямъ, которые умѣютъ лучше удовлетворять ихъ потребностямъ, то въ большинствѣ случаевъ этотъ источникъ прибыли можетъ быть вполне оправданъ.

Но большая часть всѣхъ указанныхъ источниковъ могла бы, по мнѣнію Гросса, давать лишь незначительную предпринимательскую прибыль, если бы дѣйствіе ихъ не усиливалось бы особенно выгоднымъ положеніемъ предпринимателя въ мѣновой борьбѣ. Такое преобладающее положеніе предпринимателя, конечно, не можетъ быть оправдано, но мы должны смотрѣть на него, какъ на неизбежное послѣдствіе частнохозяйственной системы свободной конкуренціи. Полное устраненіе этого преобладанія невозможно, но его можно ослабить организаціей мѣновой борьбы противъ предпринимателей. Конъюнктурная прибыль также можетъ быть оправдана только потому, что она является необходимымъ результатомъ частнохозяйственной системы. Такимъ образомъ, получаютъ двѣ категоріи предпринимательской прибыли: прибыль, которая получается въ видѣ вознагражденія за дѣйствительную народохозяйственную услугу, и прибыль, которую мы можемъ оправдать только потому, что она неизбежна при частнохозяйственной системѣ свободной конкуренціи. Однако, если мы будемъ разсматривать предпринимательскую прибыль въ ея отношеніи къ организаціи народнаго хозяйства, то замѣтимъ, что она исполняетъ весьма важныя функціи. Возможность получить предпринимательскую прибыль служитъ побужденіемъ къ наибольшему напряже-

женію хозяйственныхъ силъ. Въ этомъ заключается функція предпринимательской прибыли. При этомъ Гроссъ замѣчаетъ, что въ тѣхъ случаяхъ, когда предпринимательская прибыль служитъ вознагражденіемъ за дѣйствительныя народохозяйственныя услуги, она имѣетъ характеръ постоянного дохода и превращается въ предпринимательскую ренту. Напротивъ, въ тѣхъ случаяхъ, когда предпринимательская прибыль можетъ быть оправдана только какъ результатъ частнохозяйственной системы, она бываетъ кратковременна. Отсюда онъ заключаетъ, что кратковременная предпринимательская прибыль наиболѣе полнымъ образомъ исполняетъ функцію предпринимательской прибыли <sup>1)</sup>.

Нетрудно замѣтить, что эта вторая половина ученія Гросса, гдѣ онъ отыскиваетъ оправданіе для предпринимательской прибыли, кореннымъ образомъ противорѣчитъ первой половинѣ, въ которой Гроссъ даетъ опредѣленіе предпринимательской прибыли и изслѣдуетъ условія возникновенія этого дохода. Тамъ онъ опредѣлялъ предпринимательскую прибыль какъ доходъ, не основанный ни на трудѣ предпринимателя, ни на затратахъ капитала. Источникомъ ея онъ считалъ перевѣсъ силы предпринимателя въ мѣновой борьбѣ. Съ такимъ же понятіемъ о предпринимательской прибыли и объ источникахъ ея онъ приступаетъ къ ея оправданію. Онъ прямо говоритъ здѣсь, что оправданіе предпринимательской прибыли возможно только съ народохозяйственной точки зрѣнія. Что вообще слѣдовало бы, „чтобы всѣ произведенные продукты справедливо распредѣлялись бы между производительными факторами, при содѣйствіи которыхъ они произведены“ <sup>2)</sup>. Между тѣмъ, при перечисленіи случаевъ, когда предпринимательская прибыль можетъ быть оправдана, оказывается, что эта прибыль представляетъ собою нѣчто совсѣмъ иное. Оказывается, что къ предпринимательской прибыли относятся и поземельная рента, и рента отъ талантовъ предпринимателя, и различнаго рода монополюная прибыль, и прибыль происходящая отъ введенія новыхъ машинъ и т. д. Очевидно, что всѣ эти виды прибыли основываются вовсе не на устойчивости предпринимателя въ мѣновой борьбѣ. Такъ напр., поземельная рента можетъ получаться собственникомъ поземельнаго участка даже въ томъ случаѣ, когда онъ не будетъ предпринимателемъ. Тоже

<sup>1)</sup> 203—224.

<sup>2)</sup> 202.



самое можно вообще сказать о монопольныхъ доходахъ, обусловливаемыхъ различными мѣстными условіями. Рента отъ талантовъ предпринимателя также не имѣетъ ничего общаго съ излишкомъ дохода, получаемымъ вслѣдствіе особенной устойчивости предпринимателя въ мѣновой борьбѣ. Кромѣ того, объ этой рентѣ ни въ какомъ случаѣ нельзя сказать, что она представляетъ собою доходъ не основанный на трудѣ предпринимателя. Равнымъ образомъ выборъ наилучшаго мѣста и времени для затратъ капитала, введеніе улучшенныхъ способовъ производства и т. д. также требуетъ со стороны предпринимателя затраты труда, и потому полученный такимъ образомъ доходъ тоже не будетъ подходить подъ сдѣланное Гроссомъ опредѣленіе предпринимательской прибыли. Что же касается описаннаго выше положенія предпринимателя въ мѣновой борьбѣ, то оно является здѣсь уже только въ видѣ причины увеличивающей прибыль предпринимателя. „Большая часть указанныхъ источниковъ прибыли, говоритъ Гроссъ, давала бы только незначительную предпринимательскую прибыль, если бы ихъ дѣйствіе не усиливалось тѣмъ, что положеніе предпринимателя въ мѣновой борьбѣ чрезвычайно благоприятно“. Къ сожалѣнію, Гроссъ не говоритъ, какіе именно источники прибыли нуждаются въ такомъ подкрѣпленіи. Но во всякомъ случаѣ очевидно, что этого нельзя сказать ни о поземельной рентѣ, ни о доходѣ приносимомъ талантами предпринимателя, ни объ указанныхъ Гроссомъ видахъ монопольныхъ прибылей. Всѣ эти излишки доходовъ (и слѣдовательно большая часть тѣхъ излишковъ, которые причисляются Гроссомъ къ предпринимательской прибыли) могутъ получаться независимо отъ того, обладаетъ ли предприниматель болѣею устойчивостью въ мѣновой борьбѣ, чѣмъ различныя лица, входящія съ ними въ обмѣнъ или нѣтъ. Доказательства этого можно найти въ томъ, что всѣ эти излишки дохода могутъ получаться и внѣ предпріятія. Кромѣ того, Гроссъ опять противорѣчитъ себѣ, утверждая немного далѣе, что тѣ предпринимательская прибыль, которая не является результатомъ особой услуги предпринимателя, имѣетъ лишь кратковременное существованіе. Понятно, что при такихъ условіяхъ устойчивость предпринимателей въ мѣновой борьбѣ не могла бы постоянно усиливать доходы, получаемые изъ другихъ источниковъ.

Мы не будемъ дѣлать попытки къ примиренію всѣхъ этихъ противорѣчій, такъ какъ примирить то, что Гроссъ говоритъ о предприни-

мательской прибыли въ первой и во второй половинѣ своего ученія, едва ли возможно. Но постараемся отвѣтить на вопросъ: какой изъ этихъ двухъ взглядовъ Гросса на предпринимательскую прибыль болѣе удовлетворяетъ требованіямъ ученія о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельной отрасли дохода? Полагаемъ, что въ этомъ отношеніи, не колебаясь, можно отдать предпочтеніе первой половинѣ ученія Гросса. Конечно, вопросъ о вліяніи, какое оказываетъ положеніе предпринимателя въ мѣновой борьбѣ на доходность предпріятія здѣсь выясненъ очень мало. Кромѣ того, взглядъ на предпринимательскую прибыль, какъ на доходъ, получаемый только благодаря особенной устойчивости предпринимателя въ мѣновой борьбѣ, долженъ быть признанъ одностороннимъ, потому что въ положеніи предпринимателя можно замѣтить также и другія особенности, результатомъ которыхъ является особый доходъ, принадлежащій предпринимателю, какъ таковому. Притомъ же, прибыль, которая достается иногда предпринимателю вслѣдствіе его устойчивости въ мѣновой борьбѣ, по своей кратковременности и случайности должна быть отнесена къ числу наименѣе важныхъ частей предпринимательской прибыли. Не смотря на все это, первая часть ученія Гросса имѣетъ то достоинство, что здѣсь источникомъ предпринимательской прибыли признается такое обстоятельство, которое дѣйствительно связано съ личностью предпринимателя, какъ такового, и слѣдовательно та доля предпринимательскаго дохода, которую Гроссъ признаетъ специфическою прибылью предпринимателя, дѣйствительно этого заслуживаетъ. Но мы не видимъ положительно никакихъ основаній къ тому, чтобы относить къ предпринимательской прибыли поземельную ренту, ренту отъ талантовъ или доходъ отъ патентовъ на изобрѣтенія. Всѣ эти доходы могутъ получаться и непредпринимателями: поземельный участокъ можетъ быть отданъ въ аренду; талантъ можетъ найти себѣ приложеніе въ чужомъ предпріятіи; доходъ отъ разнаго рода монополій можетъ быть капитализированъ. Слѣдовательно, нельзя считать эти доходы предпринимательскою прибылью, т. е. специальнымъ доходомъ предпринимателя <sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Рядомъ съ Гроссомъ можно поставить *Gutha* (Die Lehre vom Einkommen in dessen Gesamttzweigen, Leipzig und Heidelberg, 1878), который, признавая предпринимательскую прибыль самостоятельной отраслью дохода, видитъ ея источникъ въ эксплуатаціи (Ausbeutung) предпринимателями различныхъ классовъ населенія и преимуществен-



*Курсель-Сенейль* и *Матаја*, подобно Гроссу, ищут источника предпринимательской прибыли въ условіяхъ обмѣна. Но, какъ сказано выше, они обращаютъ вниманіе на другую сторону положенія предпринимателя въ мѣновой борьбѣ.

Ученіе перваго изъ этихъ экономистовъ представляетъ собою въ сущности приложеніе теоріи ренты Рикардо къ объясненію явленій предпринимательской прибыли.

Цѣна всѣхъ продуктовъ, доставленныхъ на рынокъ какимъ нибудь предпріятіемъ, говоритъ *Курсель-Сенейль*<sup>1)</sup>, должна дать вознагра-

но рабочимъ. Впрочемъ, ученіе Гута представляетъ очень много оригинальныхъ чертъ. Въ основаніе этого ученія положена социалистическая теорія цѣности. Источникомъ и мѣриломъ цѣности у Гута признается трудъ (стр. 13—18). Всякій разъ, когда кто нибудь отдаетъ въ обмѣнъ больше труда (въ продуктахъ или посредствомъ найма), чѣмъ получаетъ, является вымогательство или эксплуатация (*Ausbeutung*). При этомъ прежде всего подвергаются эксплуатации рабочіе (109—112). Но кромѣ рабочихъ, предприниматель можетъ также эксплуатировать потребителей и даже землевладѣльцевъ и капиталистовъ. Дѣло въ томъ, что Гуть, въ противоположность социалистамъ, признаетъ производительность земли и постояннаго капитала. Производительность эта заключается въ томъ, что плодородные участки земли, машины и т. д. обладаютъ свойствомъ сокращать количество труда, необходимаго для производства известной суммы продуктовъ. Слѣдовательно, если кто нибудь предоставляет въ пользованіе предпринимателя участокъ плодородной земли или машину, то это равносильно предоставленію въ распоряженіе предпринимателя того количества труда, какое сберегается этими производительными средствами, а вознагражденіе за пользованіе производительными средствами будетъ сообразоваться съ вознагражденіемъ, какое пришлось бы предпринимателю уплатить за сбереженный трудъ. Но такъ какъ рабочіе подвергаются эксплуатации и получаютъ меньше, чѣмъ имъ слѣдовало бы получить, сообразно съ производительностью ихъ труда, то отсюда слѣдуетъ, что владѣльцы поземельныхъ участковъ и постояннаго капитала также получаютъ вознагражденіе не соответствующее производительности ихъ имущества, или другими словами, подвергаются эксплуатации (стр. 128; 135; 370—380). — Понятно, что это ученіе могло бы заслуживать вниманія лишь въ томъ случаѣ, если бы можно было принять ту теорію цѣности, на которой оно построено. Впрочемъ, Гуть, самъ того не замѣчая, дѣлаетъ такіа отступленія отъ этой теоріи, которыя въ сущности совершенно разрушаютъ ея смыслъ. Такъ напр., онъ говоритъ, что цѣность тѣхъ годностей, на производство которыхъ не былъ затраченъ трудъ, не зависитъ отъ труда и совпадаетъ съ цѣною, устанавливаемой конкуренціей (13—14); или, утверждая, что трудъ является источникомъ цѣности, онъ въ то же время замѣчаетъ, что самый трудъ не могъ бы имѣть цѣности, если бы цѣностью не обладали также продукты труда (109—110). Послѣдовательный социалистъ-теоретикъ не сказалъ бы ни того, ни другаго.

<sup>1)</sup> *Courcelle-Seneuil*. Traité théorique et pratique d'économie politique, 2-me édition. Paris, 1867. — Въ Dictionnaire d'économie politique (II, стр. 454—456) *Курсель-Сенейль* отождествляетъ прибыль (*profit*) съ вознагражденіемъ за предпринимательскій рискъ. Выстъ съ тѣмъ онъ отличаетъ ее отъ заработной платы предпринимателя и отъ процента.

гражденіе всѣмъ содѣйствовавшимъ производству. Если отъ продажи продуктовъ не получается такого вознагражденія, то нѣкоторые предприниматели или уменьшаютъ свои затраты, или прекращаютъ предпріятія. Вслѣдствіе этого предложеніе товара уменьшается, а цѣна возрастаетъ до тѣхъ поръ, пока не обеспечитъ лицамъ, принимающимъ участіе въ производствѣ, вознагражденіе достаточное для того, чтобы трудъ могъ продолжаться. Въ этомъ положеніи силы образующія предпріятіе остаются безъ увеличенія и уменьшенія и тогда говорятъ, что предпріятіе покрываетъ свои издержки, что его продукты продаются по производственной цѣнѣ, т. е. по цѣнѣ, которая возвращаетъ цѣнность издержекъ производства. Если продажа продуктовъ даетъ труду, который ихъ произвелъ, вознагражденіе превышающее производственную цѣну, то говорятъ, что предпріятіе *выигрываетъ*, что оно даетъ *прибыль* или *барыши* (*profits ou bénéfices*). Если же, напротивъ, продажа не вознаграждаетъ издержекъ, то говорятъ, что предпріятіе *терять*.

Понятно, что *minimum* вознагражденія, называемый производственной цѣною, долженъ быть весьма различенъ въ различныхъ предпріятіяхъ, конкурирующихъ на рынкѣ: одни изъ нихъ управляются лучше, другія — хуже; одни изъ нихъ имѣютъ лучшее положеніе и, слѣдовательно, большую производительную силу, другія — худшее положеніе и меньшую производительную силу и т. д. Тѣмъ не менѣе, текущая цѣна продукта, устанавливаемая спросомъ и предложеніемъ, на всемъ рынкѣ одинакова. — Изъ этой разницы между продажною цѣною продукта и различными производственными цѣнами его въ различныхъ предпріятіяхъ происходитъ одинъ замѣчательный законъ.

Предположимъ, что известный рынокъ снабжается какимъ нибудь продуктомъ, напр. шерстяными одѣялами, посредствомъ десяти фабрикъ, производящихъ этого продукта поровну. Положимъ напр., что всѣхъ одѣялъ производится 10.000, а средняя цѣна, по которой они продаются — 10. Тутъ можетъ быть три случая. Если продажная цѣна въ точности соответствуетъ производственной цѣнѣ, то фабрикація будетъ продолжаться безъ измѣненія. Но для этого необходимо предположить, что производственная цѣна во всѣхъ предпріятіяхъ одинакова, а это невозможно, или почти невозможно. Второй случай будетъ тотъ, что цѣна, по которой проданы продукты, недостаточна для покрытія издержекъ производства. Тогда предложеніе продуктовъ



должно быть уменьшено посредством прекращения некоторых предприятий или посредством сокращения производства въ каждомъ изъ нихъ. Положимъ, на примѣръ, что производственная цѣна одной фабрики равна 12, другой—11, пяти слѣдующихъ—10 и трехъ остальныхъ—9,8 и 7. Такъ какъ текущая цѣна равняется 10, то двѣ фабрики будутъ нести убытки, пять выручатъ свои издержки, а три послѣднія будутъ получать прибыль. Очевидно, что два первыхъ предприятия должны будутъ закрыться. Тогда количество отдѣлъ уменьшится до 8000, а текущая цѣна возвысится вѣроятно до 11. Съ этого момента всякая изъ оставшихся фабрикъ будетъ получать прибыль, но весьма неравную: пять первыхъ будутъ получать по 1, а остальные—по 2, 3 и 4. Если же одновременно съ предложеніемъ уменьшится и спросъ, такъ что цѣна удержится на 10, то пять фабрикъ будутъ только покрывать издержки, а три остальные дадутъ прибыль, равную 1, 2 и 3. — Наконецъ, если текущая цѣна больше чѣмъ достаточна для покрытія издержекъ, то всѣ предприятия будутъ давать прибыль, вслѣдствіе чего будутъ основаны новыя предприятия, предложеніе увеличится и цѣна понизится. Поэтому некоторые предприятия начнутъ нести потерю, и мы возвратимся ко второму случаю.

Спрашивается теперь, какою изъ этихъ разнообразныхъ производственныхъ цѣнъ опредѣляется обычная продажная цѣна продукта? Если предположить, что спросъ остается въ одинаковомъ положеніи, то обычная цѣна продуктовъ будетъ опредѣляться производственною цѣною тѣхъ предприятий, которыя, производя съ наибольшими издержками, тѣмъ не менѣе необходимы для удовлетворенія существующаго спроса. Этой производственной цѣнѣ, въ отличіе отъ производственныхъ цѣнъ другихъ предприятий, слѣдуетъ дать специальное названіе *стоимости производства* (coût de production). — Ни спросъ на продукты, ни ихъ производственные цѣны не остаются неподвижными. Усилія всякаго предпринимателя постоянно направлены къ тому, чтобы понизить производственную цѣну, такъ какъ отъ этого пониженія зависитъ какъ существованіе предприятия, такъ и его прибыль, которая бываетъ тѣмъ больше, чѣмъ ниже производственная цѣна, сравнительно съ продажною цѣною. Предприниматель является какъ бы купцомъ, который покупаетъ продуктъ, уступленный ему природою по производственной цѣнѣ для того, чтобы съ прибылью перепродать его потребителю<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> I, 282—286.

Затѣмъ Курсель-Сенейль переходитъ къ болѣе точному опредѣленію составныхъ частей производственной цѣны. Эта цѣна опредѣляется, по его мнѣнію, трудомъ затраченнымъ на производство продукта. Такимъ образомъ, трудъ является въ сущности единственною составною частью производственной цѣны. Но Курсель-Сенейль даетъ слову „трудъ“ иное значеніе, чѣмъ оно обыкновенно имѣетъ. Во-первыхъ, онъ различаетъ трудъ даровой, или искусство и трудъ тягостный (penible), или трудъ въ собственномъ смыслѣ слова. Перваго рода трудъ равномерно распространенъ между людьми, а такъ какъ онъ не требуетъ особаго индивидуальнаго усилія, то не нуждается и въ вознагражденіи. Трудъ тягостный, напротивъ, нуждается въ вознагражденіи. Этого рода трудъ въ свою очередь имѣетъ двѣ формы: положительную и отрицательную. Первую форму трудъ имѣетъ въ томъ случаѣ, если онъ состоитъ изъ активнаго усилія; вторую же форму трудъ принимаетъ тогда, когда онъ состоитъ изъ усилія пассивнаго, направленаго къ тому, чтобы сохранить продуктъ отъ потребленія. Въ первомъ случаѣ мы имѣемъ мускульный трудъ, во второмъ—трудъ сбереженія (travail d'épargne). Вознагражденіе получаемое за мускульный трудъ называется *зарабочей платой*, а вознагражденіе за пассивный трудъ называется *процентомъ*. Отсюда видно, во-первыхъ, что Курсель-Сенейль, по отношенію къ доходу отъ капитала придерживается теоріи *воздержанія*, а во вторыхъ, что къ составнымъ частямъ производственной цѣны онъ относитъ не только заработную плату, но и процентъ. Что же касается его терминологіи, то она, разумѣется, не заслуживаетъ одобренія. Слово трудъ имѣетъ слишкомъ опредѣленное значеніе для того, чтобы его можно было прилагать къ обозначенію моральнаго усилія. Непонятно также, почему Курсель-Сенейль полагаетъ, что искусство всегда должно быть даровымъ. Конечно, онъ говоритъ здѣсь о промышленномъ искусствѣ. Но и здѣсь бывають рабочіе болѣе и менѣе искусные, причемъ первые получаютъ болѣе вознагражденіе.

Всякій, продолжаетъ Курсель-Сенейль, можетъ прилагать къ производству обѣ формы труда за свой счетъ, чтобы получить какой нибудь продуктъ для удовлетворенія собственныхъ потребностей или для обмѣна. Въ этомъ случаѣ вознагражденіемъ за трудъ будетъ продуктъ, полученный отъ производства. Но всякій можетъ также отдать свой трудъ въ той или другой формѣ въ распоряженіе другаго лица



и получать отъ него вознагражденіе, которое носить названіе процента или заработной платы. Трудъ предпринимателя чаще всего вознаграждается первымъ способомъ. Трудъ рабочаго и капиталиста въ собственномъ смыслѣ слова обыкновенно вознаграждается вторымъ способомъ. Такимъ образомъ, на ряду съ рынкомъ продуктовъ устанавливается второй, болѣе важный и обширный рынокъ, — рынокъ труда въ обѣихъ формахъ его, на которомъ контрагентами являются, съ одной стороны, капиталисты и рабочіе, а съ другой — предприниматели. Но между тѣмъ и другимъ рынкомъ существуетъ тѣсная связь. Колебанія текущей цѣны продуктовъ отражаются на заработной платѣ и процентѣ. Равнымъ образомъ, если вознагражденіе получаемое предпринимателями значительно превзойдетъ вознагражденіе капиталистовъ и рабочихъ, то часть капиталистовъ и рабочихъ сдѣлается предпринимателями. Если же вознагражденіе предпринимателей будетъ значительно ниже, то часть предпринимателей сдѣлается рабочими и капиталистами. Такимъ образомъ устанавливается равновѣсіе между вознагражденіемъ различныхъ классовъ производителей.

Итакъ, вознагражденіе предпринимателей состоитъ изъ заработной платы и процента. Но иногда въ это вознагражденіе входитъ третій элементъ — прибыль, которая образуется разницей между болѣе высокою продажною цѣной и болѣе низкою производственною цѣной продукта, чѣмъ въ конкурирующихъ предпріятіяхъ. Не всѣ предпріятія даютъ прибыль, такъ какъ продажная цѣна всякаго товара устанавливается тѣмъ предпріятіемъ, которое только выручаетъ свои издержки. На эту прибыль можно смотрѣть или какъ на дополненіе заработной платы (если она обязана своимъ происхожденіемъ личнымъ способностямъ предпринимателя), или какъ на дополненіе къ наемной платѣ за землю (если она основана на выгодномъ положеніи предпріятія). Но ни въ томъ, ни въ другомъ случаѣ она не входитъ ни въ стоимость производства (*coût de production*), ни въ производственную цѣну<sup>1)</sup>.

Такимъ образомъ, ученіе Курсель-Сенейля о прибыли основано на обобщеніи закона ренты Рикардо. Подобно тому, какъ въ теоріи Рикардо различіе издержекъ производства хлѣба на разныхъ участкахъ земли является причиною поземельной ренты, также точно у

<sup>1)</sup> 287—290.

Курсель-Сенейля, различіе издержекъ производства въ предпріятіяхъ всякаго вообще рода признается поводомъ къ возникновенію особой прибыли предпринимателя. Тѣ предприниматели, которые почему либо имѣютъ возможность производить съ меньшими издержками, чѣмъ производятъ другія предпріятія, безъ содѣйствія которыхъ, однако, не могъ бы быть удовлетворенъ спросъ, получаютъ возможность пользоваться излишкомъ дохода въ видѣ особой прибыли, такъ какъ цѣны продуктовъ устанавливаются сообразно съ издержками производства этихъ наименѣе производительныхъ предпріятій.

Недостатки этой теоріи очевидны. Тотъ источникъ прибыли, на который указываетъ Курсель-Сенейль, даетъ начало не только предпринимательской прибыли въ тѣсномъ смыслѣ слова, но и такимъ доходамъ, которые не могутъ быть отнесены къ специфической прибыли предпринимателя. Самъ авторъ замѣчаетъ, что низкій уровень издержекъ можетъ быть результатомъ выгоднаго положенія предпріятія или особыхъ способностей предпринимателя. Но въ такихъ случаяхъ излишекъ дохода не можетъ считаться предпринимательскою прибылью, потому что ни выгодное положеніе предпріятія, ни способности предпринимателя не принадлежатъ къ такимъ доходнымъ статьямъ, которыя неразрывно связаны съ положеніемъ предпринимателя, какъ такового. Но могутъ быть, конечно, и такіе случаи, когда низкій уровень издержекъ дѣйствительно служитъ причиною предпринимательской прибыли. Сюда можно отнести, напр., то пониженіе издержекъ падающихъ на единицу продукта, которое обусловливается увеличеніемъ размѣровъ капитала.

Слѣдовательно, ошибка Курсель-Сенейля заключается въ томъ, что онъ признаетъ источникомъ предпринимательской прибыли такое обстоятельство, которое можетъ доставить доходъ не однимъ только предпринимателямъ, но и другимъ классамъ, участвующимъ въ производствѣ.

Въ подобную же ошибку впадаетъ Матаја, ученіе котораго о предпринимательской прибыли интересно между прочимъ въ томъ отношеніи, что на немъ въ сильной степени отразилось вліяніе теоріи цѣнности Карла Менгера.

Матаја<sup>1)</sup> упрекаетъ экономистовъ занимавшихся разработкою вопроса о предпринимательской прибыли въ томъ, что они оставляютъ

<sup>1)</sup> Victor Mataja. Der Unternehmerrgewinn. Wien. 1884.



въ сторонѣ вопросъ, дѣйствительно ли предпринимательская прибыль представляет собою нормальное и обыкновенное явленіе въ народномъ хозяйствѣ. Обыкновенно стараются только объяснить, почему предпринимательская прибыль продолжает существовать, не смотря на конкуренцію. Но почему она возникает и почему *должна* возникнуть, объ этомъ не говорятъ. Всѣ основанія, которыя обыкновенно приводятся для ея объясненія — рискъ, трудъ, заботы и т. д. могутъ только выяснитъ, почему не уничтожается конкуренціей уже возникшая прибыль, но не объясняютъ, почему возникает такая прибыль. Правильная теорія предпринимательской прибыли должна дать доказательства, когда и гдѣ предпринимательская прибыль появляется и *должна* появиться. При томъ, доказательство существованія прибыли должно простираться на всѣ случаи, имѣть одинаковую силу для всѣхъ предпріятій, а не для нѣкоторыхъ только видовъ ихъ. Это тѣмъ болѣе необходимо, что изъ опыта нельзя заключить, что классъ предпринимателей, какъ таковой, пользуется возвышеннымъ доходомъ. Статистическія данныя, которыя касаются этого предмета возбуждаютъ вполне справедливое сомнѣніе въ существованіи предпринимательской прибыли и даютъ поводъ думать, что та прибыль, которая въ извѣстныхъ случаяхъ превышаетъ обычный процентъ и вознагражденіе за трудъ, есть только эквивалентъ тѣхъ убытковъ, которые наносятъ на другія предпріятія.

Впрочемъ, даже тѣ писатели, которые правильно понимали свою задачу, встрѣчали едва преодолимые препятствія, заключающіяся въ недостаточной теоріи цѣнности. Другая же трудность этого ученія заключается въ томъ, что предпринимательскую прибыль представляет собою вообще чрезвычайно сложное явленіе, которое постигнуть гораздо труднѣе, чѣмъ какой нибудь другой видъ дохода. Въ виду этихъ трудностей, необходимо самымъ тщательнымъ образомъ исследовать явленія обмѣна и процессъ установленія цѣнъ, и затѣмъ, опираясь на понятіе о предпріятіи и предпринимателѣ, дать правильное понятіе прибыли<sup>1)</sup>.

Характеристическій признакъ предпріятія, по мнѣнію Матаја, заключается въ производствѣ годностей, предназначенныхъ для обмѣна, характеристическій признакъ предпринимателя — въ томъ что онъ ведетъ

<sup>1)</sup> 115—126.

производство за свой счетъ. Изъ этихъ понятій можно вывести и понятіе предпринимательской прибыли. Она представляет собою такой доходъ, который происходитъ просто изъ мѣновыхъ отношеній и можетъ доставаться только предпринимателю. Предпринимательскую прибыль слѣдуетъ строго отличать отъ предпринимательскаго дохода. Последний заключаетъ въ себѣ также и такія полученія, которыя достаются предпринимателю въ качествѣ капиталиста и рабочаго и соотвѣтствуютъ рыночнымъ цѣнамъ труда и пользованія капиталомъ. Первая же получается въ томъ случаѣ, если доходъ отъ предпріятія даетъ излишекъ надъ этими двумя величинами. Вычисленіе предпринимательской заработной платы и предпринимательскаго процента на основаніи рыночной цѣны труда и обычнаго заемнаго процента, по мнѣнію Матаја, не есть простой обходъ трудности вычисленія доли труда и капитала въ доходѣ отъ предпріятія. Онъ полагаетъ, что доходъ отъ предпринимательскаго труда и капитала дѣйствительно тождественъ по величинѣ съ условленными доходами отъ подобнаго же труда и капитала. Излишекъ надъ этими доходами, который достается предпринимателю въ силу его особаго положенія, будетъ не доходомъ отъ труда или капитала, но предпринимательскою прибылью. Такимъ образомъ, предпринимательская прибыль не основывается на затратахъ труда или капитала, потому что трудъ и капиталъ предпринимателя получаютъ свое вознагражденіе въ той части предпринимательскаго дохода, которая соотвѣтствуетъ обычному проценту и заработной платѣ. Притомъ, предпринимательскую прибыль можно получать и не затрачивая ни труда, ни капитала (напр. покупка акціи на занятія деньги). Спрашивается, въ чемъ же слѣдуетъ искать источникъ предпринимательской прибыли?

Въ предпріятіи соединяются различныя производительныя силы. Поэтому при отысканіи причинъ предпринимательской прибыли можетъ явиться два предположенія: или что соединеніе производительныхъ силъ само по себѣ даетъ начало излишку цѣнности, превышающему цѣнность труда, пользованіе капиталомъ и т. д.; или что готовый продуктъ оплачивается въ обмѣнѣ выше, чѣмъ трудъ, капиталъ и другія годности, затраченныя на его производство.

Первое предположеніе Матаја отвергаетъ, основываясь на теоріи цѣнности Менгера. Менгеръ доказалъ, что цѣнность годностей *высшаго порядка* (die Güter der höherer Ordnung; такимъ образомъ Мен-



геръ называетъ годности необходимыя для производства другихъ годностей) опредѣляется цѣнностью годностей *низшаго порядка* (т. е. продуктовъ, произведенныхъ изъ другихъ годностей) и въ концѣ концовъ, цѣнностью годностей *перваго порядка* (*die Güter der erster Ordnung*, т. е. годности, которыя могутъ непосредственно служить для удовлетворенія потребностей), а не наоборотъ. Слѣдовательно, цѣнность продуктовъ предпріятія не создается производительными силами, соединенными въ предпріятіи. Наоборотъ, производительныя силы сами приобрѣтаютъ свою цѣнность отъ цѣнности продуктовъ предпріятія<sup>1)</sup>. Но въ такомъ случаѣ понятно, что соединеніе производительныхъ силъ въ предпріятіи не можетъ создать новой цѣнности. Въ самомъ дѣлѣ, годности высшаго порядка получаютъ цѣнность только потому, что цѣнностью обладаютъ годности перваго порядка, и наше сужденіе объ ихъ цѣнности есть только антиципація будущаго.

Поэтому необходимо обратиться ко второму предположенію и изслѣдовать, не можетъ ли быть такихъ случаевъ, когда продуктъ получаетъ въ обмѣнѣ цѣнность, превышающую цѣнность издержекъ производства. По мнѣнію Матаја, такіе случаи бывають весьма часто, и возможность ихъ онъ доказываетъ слѣдующимъ образомъ.

Основаніемъ всякой цѣны служитъ цѣнность годностей и притомъ цѣнность потребительная. Поэтому, подобно тому какъ цѣнность годностей высшаго порядка опредѣляется цѣнностью годностей низшаго, и въ концѣ концовъ, перваго порядка, также точно и цѣна послѣднихъ заключаетъ въ себѣ принципъ и мѣру для цѣны первыхъ. Цѣна установленная на рынкѣ стремится къ уравниенію и должна быть такова, чтобы и покупатель наименѣе заинтересованный въ покупкѣ могъ ею удовлетвориться. Такъ напримѣръ, если я желаю продать 1000 экземпляровъ какой нибудь книги, то я долженъ назначить ея цѣну такимъ образомъ, чтобы 1000 лицъ имѣли экономической мотивъ къ ея покупкѣ. Слѣдовательно, если между тысячею лицъ, которыя по состоянію своихъ потребностей и по своей платежной способности наиболѣе способны къ покупкѣ, находится хотя одно лицо, которое цѣнитъ книгу не больше чѣмъ въ 3 флорина, то я не могу назначать цѣну выше 3 фл., если только я желаю продать всѣ книги.

<sup>1)</sup> У Менгера объ этомъ см. *Volkswirtschaftslehre*, стр. 123 и слѣд.

Поэтому, если кто нибудь соединяетъ въ предпріятіи годности высшаго порядка, съ тѣмъ чтобы получить годность низшаго порядка, то ему придется заплатить за первыя такую цѣну, которая соотвѣтствуетъ ихъ наименьшей цѣнности для покупателей, независимо отъ того, служатъ ли эти годности для производства такихъ продуктовъ, которые получаютъ въ обмѣнѣ наименьшую цѣну, или тѣхъ, которые цѣнятся выше. Положимъ, что цѣна какого нибудь продукта, приготовляемаго изъ опредѣленнаго количества зерноваго хлѣба, напр. цѣна водки=10, а цѣна другаго продукта, напр. муки, приготовляемой изъ того же количества зерна=12. Если издержки переработки зерна въ обоихъ случаяхъ=3, то цѣна хлѣба въ зернѣ не можетъ быть больше 7, т. е. больше разницы между издержками и цѣною наименѣе оплачиваемаго продукта, т. е. водки. Поэтому разница между цѣною наилучше оплачиваемаго продукта, т. е. муки и цѣною хуже оплачиваемаго продукта достанется производителю муки въ видѣ излишка надъ полнымъ вознагражденіемъ за трудъ, за пользованіе капиталомъ и т. д. Подобное же явленіе происходитъ повсюду. Прилагаю ли я трудъ къ производству такихъ прудуктовъ, которые цѣнятся выше, или такихъ, которые цѣнятся ниже, я долженъ уплачивать одинаковую цѣну за этотъ трудъ. Но въ первомъ случаѣ я получаю прибыль въ видѣ разницы между цѣною продукта и издержками производства. Область для подобной разницы въ цѣнѣ бываетъ тѣмъ больше, чѣмъ многочисленнѣе способы употребленія извѣстной годности высшаго порядка, а эти способы будутъ вообще тѣмъ многочисленнѣе, чѣмъ дальше извѣстный классъ годностей отстоитъ отъ конечнаго потребленія. Такъ напр., поземельный участокъ допускаетъ больше способовъ употребленія, чѣмъ пшеница, пшеница больше, чѣмъ мука, мука больше, чѣмъ хлѣбъ и т. д. Если въ какой нибудь странѣ миллионъ рабочихъ рукъ занято простою работою, то ни одинъ изъ рабочихъ не можетъ получить большую плату за свой трудъ, чѣмъ можетъ заплатить предприниматель, дѣлающій наименѣе доходное употребленіе изъ нанятаго труда. Всѣ же остальные предприниматели, не принадлежащіе къ этой категоріи, будутъ пользоваться прибылью<sup>1)</sup>.

Изъ предыдущаго видно, продолжаетъ Матаја, почему предприниматель, въ силу своего особаго положенія, именно въ силу того

<sup>1)</sup> 142—153.



обстоятельства, что онъ ведетъ производство за свой счетъ, можетъ получать особую прибыль въ видѣ разницы между всѣми издержками и цѣною продукта. Отсюда видно также, что на прибыль нельзя смотрѣть какъ на вознагражденіе за трудъ и заботы, принятые на себя предпринимателемъ, такъ какъ прибыль можетъ получаться и тамъ, гдѣ нѣтъ ни труда, ни заботъ. Напротивъ, можно было бы, пожалуй, съ большимъ правомъ сказать, что тамъ, гдѣ бываетъ наиболѣе заботъ, прибыль будетъ наименьшая. Трудъ и заботы могутъ служить только къ тому, чтобы доставить предпринимателю прибыль тамъ, гдѣ представляется къ этому случай, но не могутъ произвести (erzeugen) прибыль, такъ какъ источники прибыли слѣдуетъ искать исключительно въ условіяхъ рынка. Основывать прибыль на рискѣ, заботахъ и т. д. будетъ такою же методическою ошибкою, какъ и то, если бы мы искали источника заработной платы не въ цѣнности труда, а въ неприятныхъ ощущеніяхъ, соединенныхъ съ работою. Это было бы смѣшеніе вопроса объ экономическомъ происхожденіи дохода съ вопросомъ о моральномъ или социальномъ политическомъ оправданіи его.

Прибыль, происходящая изъ указаннаго источника, т. е. та прибыль, которая является въ видѣ разницы между цѣною годностей высшаго и низшаго порядка, не составляетъ, однако, по словамъ Mataja, единственной составной части предпринимательской прибыли. Эта прибыль должна быть признана *специфическимъ* элементомъ предпринимательской прибыли, такъ какъ ее можетъ получить только предприниматель, въ качествѣ такового и такъ какъ ея полученіе не связано съ затратою его собственнаго труда или капитала. Но къ этому специфическому элементу иногда присоединяются также другія части, которыя можно назвать *случайными*, такъ какъ онѣ не связаны съ предпріятіемъ, но аналогичнымъ образомъ могутъ встрѣчаться и въ соединеніи съ другими доходами и не могутъ быть выведены прямо изъ сущности предпріятія. Къ такимъ случайнымъ частямъ предпринимательской прибыли Mataja относитъ, во-первыхъ, выгоду, которую предприниматель иногда получаетъ благодаря своей устойчивости въ мѣнливой борьбѣ, затѣмъ—тѣ рентные элементы, которые достаются предпринимателямъ, имѣющимъ возможность производить извѣстный товаръ съ меньшими издержками, сравнительно со своими конкурентами, и наконецъ, страховую премію. Но всѣ эти

части не представляютъ собою чего либо особеннаго, свойственнаго только предпринимательской прибыли<sup>1)</sup>.

Затѣмъ Mataja обращается къ вопросу, какое отношеніе къ его ученію о предпринимательской прибыли имѣетъ ученіе о тенденціи цѣнъ и доходовъ къ уравненію (Ausgleichstendenz). Обыкновенно полагаютъ, что цѣна продуктовъ тяготеетъ къ издержкамъ производства, къ которымъ относятъ также *обычную* предпринимательскую прибыль. Основаніемъ этой теоріи очевидно служить предположеніе о тенденціи предпринимательской прибыли къ уравненію. Но изложенное выше ученіе о предпринимательской прибыли показываетъ, во-первыхъ, что предпринимательскую прибыль нельзя относить къ издержкамъ производства, а во-вторыхъ, что нельзя говорить объ уравненіи предпринимательской прибыли. Можно говорить лишь о тенденціи къ *устраненію* предпринимательской прибыли и къ совпаденію цѣнъ съ издержками (безъ предпринимательской прибыли). Другими словами, можно говорить о тенденціи къ уравненію предпринимательскаго *дохода*, при чемъ это уравненіе достигается уничтоженіемъ предпринимательской *прибыли*. Впрочемъ, и эта тенденція встрѣчаетъ множество препятствій къ своему осуществленію. Уравненіе цѣнъ происходитъ такимъ образомъ, что увеличивается производство тѣхъ годностей, которыя даютъ наибольшую предпринимательскую прибыль. Но для этого необходимо перемѣщеніе капиталовъ изъ одной отрасли промышленности въ другую, приобрѣтеніе новыхъ познаній и способностей и т. д. Кромѣ того здѣсь могутъ встрѣтиться многочисленныя препятствія фактическаго и правоваго характера. Поэтому многіе новѣйшіе авторы, по справедливости, скептически относятся къ преувеличенію практическаго значенія тенденціи къ уравненію. Впрочемъ, по мѣрѣ поднятія хозяйственной культуры, препятствія, лежація на пути этой тенденціи, мало по малу уничтожаются.

Итакъ, заключаетъ Mataja, предпринимательская прибыль въ отдѣльныхъ случаяхъ носитъ характеръ дохода болѣе или менѣе аномальнаго. Но въ общемъ она должна быть признана явленіемъ постояннымъ, при чемъ за нею необходимо также признать извѣстную народохозяйственную функцію. Предпринимательская прибыль является

<sup>1)</sup> 159—166.



такимъ регуляторомъ производства, который побуждаетъ къ наиболѣе доходному распредѣленію производительныхъ силъ <sup>1)</sup>.

Вліяніе, оказанное теоріей цѣнности Менгера на изложенное здѣсь ученіе, замѣтно уже въ тѣхъ возраженіяхъ, которыя Mataja дѣлаетъ противъ экономистовъ, основывающихъ предпринимательскую прибыль на различныхъ пожертвованіяхъ предпринимателя. По ученію Менгера, источникъ цѣнности повсюду одинъ и тотъ же; цѣнность (субъективная, но такъ какъ мѣровая цѣнность основывается на субъективной, то слѣдовательно и мѣровая) является результатомъ такого отношенія между годностями, находящимися въ распоряженіи людей и потребностями, при которомъ лишеніе какой либо изъ этихъ годностей должно оставить неудовлетворенною какую нибудь потребность. Въ этомъ отношеніи Менгеръ видитъ не только источникъ, но и мѣрило цѣнности (субъективной). Цѣнность каждой изъ годностей, находящихся въ распоряженіи какого нибудь лица, опредѣляется значеніемъ той потребности, которая останется неудовлетворенною, если годность перестанетъ находиться въ распоряженіи этого лица. А такъ какъ всякій человѣкъ, лишаясь какой нибудь годности изъ своего запаса, употребляетъ остальные на удовлетвореніе наиболѣе важныхъ потребностей, оставляя неудовлетворенными потребности наименѣе важныя (конечно, предполагая возможность такой замѣны), то отсюда слѣдуетъ, что цѣнность каждой отдѣльной годности, входящей въ составъ запаса какого нибудь лица, опредѣляется значеніемъ наименѣе важной потребности изъ тѣхъ, удовлетвореніе которыхъ обеспечивается этимъ запасомъ <sup>2)</sup>. Изъ этихъ правилъ не составляютъ исключеній и тѣ годности, которыя сами по себѣ не могутъ служить для удовлетворенія потребностей, но являются лишь средствомъ для пріобрѣтенія непосредственно потребляемыхъ годностей, съ тою только разницей, что онѣ пріобрѣтаютъ свою цѣнность отъ годностей этого послѣдняго рода. Поэтому источникъ цѣнности производительныхъ силъ лежитъ въ цѣнности создаваемыхъ ими продуктовъ, а не въ какомъ либо другомъ обстоятельстве. Такъ напр., источникъ поземельной ренты заключается въ цѣнности продуктовъ земли, а не въ различіи прородія

<sup>1)</sup> 166—174.

<sup>2)</sup> *Menger*. Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 98—99. Собственно этотъ послѣдній законъ, опредѣляющій мѣру субъективной цѣнности, былъ указанъ еще Jevons'омъ въ *Theory of Political Economy*, 1871.

поземельныхъ участковъ; источникъ заработной платы заключается въ цѣнности продуктовъ труда, а не въ стоимости содержанія рабочаго <sup>1)</sup>.

На замѣчаніе Mataja, что источникъ предпринимательской прибыли слѣдуетъ искать въ цѣнности продукта, въ условіяхъ рынка, а не въ различнаго рода пожертвованіяхъ предпринимателя, несомнѣнно, слѣдуетъ смотрѣть, какъ на результатъ вліянія этой теоріи.

Съ основными положеніями теоріи Менгера, конечно, нельзя не согласиться. Несомнѣнно, что въ этихъ именно положеніяхъ заключается основаніе для правильной теоріи цѣнности и доходовъ, хотя положенія эти нуждаются въ болѣе детальномъ развитіи, чѣмъ это было до сихъ поръ сдѣлано самимъ Менгеромъ и его послѣдователями. Въ частности, по отношенію къ предпринимательской прибыли, конечно, также несомнѣнно, что въ окончательномъ результатѣ доходъ отъ предпріятія опредѣляется цѣнностью продуктовъ и цѣнностью тѣхъ годностей, которыя входя въ составъ затратъ предпріятія, что пожертвованія предпринимателя не могли бы доставить ему прибыли, если бы эти пожертвованія не имѣли своимъ результатомъ производства продуктовъ обладающихъ цѣнностью.

Тѣмъ не менѣе, намъ кажется, что писатели, которые признаютъ причиною (или одною изъ причинъ) предпринимательской прибыли особыя пожертвованія предпринимателя, даже съ точки зрѣнія Менгера могутъ быть признаны не совсѣмъ неправыми. Дѣло въ томъ, что хотя пожертвованія, вообще соединенныя съ положеніемъ предпринимателя или соединенныя съ затратою производительныхъ силъ въ томъ или въ другомъ предпріятіи, сами по себѣ и не оказываютъ непосредственнаго вліянія на цѣнность продукта и на доходъ предпринимателя, но за то эти пожертвованія оказываютъ вліяніе на распредѣленіе производительныхъ силъ между затратами ихъ въ собственномъ предпріятіи и отдачею въ пользованіе другимъ лицамъ за условленное вознагражденіе, а также на распредѣленіе затратъ между различными видами предпріятій. Между тѣмъ эти обстоятельства вліяютъ на количество продуктовъ производства (которое въ свою очередь является однимъ изъ моментовъ опредѣляющихъ цѣнность продуктовъ) и на распредѣленіе цѣнности продуктовъ между представителями различныхъ производительныхъ силъ. Такъ напр., поло-

<sup>1)</sup> *ib.* стр. 123 и слѣд.; 143 и слѣд.



жимъ, что доходность предпріятій почему нибудь надолго уменьшилась до такой степени, что предприниматели получаютъ отъ своихъ производительныхъ силъ такой же доходъ, какъ и тѣ лица, которыя отдаютъ имъ въ пользованіе свой трудъ и свои капиталы, не смотря на то, что затрата производительныхъ силъ въ предпріятіи соединяется съ большими пожертвованіями, чѣмъ отдача ихъ въ пользованіе. Въ такомъ случаѣ, по истеченіи такого времени, какое необходимо для того чтобы извлечь изъ предпріятій затраченныя въ нихъ производительныя силы, число предпріятій уменьшится. Если при этомъ спросъ на продукты предпріятій останется въ прежнемъ положеніи, то цѣна продуктовъ поднимется и оставшіеся предприниматели начнутъ получать болѣе доходъ. Полученный такимъ образомъ излишекъ не можетъ достаться капиталистамъ отдающимъ свои капиталы въ займы и наемнымъ рабочимъ, такъ какъ число ихъ не только не уменьшится, но даже увеличится благодаря тому, что часть труда и капитала, затрачиваемаго прежде за свой счетъ, теперь будетъ искать помѣщенія въ чужихъ предпріятіяхъ, число же предпринимателей, представляющихъ собою спросъ на трудъ и на капиталы, согласно съ предположеніемъ, уменьшилось. Зарабочая плата и процентъ по всей вѣроятности даже понизится, что также должно увеличить доходъ предпринимателей. Подобное же явленіе произойдетъ и въ томъ случаѣ, если предпринимательскій доходъ не соотвѣтствуетъ пожертвованіямъ предпринимателя въ какой нибудь отдѣльной отрасли промышленности.

Вслѣдствіе этого нельзя согласиться съ Mataja въ томъ, что пожертвованія предпринимателя объясняютъ только, почему предпринимательская прибыль, разъ возникнувъ, не уничтожается конкуренціей. Напротивъ, пожертвованія эти могутъ также объяснить, почему возникаетъ эта прибыль или по крайней мѣрѣ, почему возникаетъ нѣкоторая часть этой прибыли.

Что касается собственнаго ученія Mataja о предпринимательской прибыли, то оно представляетъ какъ бы обращенное ученіе Курсель-Сенейля о томъ же предметѣ. Курсель-Сенейль, какъ мы видѣли, основываетъ предпринимательскую прибыль на различіи издержекъ производства въ различныхъ предпріятіяхъ, при одинаковыхъ цѣнахъ одного и того же продукта. Mataja же, напротивъ, видитъ источникъ предпринимательской прибыли въ различіи цѣнъ продуктовъ при оди-

наковыхъ издержкахъ производства. По крайней мѣрѣ на этомъ обстоятельстве основывается, по его мнѣнію, специфическій элементъ предпринимательской прибыли, т. е. именно та часть предпринимательской прибыли, которая проистекаетъ изъ самой сущности предпріятія и изъ положенія предпринимателя, какъ такового.

Намъ, однако, кажется, что обстоятельство, на которое указываетъ Mataja, само по себѣ также мало можетъ служить основаніемъ специфической прибыли предпринимателя, какъ и то обстоятельство, въ которомъ видятъ причину предпринимательской прибыли Курсель-Сенейль. Конечно, нельзя отрицать, что продукты произведенные съ одинаковыми издержками весьма часто продаются по различнымъ цѣнамъ. Но причины такого несовпаденія цѣнъ и издержекъ бываютъ различны и не всегда вытекаютъ изъ сущности предпріятія, а потому и прибыль получаемая благодаря этому обстоятельству не всегда можетъ быть отнесена къ специфической прибыли предпринимателя.

Mataja самъ утверждаетъ, что вообще цѣны продуктовъ имѣютъ тенденцію къ совпаденію съ издержками производства и что предпринимательская прибыль вслѣдствіе этого представляетъ собою въ отдѣльныхъ случаяхъ явленіе ненормальное. Дѣйствительно, предположимъ, что затрачивая одинаковое количество годностей одного и того же рода, различные производители получаютъ продукты различной цѣнности и что при этомъ тѣ производители, которые производятъ болѣе цѣнные продукты, пользуются излишкомъ прибыли, такъ какъ цѣнность годностей, затрачиваемыхъ на производство опредѣляется цѣнностью наименѣе цѣнныхъ продуктовъ. Очевидно, что въ такомъ случаѣ окажется болѣе выгоднымъ затрачивать годности высшаго порядка на производство болѣе цѣнныхъ годностей низшаго порядка, и производство этихъ годностей будетъ расширяться до тѣхъ поръ, пока цѣнность ихъ не совпадетъ съ издержками производства и прибыль не уничтожится<sup>1)</sup>. Слѣдовательно, тотъ излишекъ дохода,

<sup>1)</sup> Бемъ-Баверкъ въ своей статьѣ о цѣнности замѣчаетъ, что вообще въ тѣхъ случаяхъ, когда одинъ и тѣ же годности высшихъ порядковъ служатъ для производства различныхъ годностей низшихъ порядковъ, цѣнность послѣднихъ стремится къ уравненію. Относительно субъективной цѣнности онъ объясняетъ этотъ законъ слѣдующимъ образомъ. Положимъ, что кто нибудь обладаетъ запасомъ производительныхъ средствъ втораго порядка ( $G_2$ ), при чемъ эти годности раздѣлены на отдѣльныя производительныя группы, изъ которыхъ можно произвести по желанію три рода годностей перваго порядка: А, В и С.



который носит у Матаја название специфическаго элемента предпринимательской прибыли, можетъ появляться только въ новыхъ отрасляхъ промышленности, гдѣ конкуренція не успѣла еще уравнять цѣны съ издержками, или въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, гдѣ цѣны возвысились благодаря измѣненіямъ конъюнктуры, или, наконецъ, въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, которыя почему нибудь имѣютъ монопольный характеръ. Въ зависимости отъ этихъ обстоятельствъ, вызывающихъ несовпаденіе цѣнъ съ издержками, слѣдуетъ рѣшать вопросъ, можно ли относить излишекъ прибыли, являющійся результатомъ несовпаденія цѣнъ и издержекъ, къ специфической прибыли предпринимателя, или нельзя. Такъ напр., въ томъ случаѣ, когда высокій уровень цѣнъ поддерживается монополіей установленной закономъ, излишекъ дохода нельзя будетъ признавать предпринимательскою прибылью. Если предприниматель получаетъ излишекъ прибыли благодаря тому, что онъ, вслѣдствіе особенной талантливости, проницательности или особенному трудолюбію, открылъ новую отрасль про-

Положимъ также, что годность А обладаетъ для этого лица субъективною цѣнностью, которая можетъ быть выражена цифрою 100, годность В—цѣнностью равною 120, а годность С обладаетъ цѣнностью равною 200. Спрашивается, чему будетъ равняться цѣнность каждой отдѣльной группы производительныхъ средствъ  $G_2$ ? Такъ какъ субъективная цѣнность какой нибудь годности измѣняется значеніемъ той потребности, которая останется безъ удовлетворенія, въ случаѣ потери этой годности, то въ данномъ случаѣ цѣнность каждой отдѣльной группы годностей  $G_2$  будетъ равняться 100, такъ какъ въ случаѣ потери одной изъ производительныхъ группъ, остальные будутъ обращены на удовлетвореніе болѣе важныхъ потребностей, т. е. для производства годностей, оцѣниваемыхъ въ 120 и 200. Потребность же, удовлетворяемая годностью А, останется безъ удовлетворенія. Слѣдовательно, субъективная цѣнность каждой изъ трехъ группъ будетъ равняться 100.—Поэтому казалось бы, что цѣнность годностей В и С должна отклониться отъ цѣнности производительныхъ средствъ  $G_2$ . Но здѣсь необходимо обратить вниманіе на то, что въ случаѣ потери одной изъ годностей, имѣющихъ болѣе высокую цѣнность, на производство ей будетъ обращена та производительная группа, которая прежде служила для производства наименѣе цѣнной годности, т. е. годности А. Слѣдовательно, благодаря возможности такой замѣны, цѣнность годностей В и С будетъ опредѣляться не тѣми потребностями, для удовлетворенія которыхъ онѣ служатъ, а тою потребностью, которая удовлетворяется годностью А, а потому цѣнность ихъ будетъ совпадать съ цѣнностью производительныхъ средствъ. Отклоненія возможны лишь въ теченіи того времени, какое необходимо для перемены направленія производства (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, XIII, стр. 68—70). Отсюда между прочимъ видно, что различіе цѣнъ годностей низшихъ порядковъ, при одинаковой цѣнѣ годностей высшаго порядка, вовсе не представляетъ собою такого явленія, которое происходило бы изъ самой сущности отношенія между цѣнностью годностей различныхъ порядковъ, какъ это, повидимому, думаетъ Матаја.

мышленности, продукты которой, до появленія конкурентовъ, могутъ продаваться по цѣнамъ превышающимъ издержки, со включеніемъ обычнаго процента и обычной заработной платы, то излишекъ дохода опять таки не будетъ предпринимательскою прибылью. Его можно считать результатомъ особой талантливости предпринимателя, которая однако не составляетъ специфической принадлежности класса предпринимателей. Напротивъ, конъюнктурная прибыль, до тѣхъ поръ пока она не отразилась на возвышеніи заработной платы, процента и ренты, можетъ быть отнесена къ предпринимательской прибыли.

Слѣдовательно, то обстоятельство, въ которомъ Матаја видитъ источникъ специфической прибыли предпринимателя, можетъ давать начало также и такимъ излишкамъ дохода, которые не относятся къ предпринимательской прибыли. Наоборотъ, бывають и такіе излишки предпринимательскаго дохода, которые несомнѣнно должны быть признаны специфическою прибылью предпринимателя, хотя они происходятъ изъ другаго источника. Такова, напр., рента отъ крупнаго капитала или доходъ отъ особенной интенсивности предпринимательскаго труда. Затѣмъ, нельзя не признать нецѣлесообразнымъ установленное Матаја различіе между специфическими и неспецифическими, или случайными частями предпринимательской прибыли. Если онъ признаетъ, что эти случайныя части не вытекають изъ сущности предпріятія и не связаны съ положеніемъ предпринимателя, какъ такового, то не было надобности относить ихъ къ предпринимательской прибыли. Въ чемъ же въ такомъ случаѣ заключается ихъ отличіе отъ прочихъ частей предпринимательскаго дохода?

Наконецъ, мы не можемъ согласиться съ Матаја въ томъ, что доходъ отъ предпринимательскаго труда и капитала вполне соответствуетъ по величинѣ обычному проценту, какой могъ бы достаться предпринимателю въ томъ случаѣ, если бы онъ отдавалъ свой капиталъ въ займы, и заработной платы, какую онъ могъ бы получить, если бы исполнялъ по найму ту работу, какую въ предпріятіи исполняетъ для себя. Мы уже имѣли случай замѣчать, что условленные и безусловные доходы отъ тѣхъ же производительныхъ силъ обыкновенно различаются по величинѣ, и что опредѣленіе дохода отъ предпринимательскаго труда и капитала по величинѣ обычнаго процента и обычной заработной платы, вопреки Матаја, есть не болѣе какъ фикція. Матаја легко могъ бы убѣдиться въ этомъ, если бы



вспомнилъ, напр. о томъ, что крупный капиталъ, затраченный въ предпріятіи даетъ бблшій доходъ, чѣмъ въ томъ случаѣ, если онъ отданъ въ займы на проценты, или о томъ, что предпринимательскій трудъ отличается бблшею напряженностью, чѣмъ трудъ наемный.

Итакъ, нельзя не признать, что экономисты отнесенные нами къ этой послѣдней группѣ вообще очень мало сдѣлали для разъясненія вопроса о предпринимательской прибыли. Это кажется особенно страннымъ по отношенію къ Гроссу и Матаја, монографіи которыхъ заключаютъ въ себѣ между прочимъ обзоръ всѣхъ предшествующихъ ученій о предпринимательской прибыли, вслѣдствіе чего можно было бы ожидать, что собственныя ученія этихъ экономистовъ явятся продолженіемъ и развитіемъ того, что можетъ быть признано заслуживающимъ вниманія въ ученіяхъ ихъ предшественниковъ. Но ожиданія эти, какъ мы видимъ, не оправдываются.

Правда, мысль, которая лежитъ въ основаніи ученія Гуфеланда, Риделя, Тюнена и Мангольдта и которая вообще должна служить исходнымъ пунктомъ ученія о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельномъ доходѣ, выражается довольно опредѣленно также у Гросса и Матаја: они также ищутъ источника предпринимательской прибыли въ положеніи предпринимателя, какъ такового. Но, во-первыхъ, изъ всѣхъ особенностей положенія предпринимателя они обращаютъ вниманіе лишь на нѣкоторыя выгодныя стороны положенія предпринимателя въ обмѣнѣ; а во-вторыхъ, и эта сторона вопроса у нихъ разработана довольно слабо. Гроссъ сначала указываетъ, какъ на источникъ предпринимательской прибыли, на особую экономическую силу предпринимателей, дающую имъ устойчивость въ мѣновой борьбѣ. Обстоятельство это, какъ мы уже замѣчали, дѣйствительно можетъ быть признано, съ извѣстными ограниченіями, источникомъ специфической прибыли предпринимателя; но самимъ Гроссомъ влияние этой особенности на доходность предпріятія почти вовсе не исследовано. При томъ, во второй половинѣ своего ученія Гроссъ, видимо, забываетъ о характеристическомъ признакѣ предпринимательской прибыли и подъ видомъ этой прибыли рассуждаетъ о такихъ доходахъ, которые ни въ какомъ случаѣ не могутъ считаться специ-

ческой принадлежностью предпринимателя, напр., о поземельной рентѣ, о рентѣ съ талантовъ<sup>1)</sup> и т. д.

Что касается Матаја, то онъ признаетъ источникомъ предпринимательской прибыли такое обстоятельство, которое само по себѣ не должно непременно давать начало этому своеобразному доходу. Является ли это обстоятельство причиной предпринимательской прибыли или другаго какого нибудь дохода, это зависитъ отъ другихъ условий, которыя Матаја не принялъ въ расчетъ. То же самое можно сказать и о Курсель-Сенейлѣ.

Такимъ образомъ, результаты изслѣдованій этихъ экономистовъ дѣйствительно должны быть признаны весьма скудными, по сравненію съ тѣмъ, что даетъ вторая группа и особенно трое изъ экономистовъ этой группы: Ридель, Тюненъ и Мангольдтъ. На нашъ взглядъ заслуживаютъ вниманія только замѣчанія Гросса о преимуществахъ, которыми пользуются предприниматели въ мѣновой борьбѣ.

<sup>1)</sup> По всей вѣроятности, эта вторая часть ученія Гросса написана подъ влияніемъ теоріи ренты Шеффле. Но въ такомъ случаѣ нельзя не признать, что Гроссъ далъ этой теоріи весьма неудачное приложеніе. Шеффле не старается приурочить тотъ чрезвычайный доходъ, который у него носитъ названіе ренты, непременно къ предпріятію и предпринимательскому доходу (см. напр. перечисленіе видовъ ренты на стр. 32—33 его *Theorie der ausschliessenden Absatzverhältnisse*, Tübingen, 1867).



## V.

## Заключеніе.

Значеніе и мѣсто ученія о предпринимательской прибыли въ теоріи народнаго хозяйства. Ошибки экономистовъ не признающихъ предпринимательской прибыли самостоятельнымъ доходомъ.—Опредѣленіе предпріятія. Составныя части предпринимательской прибыли. Функція предпринимательской прибыли въ народномъ хозяйствѣ.

Разборъ различныхъ мнѣній о предпринимательской прибыли даетъ намъ возможность выяснитъ значеніе, какое можетъ имѣть для теоріи народнаго хозяйства признаніе предпринимательской прибыли самостоятельною отраслью дохода.

Мы видѣли, что далеко не всѣ экономисты, признающіе предпринимательскую прибыль особою отраслью дохода, вполне ясно сознаютъ, въ чемъ именно заключаются отличительныя свойства этой отрасли. Одни изъ нихъ видятъ характеристическую черту предпринимательской прибыли въ томъ, что она представляетъ собою доходъ невѣрный, колеблющійся, въ значительной степени проблематичный; другіе въ томъ, что предпринимательская прибыль является результатомъ внутренняго взаимодействія труда и капитала; третьи, указывая на особое отношеніе предпринимательской прибыли къ личности предпринимателя, въ то же время стараются доказать, что предпринимательская прибыль должна быть признана вознагражденіемъ за какія то совершенно особыя услуги, не имѣющія ничего общаго съ тѣми, вознагражденіемъ за которыя является процентъ или заработная плата. Лишь немногіе экономисты вполне опредѣленно высказываютъ, что своеобразный характеръ предпринимательской прибыли основывается

только на особомъ отношеніи ея къ личности предпринимателя въ томъ, что она принадлежитъ предпринимателю, какъ таковому.

Мы старались доказать, что именно въ этомъ послѣднемъ мнѣніи заключается правильный взглядъ на предпринимательскую прибыль; что только съ такой точки зрѣнія ученіе о предпринимательской прибыли, какъ о *самостоятельномъ* доходѣ, можетъ имѣть смыслъ; что признаніе предпринимательской прибыли самостоятельною отраслью дохода по той только причинѣ, что она представляетъ собою доходъ проблематическій, невѣрный, состоящій изъ нераздѣлимыхъ частей дохода отъ труда и капитала, неосновательно, такъ какъ такими качествами обладаетъ весь вообще предпринимательской доходъ; а признаніе предпринимательской прибыли самостоятельною отраслью дохода на томъ основаніи, что она не можетъ считаться доходомъ отъ труда или отъ капитала неправильно, потому что въ предпринимательскую прибыль входятъ части дохода отъ различныхъ производительныхъ силъ.

Дѣйствительно, предпринимательская прибыль только въ такомъ случаѣ выдѣлится въ особую отрасль дохода, если мы примемъ основаніемъ классификаціи доходовъ принадлежность ихъ тому или другому изъ производительныхъ классовъ, какъ *таковому*. Признавъ за основаніемъ классификаціи доходовъ *способъ полученія дохода*, мы получимъ съ одной стороны доходы выговоренные или условленные, къ которымъ относится заработная плата, процентъ и поземельная рента, а съ другой — предпринимательскій доходъ, т. е. доходъ, получаемый предпринимателемъ отъ собственныхъ производительныхъ силъ, затраченныхъ въ предпріятіи. Принявъ основаніемъ для классификаціи доходовъ *источникъ ихъ происхожденія*, мы получимъ доходъ отъ различныхъ производительныхъ силъ: доходъ отъ труда, доходъ отъ капитала и доходъ отъ присвоенныхъ силъ природы. Или, если мы, подобно Герману, отнесемъ присвоенныя силы природы къ капиталу, то получимъ только два дохода: доходъ отъ труда и доходъ отъ капитала. Можно также, вмѣстѣ съ Шеффле, признавая доходъ отъ труда и доходъ отъ капитала основными доходами, признать въ то же время и ренту въ качествѣ добавочнаго дохода, который при извѣстныхъ обстоятельствахъ можетъ получаться и представителями труда, и представителями капитала <sup>1)</sup>. Если же мы примемъ дѣленіе доходовъ по

<sup>1)</sup> Такой взглядъ на ренту, какъ мы видѣли, встрѣчается еще у Гуффеланда (Neue



принадлежности изъ тому или другому производительному классу, какъ таковому, то у насъ получаются слѣдующія отрасли дохода: доходъ рабочаго, доходъ капиталиста, доходъ землевладѣльца и доходъ предпринимателя. Этотъ то послѣдній доходъ—доходъ предпринимателя, какъ таковаго и будетъ представлять собою предпринимательскую прибыль въ смыслѣ особой отрасли дохода. Впрочемъ, число отраслей дохода, разсматриваемаго съ этой точки зрѣнія, можетъ и не ограничиться четырьмя указанными. Такъ напр., классъ рабочихъ, т. е. классъ лицъ извлекающихъ доходъ изъ своихъ способностей посредствомъ предоставленія послѣднихъ въ пользованіе другимъ лицамъ за условленное вознагражденіе, въ свою очередь можетъ быть раздѣленъ на нѣсколько классовъ, сообразно съ особенностями и характеромъ ихъ труда, а доходы этихъ классовъ могутъ разсматриваться раздѣльно<sup>1)</sup>.

Понятно также, что одно и то же лицо можетъ получать доходъ и въ качествѣ рабочаго, капиталиста или землевладѣльца и въ качествѣ предпринимателя. Въ чистомъ доходѣ отъ предпріятія, кромѣ той части, которая достается предпринимателю, какъ таковому, заключаются также и другія части, которыя достаются ему, какъ рабочему, какъ капиталисту или какъ землевладѣльцу. Для того чтобы отдѣлить эти части отъ специфической прибыли предпринимателя, слѣдуетъ вычесть изъ предпринимательскаго дохода то, что могъ бы получить предприниматель отъ своихъ производительныхъ силъ, затраченныхъ въ предпріятіи, отдавая эти силы въ пользованіе другимъ ли-

Grundlegung, I, 277).—Шеффле называетъ рентою всякій доходъ, превышающій вознагражденіе за пожертвованіе трудомъ (Arbeitsopfer) и за пожертвованіе пользованіемъ капиталами (Kapitalnutzungsopfer). Вознагражденіе за Arbeitsopfer можетъ быть определено тѣмъ содержаніемъ, которое необходимо для возстановленія потребленной рабочей силы; сообразно съ качествомъ этой силы. Шеффле обозначаетъ это вознагражденіе формулой  $ak$ . Вознагражденіе за Kapitalnutzungsopfer опредѣляется среднею прибылью, получаемою отъ тѣхъ капиталовъ, которые могутъ быть по произволу умножаемы. Формула его —  $ck$ . Такимъ образомъ, рентой будетъ всякій излишекъ дохода надъ уровнемъ  $(a+c)k$  (Das gesellschaftliche System, I, 276—277). Въ такомъ же смыслѣ, какъ мы видѣли, опредѣляетъ ренту и Мангольдтъ.

<sup>1)</sup> Такъ напр., въ Handbuch Schönberg'a особо разсматривается классъ населенія, живущій производствомъ личныхъ услугъ (т. е. классъ, занятіе котораго состоитъ въ производствѣ услугъ, предназначенныхъ для непосредственнаго удовлетворенія потребностей другихъ лицъ) и доходъ этого класса (I, 1192 и слѣд.). Впрочемъ, иногда лица, принадлежащія къ этому классу могутъ быть отнесены къ классу предпринимателей.

цамъ за условленное вознагражденіе, рассчитанное по обычному уровню заработной платы, процента и поземельной ренты. Если послѣ этого вычитанія останется излишекъ дохода, то этотъ излишекъ и будетъ специфическою прибылью предпринимателя. Но при этомъ необходимо помнить, что вычитая изъ предпринимательскаго дохода заработную плату, процентъ и ренту, мы отдѣляемъ отъ этого дохода только то, что могъ бы получить предприниматель отъ своего труда, капитала или поземельнаго участка въ качествѣ рабочаго, капиталиста или землевладѣльца, но не выдѣляемъ изъ предпринимательскаго дохода всего, что получаетъ предприниматель отъ своихъ производительныхъ силъ. По источнику происхожденія предпринимательская прибыль все-таки остается тождественною съ тѣми доходами, которые могутъ быть получены и въ предпріятіи. Въ ней также можетъ заключаться и доходъ отъ труда, и доходъ отъ капитала, и чрезвычайный доходъ въ видѣ постоянной ренты или кратковременной конъюнктурной прибыли.

Итакъ, цѣль ученія о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельной отрасли дохода, должна заключаться не въ томъ, чтобы найти доходъ, который не былъ бы похожъ ни на ренту, ни на доходъ отъ труда или доходъ отъ капитала, но въ томъ, чтобы опредѣлить доходъ, который получается предпринимателемъ, какъ таковымъ, въ силу его особаго положенія въ народномъ хозяйствѣ.

Какое же значеніе для теоріи народнаго хозяйства можетъ имѣть выдѣленіе этого дохода въ особую отрасль? Не достаточно ли ограничиться раздѣленіемъ доходовъ по источнику происхожденія?

Намъ кажется, что о цѣлесообразности выдѣленія предпринимательской прибыли въ особую отрасль дохода, съ той точки зрѣнія, которая здѣсь указана, едва ли можетъ быть споръ.

Разъ мы нашли, что условія доходности производительныхъ силъ неодинаковы въ томъ случаѣ, когда эти силы отдаются въ пользованіе за условленное вознагражденіе и въ томъ случаѣ, когда онѣ принадлежатъ предпринимателю и прилагаются имъ къ производству въ собственномъ предпріятіи, мы должны изслѣдовать причины этого различія доходности, изслѣдовать, почему предпринимателю въ извѣстныхъ случаяхъ достается излишекъ дохода, который онъ не могъ бы получить, если бы отдавалъ свои производительныя силы въ пользованіе за условленное вознагражденіе. Въ противномъ случаѣ мы рискуемъ оставить пробѣлъ не только въ ученіи о распредѣленіи, но и



въ ученіи о производствѣ, такъ какъ мы видѣли, что предпринимательская прибыль основывается отчасти на особыхъ производительныхъ услугахъ предпринимателей. Но изслѣдованіе совокупности причинъ обуславливающихъ происхожденіе этого излишка и представить собою ученіе о предпринимательской прибыли, какъ особой отрасли дохода.

Могутъ, впрочемъ, возразить, что все-таки нѣтъ надобности въ особомъ ученіи о предпринимательской прибыли, такъ какъ изслѣдуя доходы отъ каждой производительной силы въ отдѣльности, можно одновременно указывать причины, измѣняющія ея доходность въ томъ случаѣ, когда она находится въ рукахъ предпринимателя.

Но на это можно сказать, во-первыхъ, что не всѣ причины, вызывающія происхожденіе предпринимательской прибыли, могутъ быть приурочены къ той или другой производительной силѣ въ особенности. Нѣкоторыя изъ нихъ имѣютъ одинаковое или почти одинаковое значеніе для всѣхъ производительныхъ силъ, другія же обнаруживаютъ свое дѣйствіе только въ томъ случаѣ, если предпринимателю одновременно принадлежитъ нѣсколько производительныхъ силъ, такъ что во всякомъ случаѣ оказывается болѣе удобнымъ разсматривать всѣ эти причины вмѣстѣ, при изложеніи законовъ, управляющихъ предпринимательскимъ доходомъ. А во-вторыхъ, не слѣдуетъ терять изъ виду, что политическая экономія не можетъ ограничиться понятіемъ объ отвлеченныхъ категоріяхъ доходовъ, какими представляются сами по себѣ доходы, раздѣленные по факторамъ производства (т. е. доходъ отъ труда, доходъ отъ капитала и рента). Она должна также разсматривать доходы въ ихъ отношеніи къ различнымъ социальнымъ группамъ, указывая значеніе каждой изъ этихъ группъ въ производствѣ матеріальныхъ богатствъ и опредѣляя вліяніе, какое въ свою очередь оказываетъ тотъ или иной видъ дохода на общественное положеніе различныхъ классовъ населенія. Изслѣдованіе этой стороны вопроса составляетъ въ сущности конечную цѣль теоріи доходовъ, а потому было бы странно требовать, чтобы доходы разсматривались только съ точки зрѣнія ихъ происхожденія отъ того или другаго производительнаго фактора.

Потребность группировки доходовъ не по факторамъ производства, а по принадлежности различнымъ классамъ населенія, принимающимъ непосредственное участіе въ производствѣ, въ политической

экономіи всегда существовала. Въ сущности, даже первоначально принятое англійскими экономистами дѣленіе доходовъ на три отрасли было основано на этой точкѣ зрѣнія, такъ какъ подъ рубриками заработной платы, прибыли и ренты разсматривались не отвлеченныя понятія дохода отъ труда, дохода отъ капитала и т. д., но доходы дѣйствительно существующихъ социальныхъ группъ: наемныхъ рабочихъ (и при томъ преимущественно одной категоріи этихъ рабочихъ), капиталистовъ и землевладѣльцевъ. Если же это дѣленіе совпадало съ дѣленіемъ доходовъ по тремъ основнымъ факторамъ производства, то причиною этого является то обстоятельство, что въ Англии еще при Адамѣ Смитѣ представители труда, капитала и поземельной собственности довольно рѣзко выдѣлялись въ особые классы.

Но разумѣется, съ этой точки зрѣнія, раздѣленіе доходовъ на заработную плату, прибыль и ренту представляется не полнымъ, такъ какъ рядомъ съ классомъ рабочихъ, капиталистовъ и землевладѣльцевъ долженъ занять самостоятельное мѣсто классъ предпринимателей, участіе котораго въ производствѣ не связано непосредственно съ обладаніемъ тою или другою производительной силой и который, въ противоположность всѣмъ другимъ классамъ, пользуется доходомъ неопредѣленнымъ, безусловнымъ. Признаніе особой предпринимательской заработной платы, сдѣланное Сеемъ и его послѣдователями, было уступкою необходимости провести далѣе дѣленіе доходовъ по принадлежности ихъ различнымъ производительнымъ классамъ, и вмѣстѣ съ тѣмъ это признаніе было первымъ шагомъ къ появленію ученія о своеобразной предпринимательской прибыли. Дальнѣйшимъ шагомъ въ этомъ направленіи является раздѣленіе доходовъ на условленные и безусловные, такъ какъ неопредѣленность дохода составляетъ одну изъ особенностей положенія предпринимателя (что сознавалось, повидимому, тѣми экономистами, которые видѣли доказательство самостоятельности предпринимательской прибыли въ такихъ свойствахъ ея, которыя принадлежатъ ей, какъ доходу безусловному). Но еще больше мы отбѣнимъ своеобразное положеніе предпринимателя въ народномъ хозяйствѣ, выдѣливъ изъ предпринимательскаго дохода тотъ излишекъ, который образуется разницею между предпринимательскимъ доходомъ и обычнымъ уровнемъ условленныхъ доходовъ, такъ какъ доходъ соответствующій обычному уровню условленныхъ доходовъ могъ бы достаться предпринимателю и въ томъ случаѣ, если бы предприниматель не



эксплоатировать свои производительныя силы въ качествѣ предпринимателя, но отдавалъ бы ихъ въ пользованіе другимъ лицамъ за условленное вознагражденіе.

Что касается мѣста, какое должно занимать ученіе о предпринимательской прибыли въ общей системѣ ученія о доходахъ, то намъ кажется, что въ этомъ отношеніи удобнѣе всего послѣдовать примѣру Мангольдта, который разсматриваетъ предпринимательскую прибыль въ связи съ ученіемъ о предпринимательскомъ доходѣ. Въ самомъ дѣлѣ, предпринимательскій доходъ, какъ доходъ безусловный, представляетъ такъ много особенностей по сравненію съ заработной платой, процентомъ и условленной рентой, что его необходимо разсматривать особо отъ этихъ доходовъ. Но при изложеніи законовъ, управляющихъ предпринимательскимъ доходомъ, мы необходимо должны натолкнуться и на тѣ причины, которыя даютъ предпринимателю излишекъ дохода въ видѣ особой предпринимательской прибыли. Впрочемъ, окончательно рѣшить этотъ вопросъ, при нынѣшнемъ довольно несовершенномъ состояніи теоріи доходовъ, конечно, невозможно.

Указавъ такимъ образомъ значеніе, какое имѣетъ въ теоріи народнаго хозяйства ученіе о предпринимательской прибыли, какъ о самостоятельной отрасли дохода, мы можемъ теперь болѣе точно опредѣлить, въ чемъ заключается ошибка тѣхъ экономистовъ, которые не признаютъ предпринимательской прибыли самостоятельную отраслью дохода.

Ошибка этихъ писателей заключается въ томъ, что они не выясняютъ или не вполне выясняютъ причины, отъ которыхъ зависитъ разница въ доходности производительныхъ силъ, принадлежащихъ предпринимателю и доходности такихъ же производительныхъ силъ, отданныхъ въ пользованіе за условленное вознагражденіе, и вмѣстѣ съ тѣмъ не выясняютъ той роли, которую классъ предпринимателей, какъ таковой, играетъ въ производствѣ и распредѣленіи народнаго дохода. Для предпринимателя у нихъ не оказывается особаго мѣста среди производительныхъ классовъ. Хотя, какъ мы замѣчали, этимъ экономистамъ и не чужда мысль о группировкѣ доходовъ по принадлежности различныхъ классовъ населенія, однако основаніемъ классификаціи доходовъ у нихъ все-таки является различіе факторовъ производства. На различіи факторовъ производства у нихъ основано также раздѣленіе населенія, принимающаго участіе въ производствѣ матеріальныхъ богатствъ. Но при такой группировкѣ производитель-

ныхъ классовъ, они не могли дать особаго мѣста предпринимателямъ, потому что доходъ предпринимателей проистекаетъ изъ тѣхъ же производительныхъ факторовъ, которые даютъ доходъ и прочимъ классамъ населенія. Вслѣдствіе этого экономисты, не признающіе предпринимательской прибыли самостоятельнымъ доходомъ, должны были относить предпринимателей къ какой нибудь изъ принятой ими группъ. Одни относили ихъ къ рабочимъ, другіе—къ капиталистамъ, смотря по тому, обращали ли они вниманіе въ положеніи предпринимателя преимущественно на личную дѣятельность или на обладаніе капиталомъ. Однако мы уже указывали, что и въ томъ и въ другомъ мѣстѣ скрывается односторонность. Предпринимателей нельзя относить исключительно къ классу капиталистовъ, потому что могутъ быть предприниматели и не обладающіе собственными капиталами; ихъ нельзя относить также исключительно къ классу извлекающему доходъ изъ своей личной дѣятельности, потому что многіе предприниматели получаютъ доходъ отъ предпріятія не принимая никакого личнаго участія въ управленіи предпріятіемъ. Помимо этого, въ положеніи предпринимателя можно замѣтить и такія стороны, которыя принадлежатъ только ему, которыми онъ отличается отъ другихъ классовъ и которыя даютъ ему возможность пользоваться доходомъ, превышающимъ обычный уровень условленныхъ доходовъ. Поэтому, если имѣть въ виду отношеніе доходовъ къ различнымъ социальнымъ группамъ, изъ которыхъ слагается часть общества, принимающая непосредственное участіе въ производствѣ матеріальнаго богатства, то необходимо будетъ выдѣлить въ особую группу классъ предпринимателей и въ особый доходъ—ихъ специфическую прибыль.

Отсюда видно также, что съ точки зрѣнія классификаціи доходовъ ошибка этихъ экономистовъ состоитъ въ томъ, что они неправильно классифицируютъ доходы по принадлежности ихъ различнымъ производительнымъ классамъ, или вовсе упускаютъ изъ виду эту классификацію, но не въ томъ (какъ полагаютъ нѣкоторые экономисты, признающіе предпринимательскую прибыль особою отраслью дохода), что они дѣлаютъ погрѣшность въ классификаціи доходовъ по факторамъ производства. Въ этомъ отношеніи, напротивъ, оказываются не правыми тѣ экономисты, которые желаютъ основать самостоятельность предпринимательской прибыли на классификаціи доходовъ по факторамъ производства или по источникамъ происхожденія.



Впрочемъ, мы видѣли, что экономисты перваго направленія также погрѣшаютъ противъ классификаціи доходовъ по факторамъ производства, но только въ другомъ отношеніи. Погрѣшность эта заключается въ томъ, что они причисляютъ къ доходу отъ капитала не только процентъ и вознагражденіе за рискъ, но и вознагражденіе за трудъ управленія предпріятіемъ. Мы указывали уже основанія, въ силу которыхъ это мнѣніе намъ кажется неправильнымъ.

Нѣкоторые изъ рассмотрѣнныхъ выше экономистовъ дѣлаютъ также болѣе или менѣе цѣнныя указанія относительно причинъ, вызывающихъ происхожденіе предпринимательской прибыли. При разборѣ ученій о предпринимательской прибыли, мы имѣли уже случаи оцѣнивать значеніе каждаго изъ этихъ указаній въ отдѣльности. Здѣсь же мы постараемся сгруппировать ихъ и дополнить, не имѣя однако претензій вполне исчерпать вопросъ, но желая лишь возможно больше выяснитъ то направленіе, въ которомъ, по нашему мнѣнію, этотъ вопросъ слѣдуетъ разрабатывать.

Такъ какъ предпринимательская прибыль есть доходъ принадлежащій предпринимателю, какъ таковому, то при изслѣдованіи условій возникновенія этого дохода руководящей идеей должно служить понятіе о предпріятіи и о субъектѣ предпріятія, или предпринимателѣ.

Къ сожалѣнію, между экономистами господствуетъ большое разногласіе относительно характеристическихъ чертъ предпріятія. Одни экономисты видятъ предпріятіе во всякомъ соединеніи производительныхъ силъ, или въ частности въ соединеніи труда и капитала, для производства хозяйственныхъ годностей, независимо отъ того, предназначаются ли эти годности для сбыта, или для удовлетворенія собственныхъ потребностей производителя<sup>1)</sup>. Другіе же экономисты, на-

<sup>1)</sup> Сюда относятся Рау, Ридель и Клейнвехтеръ. Рау (Grundsätze, I, 137—138) называетъ предпріятіемъ особое, самостоятельное цѣлое (ein abgesondertes Ganzes), образуемое приложеніемъ труда и капитала съ цѣлью полученія прибыли. При этомъ онъ ссылается на свое опредѣленіе доходовъ (76), въ которомъ къ доходу отнесены не только тѣ годности, которыя предназначаются для обмѣна, но и тѣ, которыя служатъ для удовлетворенія собственныхъ потребностей производителя. Ридель (Nationalöconomie, II, 2—3) опредѣляетъ предпріятіе какъ „планосообразное соединеніе различныхъ производительныхъ средствъ для хозяйственной цѣли“. При этомъ онъ раздѣляетъ предпріятія на gewerbliche, hauswirthschaftliche и staatswirthschaftliche. Перваго рода предпріятія производятъ

противъ, признаютъ существеннымъ признакомъ предпріятія производство для сбыта. Но затѣмъ относительно дальнѣйшихъ характеристическихъ чертъ предпріятія и между этими экономистами замѣчается разногласіе. Такъ, нѣкоторые изъ нихъ видятъ характеристическую особенность предпріятія также въ рискѣ, падающемъ на производителя<sup>1)</sup>. Другіе же, напротивъ, утверждаютъ, что сущность предпріятія заключается не въ рискѣ, падающемъ на производителя и даже не въ соединеніи труда и капитала, а единственно только въ производствѣ для обмѣна<sup>2)</sup>. Наконецъ, мы имѣемъ также оригинальное опре-

продукты для обмѣна, а предпріятія двухъ послѣднихъ видовъ — для удовлетворенія собственныхъ потребностей предпринимателя. Клейнвехтеръ (Handbuch der Pol. rec. Schönberg's, стр. 182—183) различаетъ предпріятія въ обширномъ и въ тѣсномъ смыслѣ. Въ обширномъ смыслѣ предпріятіемъ можно назвать всякое вообще соединеніе производительныхъ силъ для цѣлей производства на свой страхъ и за свой счетъ. Предпріятіемъ же въ тѣсномъ смыслѣ слова можно назвать тѣ предпріятія, которыя производятъ продуктъ для обмѣна. Кромѣ того Клейнвехтеръ, подобно Мангольдту, дѣлаетъ различіе между предпріятіями полными и неполными.

<sup>1)</sup> Такой взглядъ на предпріятіе, какъ мы видѣли, принадлежитъ Мангольдту.

<sup>2)</sup> Сюда относятся Гроссъ, Матаја и Вирминггаузъ. Гроссъ замѣчаетъ, что отличіи предпріятія отъ другихъ формъ хозяйства нельзя видѣть ни въ рискѣ, ни въ соединеніи производительныхъ силъ, такъ какъ всѣ вообще виды хозяйства сопряжены съ рискомъ и требуютъ соединенія производительныхъ силъ. Отличительный признакъ предпріятія заключается въ томъ, что предприниматель производитъ продукты для сбыта, при чемъ сбытъ производится на основаніи частно-хозяйственного, а не общественно-хозяйственного принципа, какъ въ общественныхъ хозяйствахъ. Поэтому предпріятіе можно опредѣлить какъ соединеніе капитала и труда для производства мнѣновыхъ годностей на рискъ предпринимателя, при чемъ цѣль производства заключается въ сбытѣ произведенныхъ годностей въ частно-хозяйственномъ обмѣнѣ за цѣну, превышающую издержки (Die Lehre vom Untern., стр. 105). По мнѣнію Матаја, какъ сказано выше, характеристическій признакъ предпріятія заключается въ производствѣ годностей, предназначенныхъ для обмѣна. По его мнѣнію, существеннымъ признакомъ предпріятія нельзя считать приложеніе капитала, потому что существуютъ такія формы человѣческой дѣятельности, которыя даютъ доходъ и тѣмъ не менѣе не могутъ быть поставлены рядомъ съ наемною работою, такъ какъ они производятъ годности для обмѣна и доходъ ихъ опредѣляется не спросомъ и предложеніемъ труда, но спросомъ и предложеніемъ продуктовъ труда. Разсчетъ на приобрѣтеніе также нельзя признавать отличительною чертою предпріятій, такъ какъ бываютъ предпріятія, которыя даютъ даже предпринимательскую прибыль, хотя и основаны не ради приобрѣтенія. Таковы напр., сберегательныя кассы. Добавленіе „на свой рискъ и за свой счетъ“ можетъ быть опущено, такъ какъ всякая хозяйственная дѣятельность совершается за чей-нибудь счетъ и съ рискомъ для кого нибудь (Der Unternehmergewinn, 133—138). Вирминггаузъ также полагаетъ, что ни рискъ, ни употребленіе капитала не можетъ служить характеристическимъ признакомъ предпріятія. Предпріятіе есть частное хозяйство, имѣющее цѣлью производство хозяйственныхъ годностей для удовлетворенія чужихъ потребно-



дѣленіе предпріятія, сдѣланное Штейномъ, который видитъ сущность предпріятія въ отдѣленіи капитала отъ индивида, и опредѣленіе Пирсторфа, который, усвоивъ себѣ взглядъ Родбертуса на происхождение предпринимательской прибыли, считаетъ возможнымъ относить къ предпріятіямъ только тѣ формы производства, въ которыхъ весь простой техническій трудъ исполняется наемными рабочими <sup>1)</sup>.

По поводу опредѣленія предпріятія, сдѣланнаго Мангольдтомъ, мы уже высказывали, что рискъ дѣйствительно нельзя считать характеристическою чертою предпріятія, хотя съ другой стороны, онъ составляетъ необходимый признакъ послѣдняго и хотя предприниматель обыкновенно беретъ на себя большую часть риска, соединеннаго съ производствомъ. Равнымъ образомъ, можно согласиться съ тѣми экономистами, которые утверждаютъ, что къ числу особенностей предпріятія принадлежатъ соединеніе труда и капитала или вообще соединеніе производительныхъ силъ. Дѣйствительно, съ одной стороны можно указать такіе виды хозяйственной дѣятельности, которые основаны на соединеніи труда и капитала, хотя и нельзя относить ихъ къ числу предпріятій (такъ напр., наемные рабочіе иногда работаютъ при помощи собственныхъ инструментовъ, т. е. собственного капитала), а съ другой стороны существуютъ нѣкоторые виды хозяйственной дѣятельности, которые обыкновенно причисляютъ къ предпріятіямъ и которые дѣйствительно нѣтъ основанія исключать изъ этой категоріи,

стей въ надеждѣ на прибыль. Такимъ образомъ, вопреки Матаја, Вирмингаузъ признаетъ необходимымъ признакомъ предпріятія расчетъ на прибыль, хотя онъ допускаетъ, что иногда эта цѣль можетъ и не быть главной (3—11).

<sup>1)</sup> По мнѣнію Пирсторфа, производитель только тогда становится предпринимателемъ, когда онъ руководитъ самостоятельнымъ организмомъ, съ которымъ связано известное число зависящихъ отъ предпринимателя рабочихъ, исполняющихъ известную техническую работу. Понятіе предпріятія вполне осуществляется только тамъ, гдѣ предпріятіе достигаетъ такихъ размѣровъ, что дѣятельность главы предпріятія обнаруживается только въ руководствѣ цѣлямъ, а содѣйствіе его, какъ технического рабочаго, перестаетъ быть необходимымъ. Нельзя, говоритъ Пирсторфъ, называть предпринимателемъ всякаго, кто работаетъ за свой счетъ. Мелкій ремесленникъ, работающій безъ помощниковъ, только своею собственною работою, на продуктъ которой онъ имѣетъ нераздѣльную собственность, не есть еще предприниматель въ научномъ (?) смыслѣ слова. Понятіе предпринимателя возникаетъ только съ отдѣленіемъ рабочаго отъ своего продукта и съ раздѣленіемъ какъ цѣнности продукта, такъ и той части этой прибыли, которая является прибылью отъ капитала. Только тамъ, гдѣ есть наемный трудъ, можетъ быть предприниматель и предпринимательская прибыль (42—43; 213).

хотя они могутъ обходиться безъ капитала. Сюда относятся, напр., нѣкоторые предпріятія имѣющія цѣлью производство личныхъ услугъ <sup>1)</sup>. Отсюда слѣдуетъ также, что нельзя принять опредѣленія Штейна и Пирсторфа, согласно съ которыми предпріятіе не мыслимо безъ капитала.

Но намъ кажется также, что нѣтъ основаній суживать область предпріятій исключеніемъ изъ нея тѣхъ видовъ хозяйственной дѣятельности, которые имѣютъ цѣлью непосредственное удовлетвореніе потребностей производителя. Въ самомъ дѣлѣ, въ такомъ случаѣ мы должны были бы исключить изъ числа предпріятій, напримѣръ, потребительныя товарищества или общества взаимнаго кредита, цѣль которыхъ заключается въ удовлетвореніи потребностей своихъ членовъ.

Вслѣдствіе этого мы болѣе склоняемся къ тому, чтобы принять опредѣленіе экономистовъ, не ограничивающихъ понятіе о предпріятіи областью производства годностей для сбыта. Но при этомъ, для болѣе точной характеристики предпріятія необходимо обратить вниманіе, во-первыхъ, на объективную сторону предпріятія, а во-вторыхъ, на отношеніе его къ его субъекту.

Съ объективной стороны предпріятіе представляетъ собою совокупность производительныхъ средствъ (личныхъ и вещественныхъ или однихъ только личныхъ, т. е. дѣйствій), объединенныхъ одною цѣлью — производствомъ годностей известнаго рода и вида, или производствомъ годностей нѣсколькихъ видовъ вмѣстѣ, если только это допускается техническими условіями производства <sup>2)</sup>. Такимъ образомъ, съ этой точки зрѣнія предпріятіе является обособленнымъ цѣлымъ <sup>3)</sup>, какъ бы производительнымъ организмомъ, хотя, конечно, вполне органической характеръ оно приобретаетъ только на болѣе высокихъ

<sup>1)</sup> Могутъ сказать, что такого рода предпріятія также не могутъ обходиться безъ капитала, такъ какъ предприниматель все-таки нуждается въ нищѣ, одеждѣ и др. предметахъ для удовлетворенія собственныхъ потребностей въ теченіе производительнаго періода. Однако на эти годности едва ли можно смотрѣть какъ на капиталъ. Назначеніе этихъ годностей состоитъ въ удовлетвореніи потребностей самого предпринимателя, который нуждался бы въ нихъ даже въ томъ случаѣ, если бы не затѣвалъ предпріятія.

<sup>2)</sup> Производство здѣсь слѣдуетъ понимать въ томъ обширномъ смыслѣ, въ какомъ оно вообще принимается въ политической экономіи. Такъ напр., торговля и транспортная дѣятельность также относится къ производству.

<sup>3)</sup> Ein abgesondertes Ganzes, какъ замѣтилъ еще Рау; см. выше примѣчаніе на стр. 254.



ступеняхъ своего развитія, т. е. въ крупныхъ капиталистическихъ предпріятіяхъ. Но и въ простѣйшихъ формахъ предпріятій, даже въ предпріятіяхъ безкапитальныхъ, замѣтенъ указанный характеръ „цѣлаго“, характеръ совокупности различныхъ средствъ, объединенныхъ опредѣленною цѣлью<sup>1)</sup>. Благодаря этой объективности предпріятія, одно и то же лицо можетъ быть обладателемъ нѣсколькихъ предпріятій и, наоборотъ, нѣсколько лицъ могутъ быть участниками одного и того же предпріятія. Благодаря этому же свойству, предпріятіе можетъ пріобрѣтать юридическую индивидуальность, свое особое имя, свою особую осѣдность и т. д. На эту объективную сторону предпріятія преимущественно обратилъ вниманіе Штейнъ, но ошибка его состоитъ въ томъ, что онъ имѣетъ въ виду только наиболѣе развитыя формы предпріятій.—Что касается продолжительности существованія предпріятія, то она, какъ намъ кажется, безразлична для понятія послѣдняго. Предпріятіе можетъ быть рассчитано и на одну только операцію, и на цѣлый рядъ операцій<sup>2)</sup>.

Отношеніе предпріятія къ личности предпринимателя опредѣляется тѣмъ, что предпріятіе ведется за счетъ предпринимателя и ради выгодъ его, т. е. что предприниматель (или нѣсколько предпринимателей) дѣлаетъ затраты на предпріятіе своими личными или вещественными (или тѣми и другими) производительными средствами и пользуется хозяйственными результатами предпріятія. Такимъ образомъ, для предпринимателя предпріятіе является доходною статьею, средствомъ для пріобрѣтенія дохода<sup>3)</sup>, при чемъ безразлично, заключается ли этотъ доходъ въ денежной цѣнѣ продуктовъ произведенныхъ для обмѣна, или въ субъективной цѣнности продуктовъ, предназначенныхъ для удовлетворенія собственныхъ потребностей предпринимателя. Въ первомъ случаѣ конечная цѣль предпріятія будетъ за-

<sup>1)</sup> Для того, чтобы предпріятіе имѣло такой характеръ, нѣтъ надобности, чтобы годности, предназначенныя для производства, были вполне отдѣлены отъ годностей предназначенныхъ для потребленія. Достаточно, если эти годности извѣстною своею стороною, вмѣстѣ съ другими производительными средствами, обращены къ одной цѣли.

<sup>2)</sup> Такого мнѣнія держится Рау, Клейнвехтеръ и др. Противнаго мнѣнія придерживается Вирминггаузъ, который считаетъ возможнымъ относить къ числу предпріятій только „болѣе или менѣе продолжительное соединеніе производительныхъ силъ“ (стр. 6).

<sup>3)</sup> Собственно средствомъ для пріобрѣтенія дохода въ тѣсномъ смыслѣ слова предпріятіе становится только тогда, когда оно рассчитано на продолжительное существованіе.

ключаться все-таки въ пріобрѣтеніи такихъ продуктовъ, которые могутъ быть потреблены предпринимателемъ.—Но пріобрѣтательная цѣль можетъ и не быть для предпринимателя главною цѣлью, какъ это бываетъ, напр., въ нѣкоторыхъ государственныхъ предпріятіяхъ.

Такимъ образомъ, предпріятіе можно опредѣлить какъ совокупность производительныхъ средствъ, составляющихъ одно цѣлое и направляемыхъ къ производству годностей за счетъ извѣстнаго лица или нѣсколькихъ лицъ, въ интересахъ послѣднихъ.

Предпринимателемъ, слѣдовательно, будетъ тотъ, кто своею волею и за свой счетъ направляетъ эту совокупность производительныхъ средствъ къ производству и получаетъ въ свою пользу хозяйственные результаты производства. Такимъ образомъ, валовой доходъ предпринимателя, въ противоположность условеннымъ доходамъ рабочихъ, капиталистовъ и т. д. будетъ состоять непосредственно изъ цѣнности продуктовъ, а чистый доходъ будетъ опредѣляться разницей между цѣнностью продуктовъ и цѣнностью затратъ<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> На основаніи сказаннаго, намъ кажется, будетъ легко опредѣлить также отношеніе между предпріятіемъ и хозяйствомъ — пунктъ, въ которомъ экономисты также не могутъ согласиться между собою. Штейнъ называетъ хозяйствомъ хозяйственную жизнь единичной личности, а предпріятіемъ — дѣятельность особой хозяйственной личности, образованной отдѣленіемъ капитала отъ индивида. Такимъ образомъ, предпріятіе стоитъ у него внѣ хозяйства. Хозяйство и предпріятіе, по его мнѣнію, суть глубоко различные хозяйственные организмы. Шредеръ, какъ мы видѣли, также противопоставляетъ хозяйство предпріятію. У Гросса, напротивъ, предпріятіе является однимъ изъ видовъ хозяйства, такъ какъ онъ отличаетъ предпріятіе, съ одной стороны, отъ *Eigenwirthschaft*, а съ другой — отъ *Gemeinwirthschaft*. Подобнымъ же образомъ понимаетъ отношеніе предпріятія къ хозяйству Вирминггаузъ, который говоритъ, что „хозяйство, производящее на другихъ, принимаетъ характеръ предпріятія, не теряя однако характера хозяйства“ (стр. 4) и что предпріятіе есть „частное хозяйство, имѣющее цѣлью производство годностей для удовлетворенія чужихъ потребностей“ и т. д. (стр. 6). Мы полагаемъ однако, что ни тотъ, ни другой взглядъ на отношеніе предпріятія къ хозяйству не можетъ быть признанъ правильнымъ, т. е. что предпріятіе нельзя считать чѣмъ то совершенно постороннимъ хозяйству, но въ то же время нельзя его считать и однимъ изъ видовъ хозяйства. Для уясненія этого вопроса необходимо обратиться къ опредѣленію хозяйства. Если оставить въ сторонѣ нѣкоторыя различія въ формулировкѣ опредѣленія, то окажется, что экономисты называютъ хозяйствомъ вообще *совокупность дѣйствій извѣстнаго лица*, направленныхъ къ удовлетворенію его потребностей и сообразующихся съ экономическимъ принципомъ (*Hermann*, *Staatwirth. Unt.*, стр. 10; *Wagner*, *Grundlegung*, стр. 5; *Schönberg*, *Handbuch*, стр. 8; *Menger*, *Volkswirtschaftslehre*, стр. 53; *Schäffle*, *Das gesellschaftl. System*, I, 23). Такимъ образомъ, понятіе хозяйства во-первыхъ предполагаетъ существованіе извѣстнаго лица, направляющаго свои дѣйствія къ удовлетворенію своихъ потребностей (на



При каких же обстоятельствах и вследствие каких причин, вытекающих из сущности предприятия и из положения предпринимателя, как такового, предпринимательский доход может давать излишек над тем, что предприниматель мог бы выручить из своих производительных сил в вид условленного дохода? Ответ на этот вопрос и должен составлять задачу учения о предпринимательской прибыли, как о самостоятельной отрасли дохода.

Причины предпринимательской прибыли, как мы видели, довольно разнообразны и заключаются отчасти в особых пожертвованиях предпринимателя, отчасти в некоторых выгодах его положения в обмене (принимая это понятие в обширном смысле).

а) К числу особых пожертвований, принимаемых на себя предпринимателем, прежде всего слѣдует отнести рискъ, такъ какъ хотя рискъ и не принадлежитъ къ числу характеристическихъ принадлеж-

этомъ основаніи народное хозяйство не можетъ быть признано хозяйствомъ въ собственномъ смыслѣ слова); а во-вторыхъ, обнимаетъ всю совокупность дѣйствій этого лица. Отдѣльное дѣйствіе лица, направленное къ приобрѣтенію или потребленію, не будетъ еще хозяйствомъ (Шеффле). Менгеръ перечисляетъ слѣдующія виды дѣятельности, входяція въ составъ хозяйства: 1) приобрѣтеніе въ свое распоряженіе извѣстнаго количества годностей; 2) сохраненіе ихъ; 3) выборъ между наиболѣе важными и наименѣе важными потребностями; 4) цѣлесообразное употребленіе хозяйственныхъ годностей въ видахъ достиженія наибольшаго результата посредствомъ меньшаго количества ихъ. Однимъ словомъ, въ понятіе хозяйства входитъ не только приобрѣтательная дѣятельность, но и вся послѣдующая дѣятельность лица, относящаяся къ приобрѣтеннымъ годностямъ, оканчивая потребленіемъ.—Отсюда видно и отношеніе предприятия къ хозяйству. Предприятие не можетъ считаться особымъ видомъ хозяйства, такъ какъ оно не обнимаетъ собою всѣхъ дѣйствій лица, направленныхъ къ удовлетворенію потребностей. Иногда оно не обнимаетъ собою даже всѣхъ *приобрѣтательныхъ* дѣйствій, такъ какъ одно и то же лицо можетъ получать доходы отъ нѣсколькихъ предприятий или даже изъ совершенно различныхъ источниковъ, напр., предприниматель можетъ пользоваться также доходомъ отъ процентныхъ бумагъ. Равнымъ образомъ предприятие можетъ принадлежать нѣсколькимъ лицамъ, чего не допускаетъ понятіе хозяйства, которое всегда предполагаетъ одно лицо (физическое или юридическое), для удовлетворенія потребностей котораго оно служитъ. Но съ другой стороны, предприятие не можетъ считаться понятіемъ противоположнымъ хозяйству. Такъ какъ хозяйство обнимаетъ собою всю совокупность дѣйствій, направленныхъ къ удовлетворенію потребностей лица, то слѣдовательно, оно обнимаетъ собою также и предприятие или, по крайней мѣрѣ, ту часть предприятия, которая принадлежитъ субъекту хозяйства. Такимъ образомъ, мы находимъ искомое отношеніе предприятия къ хозяйству: *предприятие представляетъ собою одну изъ составныхъ частей хозяйства*. Однако часть эта не принадлежитъ къ числу необходимыхъ составныхъ частей хозяйства, потому что приобрѣтеніе годностей необходимыхъ для удовлетворенія потребностей лица можетъ совершаться и безъ помощи предприятия.

ностей предприятия, но изъ сущности предприятия слѣдуетъ, что лицо затрачивающее свои производительныя силы въ предприятии вообще рискуетъ больше, чѣмъ рисковало бы въ томъ случаѣ, если бы пользовалось условленными доходами отъ этихъ силъ. Предприниматель дѣлаетъ затраты и получаетъ въ собственность продукты предприятия, при чемъ доходъ его образуется разницею между цѣнностью продуктовъ и цѣнностью затратъ. Между темъ, дѣлая затраты, предприниматель не можетъ быть вполне увѣренъ въ томъ, что цѣнность продуктовъ будетъ достаточна для вознагражденія за эти затраты, т. е. что она возвратитъ цѣнность потребленныхъ въ производствѣ годностей и сверхъ того дастъ вознагражденіе за собственный его трудъ и за приложеніе къ производству собственного капитала.

Причины этой неизвѣстности заключаются во-первыхъ въ томъ, что неизвѣстны техническіе результаты производства. Конечно, въ нѣкоторыхъ отрасляхъ промышленности техническій рискъ, при достаточной опытности производителя, сводится почти къ нулю. Но во многихъ отрасляхъ производства, именно тамъ, гдѣ на результатъ послѣдняго вліяютъ какія нибудь еще не изслѣдованныя или не подчиняющіяся власти челоука силы, техническій рискъ можетъ быть очень великъ<sup>1)</sup>. Этотъ рискъ, конечно, еще больше усилится въ томъ случаѣ, если предприниматель не вполне увѣренъ въ способностяхъ, искусствѣ, добросовѣстности тѣхъ лицъ, услугами которыхъ онъ пользуется (мы предполагаемъ, что самъ предприниматель обладаетъ достаточнымъ искусствомъ и способностями). Но кромѣ техническаго риска, предприниматель подвергается также риску экономическому, который обусловливается тѣмъ, что отношеніе между цѣнностью продуктовъ и цѣнностью затратъ можетъ не оправдать ожиданій предпринимателя даже въ томъ случаѣ, когда качество и количество продуктовъ вполне соотвѣтствуетъ его расчетамъ. Такое явленіе возможно

<sup>1)</sup> Menger (Volkswirtschaftslehre, стр 24—25) объясняетъ техническій рискъ тѣмъ обстоятельствомъ, что годности высшаго порядка, находящіяся въ распоряженіи челоука, представляютъ собою только важнѣйшія, но не единственный элементъ для производства годностей низшаго порядка. Кромѣ годностей высшаго порядка, на качество и количество годностей низшаго порядка вліяютъ такіе элементы, причинная связь которыхъ съ нашимъ благосостояніемъ намъ неизвѣстна или не подчиняется нашей власти. Какъ на примѣръ отраслей производства рискованныхъ въ техническомъ отношеніи, онъ указываетъ на охоту, хмѣлеводство, добычу жемчуга и т. д.



и при изолированномъ производствѣ, потому что всегда возможно измѣненіе въ субъективной оцѣнкѣ годностей. Но несравненно большее значеніе пріобрѣтаетъ экономической рискъ въ производствѣ промышленномъ, такъ какъ цѣна и сбытъ продуктовъ находятся подъ вліяніемъ цѣлаго ряда техническихъ, экономическихъ, политическихъ и правовыхъ условій, совокупность которыхъ Ад. Вагнеръ называетъ „конъюнктурой“<sup>1)</sup> и измѣненія которыхъ въ большинствѣ случаевъ оказываются непредвидѣнными для предпринимателя. Вслѣдствіе этого „конъюнктура“ настолько же можетъ доставить предпринимателю чрезвычайную прибыль, независимо отъ какихъ либо затратъ и дѣятельности предпринимателя, насколько въ другихъ случаяхъ можетъ повести его къ незаслуженнымъ убыткамъ или разоренію. Такъ напр., проведеніе новыхъ путей сообщенія можетъ уменьшить спросъ на продукты известнаго рода въ одномъ мѣстѣ и увеличить въ другомъ; улучшения путей сообщенія могутъ привлечь на рынокъ новыхъ конкурентовъ, производящихъ при болѣе благоприятныхъ условіяхъ, вслѣдствіе чего прежніе предприниматели понесутъ убытки; успѣхи техники могутъ сдѣлать негодными прежнія затраты постоянного капитала и т. д.<sup>2)</sup> Состояніе всѣхъ этихъ условій въ данный моментъ и ихъ вліяніе на цѣну и сбытъ продуктовъ вновь образующагося предпріятія также не можетъ быть вполне точно опредѣлено предпринимателемъ.

Впрочемъ, всѣ указанная обстоятельства не могутъ считаться причиною дѣйствительнаго риска въ тѣхъ случаяхъ, когда убытокъ причиняемый ими можетъ быть застрахованъ или въ томъ случаѣ,

<sup>1)</sup> *Rau-Wagner*, Grundlegung, стр. 83.

<sup>2)</sup> Вагнеръ (Grundlegung, 89—92) перечисляетъ слѣдующіе главнѣйшіе моменты, входящіе въ составъ конъюнктуры: 1) колебанія въ урожаяхъ главнѣйшихъ питательныхъ продуктовъ подъ вліяніемъ погоды или политическихъ условій (напр. остановка обработки земли или жатвы войною); 2) измѣненія техники, а вслѣдствіе этого и экономики въ производствѣ продуктовъ (новые способы производства); 3) измѣненія въ средствахъ сообщенія и транспорта; 4) измѣненія въ воззрѣніяхъ людей на полезность тѣхъ или другихъ годностей; 5) измѣненія въ тѣхъ общихъ условіяхъ производства, сбыта и кредита, которыя основываются на политическомъ состояніи области внутренняго или международнаго обмѣна и на довѣрїи или недовѣрїи къ этому состоянію; 6) измѣненія въ правовомъ порядкѣ, насколько онъ касается хозяйственныхъ отношеній (торговая, аграрная и промышленная политика); 7) измѣненія въ мѣстномъ разпределеніи и экономическомъ положеніи всего населенія; 8) измѣненія въ социальномъ и экономическомъ положеніи отдѣльных классовъ населенія.

когда есть полное основаніе предполагать, что они причиняютъ только такіе убытки, которые, въ среднемъ выводѣ, для того же самаго предпринимателя вполне покроются прибылью, полученною при болѣе благоприятныхъ обстоятельствахъ. Поэтому, напр., возможность кораблекрушенія не представляетъ риска для купца, ведущаго морскую торговлю, если онъ застраховалъ свой товаръ въ полной цѣнности. Не составляютъ также дѣйствительнаго риска тѣ техническія неудачи и тѣ колебанія рыночной цѣны продукта и сбыта, которыя представляютъ собою вполне обычное явленіе въ какой нибудь отрасли промышленности и уравниваются для каждаго предпринимателя соответствующимъ возвышеніемъ дохода (впрочемъ, и такія колебанія дохода могутъ быть причиною дѣйствительной опасности для предпріятій разсчитанныхъ только на небольшое число операцій). Но такъ какъ, по справедливому замѣчанію Тюнена, не можетъ быть страховыхъ учрежденій для всѣхъ рисковъ, соединенныхъ съ предпріятіемъ, и такъ какъ не всѣ убытки и выгоды должны падать непременно на одного и того же предпринимателя, то отсюда слѣдуетъ, что всякое предпріятіе всегда соединяется съ нѣкоторымъ рискомъ.

Понятно, однако, что для различнаго рода предпріятій этотъ рискъ далеко не одинаковъ. Во-первыхъ, не всѣ виды производства представляютъ одинаковую опасность техническихъ неудачъ. Чѣмъ больше зависитъ результатъ производства отъ какихъ нибудь не изслѣдованныхъ обстоятельствъ, отъ случайныхъ причинъ или силъ ненаходящихся во власти человѣка, тѣмъ рискованнѣе будутъ предпріятія относящіяся къ этой отрасли промышленности. Вслѣдствіе этого, помимо тѣхъ различій, которыя устанавливаются надолго между отраслями промышленности существующими издавна, всякая новая отрасль промышленности представляетъ больше техническаго риска, чѣмъ старая, такъ какъ предприниматели должны здѣсь имѣть дѣло съ непріученными и непривычными рабочими, съ неиспытанными способами производства и т. д. Равнымъ образомъ, приложеніе къ старымъ отраслямъ промышленности какого нибудь новаго способа производства, техническіе результаты котораго еще не вполне изслѣдованы на опытѣ, всегда сопровождается съ большимъ рискомъ, чѣмъ приложеніе старыхъ испытанныхъ способовъ. Степень увѣренности, которую предприниматель можетъ питать къ искусству и добросовѣстности рабочихъ, также можетъ быть весьма различна. Здѣсь имѣютъ значеніе,



во-первыхъ, различія національности рабочаго, насколько они отражаются на характерѣ послѣдняго; во-вторыхъ—степень умственнаго развитія и техническаго образованія рабочаго и наконецъ различія вида самаго предпріятія. Чѣмъ сложнѣе какое нибудь предпріятіе, чѣмъ болѣе важныя, сложныя или отвѣтственныя операціи поручаются наемнымъ лицамъ, тѣмъ больше будетъ рискъ, обусловленный ненадежностью рабочихъ.

Экономическій рискъ также бываетъ весьма неодинаковъ въ различныхъ предпріятіяхъ. Здѣсь прежде всего слѣдуетъ различать предпріятія, производящія продукты для удовлетворенія собственныхъ потребностей предпринимателя и предпріятія, имѣющія въ виду сбытъ. Въ предпріятіяхъ перваго рода экономическій рискъ вообще будетъ меньше, чѣмъ во вторыхъ, потому что опасность измѣненія въ субъективной оцѣнкѣ продуктовъ со стороны самихъ предпринимателей далеко не такъ велика, какъ опасность измѣненія различныхъ условій рынка, опредѣляющихъ цѣну и сбытъ продуктовъ. Между предпріятіями, работающими для сбыта, опять слѣдуетъ различать два вида предпріятій—предпріятія, работающія по заказу и предпріятія, производящія продукты для неизвѣстныхъ потребителей. Въ первомъ случаѣ рискъ будетъ нѣсколько меньше, такъ какъ предприниматель дѣлаетъ затраты на производство продукта уже зная, что продуктъ найдетъ себѣ сбытъ по опредѣленной цѣнѣ. Впрочемъ, хотя затраты на производство каждаго отдѣльнаго продукта въ этомъ случаѣ и не соединяются съ большимъ рискомъ, но опасность затратъ на устройство цѣлаго предпріятія, рассчитаннаго на продолжительное существованіе, черезъ это нисколько не уменьшается, потому что предприниматель не знаетъ, будетъ ли онъ всегда имѣть достаточное количество заказчиковъ, или нѣтъ. Кромѣ того, если производство продуктовъ на извѣстныхъ потребителяхъ не представляетъ опасности со стороны измѣненія цѣны продукта, то тѣмъ болѣею опасностью оно представляетъ со стороны измѣненія издержекъ, потому что предприниматель не можетъ назначить болѣе высокую цѣну продукта, если издержки почему нибудь окажутся выше, чѣмъ онъ предполагалъ. Опасность этого рода бываетъ тѣмъ больше, чѣмъ разнообразнѣе виды затратъ и чѣмъ длиннѣе производительный періодъ, потому что отъ этихъ условій зависитъ возможность или невозможность заранѣе съ точностью опредѣлить издержки. Если договоръ о поставкѣ извѣстнаго рода годностей

заключенъ формально и обставленъ различнаго рода неустойками, то рискъ увеличивается.

Далѣе, рискъ будетъ неодинаковъ, смотря по тому въ какомъ отношеніи находятся между собою предвидимыя и непредвидимыя условія, опредѣляющія цѣну и сбытъ продуктовъ предпріятія на рынкѣ. Вслѣдствіе этого, напр., новыя отрасли промышленности сопряжены съ болѣе большимъ рискомъ, чѣмъ старыя, такъ какъ въ новыхъ отрасляхъ промышленности не только техническія условія производства, но и условія рынка меньше извѣстны для предпринимателя. Большое значеніе имѣетъ также характеръ затратъ. Если предприниматель можетъ обойтись безъ затратъ собственного капитала, или если эти затраты ничтожны, какъ это бываетъ напр. въ мелкомъ производствѣ, то рискъ предпріятія будетъ заключаться только въ томъ, что предприниматель можетъ не получить вознагражденія за свой трудъ или, что трудъ его вовсе останется безъ приложенія. Если же предприниматель долженъ затратить свой собственный капиталъ, то рискъ его будетъ заключаться въ возможности потери капитала. Само собою разумѣется, что въ первомъ случаѣ потеря будетъ менѣе чувствительна, такъ какъ не получая вознагражденія за свой трудъ или оставаясь вовсе безъ работы, предприниматель тѣмъ не менѣе не лишается источника, изъ котораго онъ черпаетъ производительныя силы своего труда и слѣдовательно, прекративъ предпріятіе, онъ останется не въ худшемъ положеніи, чѣмъ то, въ которомъ онъ находился приступая къ предпріятію. Напротивъ, потеря капитала ставитъ предпринимателя въ худшее положеніе. Впрочемъ, предпріятія перваго рода также могутъ соединяться съ значительнымъ рискомъ, если они угрожаютъ жизни или здоровью предпринимателя. — Въ предпріятіяхъ требующихъ затратъ капитала рискъ будетъ неодинаковъ, смотря по тому состоятъ ли эти затраты преимущественно изъ оборотнаго или изъ постояннаго капитала. Затраты постояннаго капитала вообще сопряжены съ болѣе большимъ рискомъ, потому что есть болѣе основаній опасаться, что въ теченіе того промежутка времени, пока капиталъ остается связаннымъ въ предпріятіи, произойдутъ какія либо неблагопріятныя измѣненія въ условіяхъ сбыта продуктовъ. Между тѣмъ какъ затрачивая одинъ только оборотный капиталъ, предприниматель легко можетъ перемѣнить направленіе своихъ затратъ, если предвидитъ неблагопріятныя для себя измѣненія конъюнктуры. Вслѣдствіе этого, напри-



мѣръ, такъ называемая домашняя система производства, состоящая въ томъ, что предприниматель закупаетъ сырой матеріалъ и раздаетъ его для обработки мелкимъ ремесленникамъ на домъ за определенное вознагражденіе, сопряжена для предпринимателя съ меньшимъ рискомъ, чѣмъ устройство фабрикъ и мануфактуры въ той же отрасли промышленности, такъ какъ въ домашней системѣ отъ предпринимателя не требуется затратъ постоянного капитала.

Объемъ предпріятія также имѣетъ значеніе для риска. Крупныя предпріятія (если оставить въ сторонѣ субъективное отношеніе предпринимателя къ риску, о чемъ будетъ сказано ниже) вообще сопряжены съ меньшимъ рискомъ, чѣмъ предпріятія меньшихъ размѣровъ, относящіяся къ той же отрасли промышленности, потому что крупный предприниматель имѣетъ возможность дольше выдерживать отсутствіе сбыта, техническія неудачи и тому подобныя неблагоприятныя обстоятельства. Кромѣ того, дѣятельность крупнаго предпринимателя вообще обширнѣе и разнообразнѣе. Убытокъ, который онъ понесетъ на одной операціи, можетъ быть вознагражденъ прибылью полученной на другой операціи. Если предпріятіе ведется сразу въ нѣсколькихъ мѣстахъ, то отсутствіе сбыта въ одной мѣстности можетъ быть вознаграждено благоприятными условіями сбыта въ другой мѣстности.

Наконецъ, обстоятельство увеличивающее рискъ заключается также въ привлеченіи къ участию въ предпріятіи чужихъ производительныхъ силъ, т. е. чужаго труда и чужаго капитала. Предприниматель при этомъ принимаетъ на себя обязательство уплачивать определенныя проценты и определенную заработную плату и возратить по истеченіи известнаго срока приобретенный займомъ капиталъ. Эти обязательства могутъ имѣть гибельныя послѣдствія для предпріятія въ томъ случаѣ, когда продукты предпріятія не находятъ для себя сбыта, а между тѣмъ предприниматель не располагаетъ достаточнымъ количествомъ свободныхъ денежныхъ средствъ.

Такимъ образомъ, хотя вообще можно сказать, что затрата производительныхъ силъ въ собственномъ предпріятіи сопряжена съ большимъ рискомъ, чѣмъ отдача ихъ въ пользованіе за условленное вознагражденіе, но размѣры этого риска зависятъ отъ множества условій и въ нѣкоторыхъ случаяхъ (напр., когда предприниматель не затрачиваетъ своего капитала) рискъ немногимъ будетъ превышать тотъ

рискъ, который соединяется съ утилизаціей личныхъ силъ и способностей посредствомъ найма.

Посмотримъ теперь, какимъ образомъ отражается на доходности предпріятій то обстоятельство, что каждое изъ нихъ въ большей или меньшей степени сопряжено съ рискомъ<sup>1)</sup>.

Благодаря существованію риска, предприниматель, приступая къ предпріятію, не знаетъ, какой доходъ онъ будетъ получать, а иногда не знаетъ даже, будетъ ли онъ получать какой нибудь доходъ. Но предприниматель можетъ опредѣлить *опроятный* доходъ, при чемъ основаніемъ для опредѣленія вѣроятнаго дохода отъ новаго предпріятія могутъ служить или одни только приблизительныя вычисления и соображенія (если предпріятіе принадлежитъ къ новой отрасли промышленности), или же соображенія, подкрѣпленныя наблюденіями надъ доходностью существующихъ однородныхъ предпріятій, находящихся приблизительно въ тѣхъ же условіяхъ, въ какихъ должно будетъ находиться вновь зарождающееся предпріятіе. При этихъ вычисленіяхъ предприниматель конечно будетъ предполагать не наиболѣе благоприятныя обстоятельства, доставляющія наибольшій доходъ и не наименѣе благоприятныя обстоятельства, ведущія къ окончательному разоренію или доставляющія наименьшій доходъ, но среднія обстоятельства и средній доходъ. Кромѣ того, если предприниматель увѣренъ въ своихъ способностяхъ, то руководясь при вычисленіи вѣроятнаго дохода примѣромъ существующихъ или существовавшихъ предпріятій, онъ не будетъ принимать въ расчетъ тѣхъ предпріятій, которыя не имѣли успѣха вслѣдствіе неспособности предпринимателей. Равнымъ образомъ тѣ предпріятія, которыя были особенно успѣшны благодаря особымъ талантамъ руководителей, не должны возбуждать въ немъ чрезмѣрныхъ надеждъ на прибыль, если онъ самъ не обладаетъ такими талантами.

Спрашивается теперь, какъ великъ долженъ быть этотъ вѣроятный средній доходъ для того, чтобы онъ могъ привлечь предпринимателя къ предпріятію того или иного рода?

Если бы предприниматель былъ вполне объективенъ по отношенію къ возможнымъ выигрышамъ и возможнымъ потерямъ, то онъ

<sup>1)</sup> Вопросъ этотъ подробно разработанъ Мангольдтомъ (Die Lehre von Untern., стр. 81—96; Grundriss, 105—108; Volkswirtschaftslehre, 449—454).



рѣшился бы приступить къ предпріятію уже въ томъ случаѣ, если бы возможныя потери, происходящія при независащихъ отъ предпринимателя неблагоприятныхъ условіяхъ, вполнѣ покрывались возможными прибылями, получаемыми при подобныхъ же благоприятныхъ обстоятельствахъ, и если такимъ образомъ *опроятный* доходъ будетъ имѣть такую величину, какую могъ бы имѣть *дѣйствительный* доходъ при полной безопасности предпріятія. Въ такомъ случаѣ, хотя отдѣльныя предпріятія давали бы весьма неодинаковый доходъ и одни приносили бы предпринимателямъ чрезвычайную прибыль, а другія—убытки, но средній доходъ всѣхъ предпріятій не давалъ бы излишка въ видѣ вознагражденія за рискъ.

Но, какъ было уже замѣчено, къ оцѣнкѣ риска обыкновенно примѣшивается субъективный моментъ, вслѣдствіе чего для того, чтобы предприниматель рѣшился сдѣлать затраты на предпріятіе, отношеніе между возможными прибылями и убытками должно быть иное. Такъ какъ люди бываютъ обыкновенно болѣе чувствительны къ потерямъ, чѣмъ къ выигрышамъ, то для привлеченія предпринимателя къ предпріятію вѣроятность выигрышей вообще должна быть больше, чѣмъ вѣроятность потерь и, слѣдовательно, вѣроятный доходъ долженъ быть больше, чѣмъ былъ бы дѣйствительный доходъ при отсутствіи риска. Но съ другой стороны можно замѣтить, что если въ перспективѣ стоитъ очень большая (сравнительно съ затратами) прибыль, то большинство людей рѣшается на затрату даже въ томъ случаѣ, если вѣроятность полученія прибыли не оправдываетъ этихъ затратъ. Такъ бываетъ, напр., въ азартныхъ карточныхъ играхъ, въ лоттерейхъ и т. д. Поэтому предпріятія, обѣщающія большую (хотя и мало вѣроятную) прибыль, при небольшихъ затратахъ, обыкновенно привлекаютъ такъ много конкурентовъ, что средній доходъ ихъ не вознаграждаетъ даже сдѣланныхъ затратъ. Кромѣ того имѣетъ значеніе также и то обстоятельство, затрачиваетъ ли предприниматель на предпріятіе все свое состояніе или только часть и какую именно. Возможность прибыли и ея размѣры должны быть гораздо больше для того, чтобы заставить предпринимателя рискнуть всѣмъ своимъ состояніемъ, чѣмъ для того, чтобы побудить его къ затратѣ незначительной доли этого состоянія. Впрочемъ, субъективное отношеніе къ риску у различныхъ людей и при различныхъ обстоятельствахъ бываетъ неодинаково. Здѣсь большую роль играетъ національный ха-

рактерь, степень хозяйственнаго развитія (богатые народы охотнѣе дѣлаютъ затраты на рискованныя предпріятія), предшествующій опытъ (послѣ кризисовъ развивается боязнь риска) и т. д. <sup>1)</sup>

Но вообще можно сказать, что для привлеченія предпринимателя къ предпріятію возможный доходъ отъ этого предпріятія долженъ быть больше, чѣмъ былъ бы дѣйствительный доходъ отъ предпріятія при полной безопасности послѣдняго. При этомъ излишекъ дохода долженъ быть тѣмъ больше, чѣмъ значительнѣе рискъ. Вслѣдствіе этого затраты на различнаго рода предпріятія соразмѣряются обыкновенно такимъ образомъ, что *средній* доходъ отъ однородныхъ предпріятій даетъ нѣкоторый излишекъ, пропорціональный степени рискованности этихъ предпріятій. Разумѣется, уравниенію этого средняго дохода съ размѣрами риска представляются такія же препятствія, какія вообще представляются уравниенію прибыли отъ предпріятій.—Но этотъ средній доходъ составляется изъ весьма различныхъ доходовъ отдѣльныхъ предпринимателей, и отклоненія отъ средняго уровня будутъ тѣмъ больше, чѣмъ рискованнѣе предпріятіе, т. е. чѣмъ въ большей степени вліяютъ на его доходность обстоятельства не предвидѣн-

<sup>1)</sup> Относительно вліянія національности Мангольдтъ замѣчаетъ, между прочимъ, слѣдующее: „Сомнительно, чтобы какой нибудь другой народъ, кромѣ англо-саксонцевъ, нашелъ въ себѣ достаточно смѣлости, чтобы вскорѣ послѣ двукратной неудачной попытки въ третій разъ предпринять проложеніе электрическаго кабеля черезъ океанъ. Когда въ Калифорніи были открыты золотые рудники, американскимъ испанцамъ ближе всего было приняться за ихъ разработку; тѣмъ не менѣе, лишь не многіе изъ нихъ рѣшились на это, между тѣмъ какъ янки, которые жили гораздо дальше, устремились туда массами. Надежда на прибыль, которая привлекла сюда послѣднихъ издалека, была не въ силахъ побѣдить летаргію первыхъ“. Равнымъ образомъ склонность къ нѣкоторымъ занятіямъ по преимуществу можетъ привлекать къ нимъ несоразмѣрное число конкурентовъ, не смотря на значительный рискъ. „Такъ какъ мореходство и арматорство имѣютъ особую привлекательность для германскихъ народовъ, то они довольствуются въ предпріятіяхъ этого рода сравнительно небольшими выгодами. Въ тѣхъ предпріятіяхъ, гдѣ можно преимущественно выказать свою личную любезность, или гдѣ можно выставить себя съ извѣстнымъ блескомъ передъ публикой, французы чувствуютъ себя дома больше, чѣмъ какой нибудь другой народъ. Нигдѣ не находится постоянно столько людей, которые готовы подвергнуть себя разоренію въ качествѣ театральныхъ антрепренеровъ, какъ во Франціи и нигдѣ не имѣетъ такой притягательной силы адвокатура, какъ тамъ“ (Volksw. I, стр. 450). Впрочемъ, въ послѣднихъ двухъ случаяхъ, указанныхъ Мангольдтомъ, національный характеръ очевидно оказываетъ вліяніе не на оцѣнку риска, а на оцѣнку нематеріальныхъ выгодъ, соединяющихся съ тѣмъ или другимъ занятіемъ и служащихъ въ извѣстной степени вознагражденіемъ за пожертвованія предпринимателя.



ныя и независія отъ предпринимателя. Равнымъ образомъ, доходъ всѣхъ однородныхъ предпріятій, находящихся въ извѣстной мѣстности, въ теченіи нѣкотораго промежутка времени можетъ стоять выше или ниже этого уровня, благодаря различнымъ переменамъ конъюнктуры. На излишки дохода, получаемые такимъ образомъ, можно смотрѣть какъ на компенсацію возможныхъ убытковъ, хотя убытки могутъ и не упасть на тѣхъ самыхъ предпринимателей, которые пользуются прибылью.

Впрочемъ, на конъюнктурный доходъ можно смотрѣть такимъ образомъ лишь въ той степени, въ какой онъ принадлежитъ къ предпринимательской прибыли въ собственномъ смыслѣ слова. Дѣйствительно, увеличеніе дохода, являющееся результатомъ измѣненій конъюнктуры, можетъ доставаться не только на долю предпринимателей, но и на долю тѣхъ классовъ населенія, которые пользуются условленными доходами. Такъ напр., поземельная рента есть въ сущности доходъ конъюнктурный<sup>1)</sup>. Равнымъ образомъ, подъ вліяніемъ измѣненій конъюнктуры можетъ падать или возвышаться заработная плата и процентъ. Если благоприятное для предпринимателей измѣненіе конъюнктуры настолько продолжительно, что оно отражается наконецъ на возвышеніи заработной платы, процента или поземельной ренты, то конъюнктурная прибыль перестаетъ уже принадлежать предпринимателю, какъ таковому. При этомъ возвышеніе процента и заработной платы обыкновенно происходитъ только въ томъ случаѣ, когда конъюнктура оказывается благоприятною для значительнаго числа предпринимателей, находящихся въ извѣстной мѣстности<sup>2)</sup>. Но поземельная рента, подъ видомъ наемной платы за помѣщеніе, можетъ возвыситься и тогда, когда конъюнктурное возвышеніе прибыли касается лишь отдѣльныхъ предпринимателей. Такъ бываетъ, напр., въ томъ случаѣ, когда какое нибудь мѣсто оказывается особенно выгоднымъ для магазина или другаго промышленнаго заведенія. Если это мѣсто не принадлежитъ предпринимателю, то при заключеніи новаго кон-

<sup>1)</sup> Въ томъ смыслѣ, въ какомъ понимаетъ этотъ терминъ Ад. Вагнеръ.

<sup>2)</sup> Въ этомъ смыслѣ оказывается справедливымъ замѣчаніе Германа (Staatsw. Unt., стр. 542), что общее и продолжительное возвышеніе прибыли возвышаетъ процентъ, а кратковременное достается предпринимателямъ. При этомъ, конечно, слѣдуетъ замѣтить, что отъ продолжительнаго возвышенія прибыли могутъ выиграть не только капиталисты, но и рабочіе.

тракта на наемъ помѣщенія хозяинъ возвыситъ наемную плату. Если же мѣсто составляетъ собственность предпринимателя, то часть дохода соответствующая наемной платѣ будетъ получаться предпринимателемъ не въ качествѣ предпринимателя, а въ качествѣ домовладѣльца или землевладѣльца.

Такимъ образомъ, не всякій излишекъ дохода, получаемый предпринимателемъ независимо отъ его дѣятельности и затратъ, можетъ быть отнесенъ къ предпринимательской прибыли. Сюда относятся собственно только такіе излишки, которые не могутъ быть получены въ видѣ условленныхъ доходовъ<sup>1)</sup>, слѣдовательно, только непостоянная прибыль или, по крайней мѣрѣ, такая, которая не можетъ быть закрѣплена за извѣстнымъ предпріятіемъ. Такіе только излишки дохода могутъ считаться вознагражденіемъ за рискъ, принимаемый на себя предпринимателемъ.

b) Второе обстоятельство, дающее возможность предпринимателю пользоваться излишкомъ дохода въ видѣ предпринимательской прибыли, заключается въ особенной производительности предпринимательскаго труда. Извѣстно, что степень заинтересованности рабочаго въ результатахъ труда представляетъ одну изъ причинъ, вліяющихъ на производительность этого труда. Чѣмъ непосредственнѣе зависимость между напряженіемъ силъ рабочаго и выгоднымъ для него послѣдствіемъ этого напряженія, тѣмъ производительнѣе, по общему правилу, бываетъ трудъ рабочаго. Въ этомъ отношеніи въ учебникахъ политической экономіи обыкновенно различаютъ трудъ несвободныхъ рабочихъ, трудъ наемныхъ рабочихъ и трудъ хозяйскій, или предпринимательскій. Первый изъ этихъ видовъ труда отличается наименьшей производительностью, послѣдній — наибольшею. Что касается наемнаго труда, то на производительность его оказываютъ, конечно, значительное вліяніе системы вознагражденія. Участіе въ прибыляхъ, такъ же точно какъ и система премій, наградъ и т. д. значительно усиливаетъ мотивъ къ наивысшему напряженію силъ и способностей наемнаго рабочаго и приближаетъ его трудъ по степени производительности къ предпринимательскому труду. Но у предпринимателя

<sup>1)</sup> На этомъ основаніи нельзя также отнести къ предпринимательской прибыли доходъ отъ Kundschaft, хотя бы этотъ неимущественный капиталъ достался предпринимателю независимо отъ его затратъ и дѣятельности.



этотъ мотивъ все-таки долженъ быть сильнѣе, потому что предприниматель участвуетъ не только въ прибыляхъ, но и въ убыткахъ <sup>1)</sup>. Всякое увеличеніе интенсивности труда и улучшеніе качества обѣщаетъ ему непосредственное увеличеніе дохода, и всякая небрежность влечетъ за собою убытки или разореніе <sup>2)</sup>.

Эта вторая причина предпринимательской прибыли опять таки имѣетъ не одинаковое значеніе для различнаго рода предпріятій, такъ какъ во-первыхъ, предприниматель не всегда принимаетъ одинаковое участіе въ управленіи предпріятіемъ, во-вторыхъ, онъ не всегда бываетъ одинаково заинтересованъ въ успѣхѣхъ или неуспѣхѣхъ предпріятія и наконецъ въ третьихъ, не для всякаго предпріятія одинаково бываетъ необходимъ отвѣтственный трудъ предпринимателя.

Предпріятія государства и другихъ общественныхъ союзовъ, по самому существу своему, необходимо должны управляться лицами, незаинтересованными непосредственно въ успѣхахъ этихъ предпріятій, въ коллективныхъ же предпріятіяхъ частныхъ лицъ роль каждаго отдѣльнаго предпринимателя въ управленіи предпріятіемъ обыкновенно бываетъ сильно ограничена. Такъ, въ акціонерныхъ предпріятіяхъ роль предпринимателей ограничивается участіемъ въ общихъ собраніяхъ. Если же правленіе и бываетъ составлено изъ акціонеровъ, то во всякомъ случаѣ вліяніе ихъ на ходъ дѣлъ предпріятія не можетъ быть такъ полно, какъ вліяніе единоличнаго предпринимателя, потому что послѣдній никѣмъ не стѣняется въ выборѣ своихъ рѣшеній. То же самое слѣдуетъ сказать о товариществахъ съ переменнымъ капиталомъ (*Genossenschaft*). Въ товариществахъ полныхъ и товариществахъ на вѣрѣ вліяніе того или другаго предпринимателя на ходъ дѣлъ предпріятія, конечно, много зависитъ отъ индивидуальныхъ условій. Понятно, что при различной степени участія предпринимателя въ

<sup>1)</sup> Если же рабочій участвуетъ не только въ прибыляхъ, но и въ убыткахъ предпріятія, то онъ въ сущности становится предпринимателемъ. Ср. мнѣніе Brentano по этому вопросу (*Die gewerbliche Arbeiterfrage*, въ *Handbuch Schönberg'a*, I, стр. 952).

<sup>2)</sup> Нельзя, конечно, отрицать вліянія, которое оказываютъ на интенсивность труда различныя нравственные мотивы (напр., сознаніе долга), значеніе которыхъ, вслѣдъ за социалистами, выдвигаютъ нѣкоторые экономисты (см. напр. Wagner, *Grundlegung*, стр. 192—197; также Дж. Ст. Милль, *Основанія политич. эк.* I, стр. 254 и слѣд.). Но на эти мотивы, конечно, можно смотрѣть только какъ на дополненіе (или какъ на коррективъ) того могущественнаго двигателя, какимъ въ хозяйственной области является личный интересъ, но не какъ на замѣну этого двигателя.

управленіи предпріятіемъ вліяніе, какое заинтересованность его въ результатахъ предпріятія оказываетъ на доходность послѣдняго, также должно быть различно.

Но и заинтересованность предпринимателя не всегда бываетъ одинакова. Эта заинтересованность будетъ больше въ томъ случаѣ, когда предприниматель участвуетъ въ предпріятіи своимъ имуществомъ, чѣмъ въ томъ случаѣ, когда онъ влагаетъ въ предпріятіе только свой трудъ, такъ какъ въ первомъ случаѣ неуспѣхъ предпріятія грозитъ предпринимателю потерю имущества. Далѣе, предприниматель бываетъ болѣе заинтересованъ въ томъ случаѣ, когда онъ принялъ на себя неограниченную отвѣтственность, чѣмъ тогда, когда отвѣтственность его ограничена. Вслѣдствіе этого можно сказать, что вообще акціонеры бываютъ менѣе заинтересованы въ успѣшномъ ходѣ дѣлъ того предпріятія, акціи котораго имъ принадлежатъ, чѣмъ единоличные предприниматели или члены коллективныхъ предпріятій съ неограниченною отвѣтственностью, а потому имѣютъ меньше побужденій къ напряженію своихъ силъ и способностей въ интересахъ предпріятія <sup>1)</sup>. Но при ограниченной отвѣтственности заинтересованность предпринимателя опять таки будетъ тѣмъ больше, чѣмъ болѣе большую часть своего имущества онъ затратилъ въ предпріятіи. Поэтому акціонеръ, затратившій на акціи все свое состояніе, настолько же заинтересованъ въ успѣхѣхъ предпріятія, насколько можетъ быть заинтересованъ неограниченно отвѣтственный предприниматель. Наконецъ, единоличный предприниматель болѣе заинтересованъ въ успѣхѣхъ предпріятія, чѣмъ представитель коллективнаго предпріятія, такъ какъ первому достается вся прибыль и, слѣдовательно, весь результатъ его интенсивной дѣ-

<sup>1)</sup> Классическій примѣръ, на который ссылается Рошеръ (*System der V. W.* III, 153) и затѣмъ Borgh (Statistische Studien über die Bewahrung der Actiengesellschaften, Jena, 1883, стр. 19): на общемъ собраніи акціонеровъ Лейпцигско-Дрезденской желѣзной дороги 27 авг. 1875 г. изъ 100.000 акцій было представлено только 14.331, хотя дѣло шло о весьма важномъ предметѣ, и хотя общее мнѣніе акціонеровъ было настроено противъ предложенія директоровъ. Даже на послѣднее общее собраніе, которое должно было рѣшать вопросъ о продажѣ дороги правительству, явились только представители 27.986 акцій. При этомъ Рошеръ замѣчаетъ, что эта компанія по образованію, благосостоянію и солидарности акціонеровъ стояла значительно выше общаго уровня акціонерныхъ компаній.—Впрочемъ, интересъ акціонеровъ къ общимъ собраніямъ, конечно, значительно ослабляется также тѣмъ обстоятельствомъ, что роль каждаго отдѣльнаго акціонера въ этихъ собраніяхъ ничтожна.



тельности, тогда как второй получает только часть прибыли. Поэтому единоличный предприниматель имѣетъ больше мотивовъ къ усиленной дѣятельности, тѣмъ болѣе что онъ не можетъ разсчитывать на то, что его небрежность будетъ заглажена другими. Брентано замѣчаетъ<sup>1)</sup>, что нельзя надѣяться на особенное усиленіе прилежанія рабочихъ въ производительныхъ товариществахъ, такъ какъ то, что произведено усиленнымъ прилежаніемъ какого нибудь изъ членовъ товарищества, достается всѣмъ, а то, что рабочій выигрываетъ отъ своей лѣности, достается ему одному. Это замѣчаніе въ болѣе или меньшей степени можетъ быть приложено ко всѣмъ коллективнымъ предпріятіямъ.

Итакъ, побужденіе къ усиленному труду у предпринимателя не всегда бываетъ одинаково; не всегда также предприниматель можетъ оказывать одинаковое вліяніе на хозяйственный результатъ предпріятія. Но съ другой стороны, отвѣтственный предпринимательскій трудъ не всегда бываетъ одинаково необходимъ для успѣха предпріятія. Предпріятія, не требующія отъ руководителей быстрыхъ рѣшеній, инициативы и изобрѣтательности, могутъ хорошо идти и въ томъ случаѣ, когда управленіе ихъ поручается наемнымъ лицамъ или предпринимателямъ, связаннымъ необходимостью дѣйствовать съ согласія и разрѣшенія другихъ участниковъ предпріятія. Доходность такихъ предпріятій можетъ быть почти одинакова и въ томъ случаѣ, когда они руководятся единоличными предпринимателями и тогда, когда они находятся въ управленіи незаинтересованныхъ лицъ, если только эти лица подлежатъ хорошему контролю. Поэтому въ первомъ случаѣ въ доходѣ отъ такихъ предпріятій часть предпринимательской прибыли, обязанная своимъ происхожденіемъ интенсивности предпринимательскаго труда, будетъ незначительна. Такъ какъ отсутствіе или малое число конкурентовъ вообще чрезвычайно облегчаетъ дѣло предпринимателя, то къ предпріятіямъ указаннаго рода можно отнести не только тѣ предпріятія, которыя по самому предмету своему не требуютъ отъ руководителей быстрыхъ рѣшеній и особаго напряженія силъ, которыя могутъ идти по извѣстному шаблону (таковы, напр., предпріятія относящіяся къ области страхованія, транспорта, кредита), но и тѣ предпріятія, которыя почему нибудь поставлены въ вы-

<sup>1)</sup> Въ Schönberg's Handbuch, I, стр. 947.

годныя условія относительно конкуренціи, особенно если они избавлены отъ конкуренціи единоличныхъ предпринимателей. Поэтому, напр., акціонерная компанія можетъ сравнительно хорошо вести свои дѣла даже въ области торговли, если только на извѣстную отрасль торговли ей предоставлено монопольное право. Такое же значеніе имѣетъ для акціонерныхъ предпріятій обладаніе крупнымъ капиталомъ, потому что всякій крупный предприниматель находится въ болѣе или менѣе монопольномъ положеніи<sup>1)</sup>.

Рискъ и особая интенсивность предпринимательскаго труда представляютъ собою пожертвованія, которыя предприниматель принимаетъ на себя лишь въ томъ случаѣ, если онъ надѣется, что взамѣнъ этого онъ воспользуется соотвѣтственнымъ излишкомъ дохода, вознаграждающимъ его за эти пожертвованія. Но такъ какъ, съ другой стороны, положеніе предпринимателя представляетъ нѣкоторую привлекательность, заключающуюся въ самостоятельности, а иногда—въ особомъ уваженіи со стороны общества, то могутъ быть случаи, когда предприниматель беретъ на себя рискъ или рѣшается на особенно усиленный интенсивный трудъ не только ради матеріальныхъ выгодъ предпріятія, но и ради указанныхъ нематеріальныхъ выгодъ. Впрочемъ, какъ замѣчено выше, предпріятіе представляетъ особенную привлекательность собственно только для предпринимателей не обладающихъ крупными капиталами. Для такихъ предпринимателей пожертвованія, соединенныя съ предпріятіемъ, отчасти вознаграждаются указанными нематеріальными выгодами. Если же предприниматель почти или вовсе не затрачиваетъ своего капитала, то особые пожертвованія, соединенныя съ предпріятіемъ, могутъ даже вполне вознаграждаться для него независимостью и самостоятельностью его положенія, потому что главное пожертвованіе — рискъ для безкапитальныхъ предпринимателей обыкновенно бываетъ незначителенъ.

<sup>1)</sup> Мы говоримъ здѣсь, конечно, только о доходности предпріятій, а не о выгодахъ и невыгодахъ различныхъ формъ предпріятій вообще. Необходимость приложенія той или другой формы предпріятія въ конкретномъ случаѣ можетъ обуславливаться и другими соображеніями, помимо доходности. Такъ напр., акціонерная форма, благодаря ограниченной отвѣтственности участниковъ, оказывается особенно удобною для различныхъ рискованныхъ предпріятій. По вопросу о приложимости различныхъ формъ предпріятій см. статью Шеффле: Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen, въ Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft, 1869, 2-er Heft.



Что касается тѣхъ причинъ предпринимательской прибыли, которыя не заключаются въ какихъ либо особыхъ пожертвованіяхъ соединенныхъ съ положеніемъ предпринимателя, то сюда можно отнести слѣдующія обстоятельства: а) выгоды, предоставляемыя предпринимателю обладаніемъ крупными капиталами; б) сравнительную рѣдкость лицъ, соединяющихъ обладаніе личными и вещественными производственными средствами, необходимыми для основанія предпріятія и с) нѣкоторыя обстоятельства, дающія предпринимателямъ особую силу и устойчивость въ мѣнливой борьбѣ.

а) При увеличеніи размѣровъ капитала затраченнаго въ предпріятіи, доходъ отъ предпріятія увеличивается въ бѣльшей пропорціи, чѣмъ та, въ какой растетъ капиталъ. Благодаря этому обстоятельству, крупные капиталы можно сравнить съ поземельными участками, обладающими бѣльшимъ плодородіемъ. Но разница между ними та, что поземельные участки при отдачѣ ихъ въ аренду приносятъ ренту соотвѣтствующую излишку получаемаго отъ нихъ дохода, между тѣмъ какъ крупные капиталы при отдачѣ въ займы въ надежныя руки приносятъ заимодавцу процентъ не соотвѣтствующій тѣмъ выгодамъ, которыя можно получать отъ этихъ капиталовъ при затратѣ ихъ въ предпріятіи. Такимъ образомъ, разность между излишкомъ дохода, получаемаго благодаря употребленію въ предпріятіи крупнаго капитала и обычнымъ заемнымъ процентамъ, должна быть отнесена къ предпринимательской прибыли, потому что эту разностью можетъ воспользоваться только предприниматель.

Главная причина несовпаденія между процентами и выгодами извлекаемыми изъ капитала въ предпріятіи заключается въ томъ, что лицо нуждающееся въ крупномъ капиталѣ можетъ составить этотъ капиталъ изъ мелкихъ займовъ. Съ особеннымъ удобствомъ это могутъ дѣлать, посредствомъ выпуска облигацій, государства и другіе автономные общественные союзы, а также акціонерныя предпріятія. Благодаря этому обстоятельству, излишекъ процента при займѣ крупныхъ капиталовъ въ общей сложности не можетъ превышать вознагражденія, которое должникъ согласился бы дать за избавленіе отъ труда и заботъ, которые необходимы для того, чтобы составить изъ мелкихъ займовъ крупный капиталъ. Но процентъ можетъ и не достигнуть этого уровня, такъ какъ, съ другой стороны, капиталистъ, отдавая свой капиталъ въ одніѣ руки, избавляется отъ неудобства имѣть

дѣло со многими кредиторами <sup>1)</sup>. Весьма часто при мелкихъ займахъ процентъ бываетъ даже значительно выше, чѣмъ при крупныхъ; но это объясняется тѣмъ обстоятельствомъ, что мелкіе займы часто совершаются такими лицами, которыя не обладаютъ достаточнымъ кредитомъ и притомъ вынуждаются къ займу весьма настоятельною потребностью въ немъ. Въ такомъ положеніи находятся, на примѣръ, мелкіе ремесленники или лица нуждающіяся въ кредитѣ для потребленія.—Спрашивается, однако, какія обстоятельства могутъ заставить лицо обладающее крупнымъ капиталомъ отказаться отъ тѣхъ выгодъ, которыя предоставляетъ ему приложеніе крупнаго капитала въ собственномъ производствѣ и уступить ихъ лицу занимающему у него капиталъ? Этому вопросу мы уже отчасти коснулись выше. Общей причиной здѣсь можно считать то обстоятельство, что для крупнаго капиталиста положеніе самостоятельнаго предпринимателя представляетъ меньше привлекательности, чѣмъ для мелкаго, вслѣдствіе чего для него необходима надежда на сравнительно бѣльшую прибыль, для того чтобы рѣшиться затратить капиталъ въ предпріятіи. Но могутъ быть и частныя причины, напр., личное нерасположеніе къ предпринимательской дѣятельности, излишняя боязнь риска, общественное положеніе и т. п. Равнымъ образомъ нѣкоторые крупные предприниматели могутъ также временно не находить приложенія для всего своего капитала въ собственномъ предпріятіи.—Что касается выгодъ, которыя предоставляетъ предпринимателю приложеніе крупныхъ капиталовъ, то онѣ могутъ быть сведены къ тремъ обстоятельствамъ: 1) Крупные капиталы даютъ возможность сберегать нѣкоторыя издержки производства. 2) Крупные капиталы даютъ возможность производить такіе продукты, производство которыхъ недоступно для мелкихъ предпріятій; таковы напр. большія машины, пушки, броня для броненосцевъ, части желѣзныхъ мостовъ и т. д.; нѣкоторые же изъ продуктовъ, доступныхъ для мелкихъ предпринимателей, обладаютъ лучшимъ качествомъ въ томъ случаѣ, когда они производятся крупными предпріятіями <sup>2)</sup>. 3) Крупные капиталы даютъ возможность предпринимателямъ

<sup>1)</sup> Mangoldt, Untern., 130; 150; Roscher, Grundlagen, § 181.

<sup>2)</sup> Schönberg (Handbuch, I, стр. 799) относитъ къ выгодамъ крупныхъ предпріятій слѣдующія обстоятельства: 1) возможность производства тѣхъ же продуктовъ съ меньшими издержками. Причины этого различны, но главнѣйшія слѣдующія: а) болѣе высокое умственное развитіе предпринимателя; б) приложеніе машинъ; с) болѣе дешевая закупка сы-



монополизировать рынокъ. Эта послѣдняя выгода можетъ быть достигнута или посредствомъ соглашенія между нѣсколькими крупными предпринимателями и вытѣсненія ими мелкихъ, или посредствомъ вытѣсненія всѣхъ конкурентовъ однимъ предпринимателемъ. Въ послѣднемъ случаѣ предприниматель долженъ обладать болѣе крупнымъ капиталомъ. Что касается соглашенія, то оно, конечно, можетъ быть достигнуто и между мелкими предпринимателями; но здѣсь оно можетъ доставить только кратковременную выгоду, такъ какъ вскорѣ послѣ стачки послѣдуетъ приливъ новыхъ конкурентовъ. Коалиція же крупныхъ предпринимателей можетъ быть гораздо долѣе избавлена отъ новыхъ конкурентовъ, такъ какъ новые крупные капиталы, которые могли бы выдержать борьбу съ непріязненными дѣйствіями коалиціи или одного крупнаго монополиста, находятся не такъ легко, а болѣе слабые конкуренты могутъ быть вытѣсняемы временнымъ пониженіемъ цѣнъ продуктовъ. Такимъ образомъ поступаютъ, напр., пароходныя компаніи, желающія избавиться отъ новыхъ конкурентовъ. Конечно, такой способъ борьбы крупныхъ предпринимателей съ болѣе слабыми противниками не всегда бываетъ удобенъ и не всегда приводитъ къ хорошимъ результатамъ. Но чѣмъ крупнѣе капиталъ, которымъ обладаетъ предприниматель, тѣмъ болѣе широкое поле открывается для монопольныхъ стремленій послѣдняго. Онъ можетъ не только вытѣснить болѣе мелкія предпріятія путемъ временнаго пониженія цѣнъ, но и покупать ихъ на условіяхъ выгодныхъ для ихъ обладателей съ тѣмъ, чтобы вознаградить себя впослѣдствіи монопольными цѣнами.

б) Если въ извѣстной мѣстности число предпринимателей вообще или число предпринимателей извѣстнаго рода не можетъ увеличиться вслѣдствіе того, что лица обладающія капиталами не желаютъ или не имѣютъ возможности затратить ихъ въ собственныя предпріятія, а лица обладающія предпринимательскими способностями и наклонностями

рыхъ матеріаловъ и лучшее употребленіе ихъ; d) болѣе дешевый кредитъ; e) болѣе полное пользованіе орудіями и инструментами и приложеніе лучшихъ орудій и инструментовъ; f) болѣе широкое раздѣленіе труда; g) привлеченіе лучшаго рабочаго персонала посредствомъ обезпеченія постояннаго занятія; h) меньшія издержки при постройкахъ, отопленіи и освѣщеніи и i) меньшія издержки сбыта. 2) Производство лучшихъ продуктовъ при тѣхъ же издержкахъ (лучшій матеріалъ, лучшая форма и т. д.). 3) Болѣе быстрое производство и болѣе большой выборъ продуктовъ. 4) Производство продуктовъ, требующихъ одновременнаго сотрудничества многихъ рабочихъ силъ и большихъ затратъ капитала и потому недоступныхъ для мелкихъ предпріятій.

не располагаютъ необходимыми капиталами, то при увеличеніи спроса на продукты или при уменьшеніи ихъ предложенія предприниматели получаютъ возможность пользоваться излишкомъ прибыли, который, слѣдуя примѣру Мангольдта, можно назвать препринимательскою рентою въ собственномъ смыслѣ слова. Понятно, что такая рента не можетъ возникнуть въ тѣхъ отрасляхъ промышленности, гдѣ предприниматели могутъ обходиться безъ капитала. Основаніемъ для этой части предпринимательской прибыли является слабое развитіе личнаго кредита и коллективныхъ формъ предпріятій. По мѣрѣ экономическаго развитія народа, эти препятствія къ соединенію производительныхъ силъ мало по малу уменьшаются.

с) Наконецъ, предприниматели могутъ иногда пользоваться излишкомъ дохода въ видѣ предпринимательской прибыли благодаря тому обстоятельству, что они обладаютъ большимъ знаніемъ рынка и болѣею солидарностью между собою, чѣмъ другіе классы населенія, входящіе съ ними въ обмѣнъ. Кромѣ того, въ частности, по сравненію съ потребителями преимущество предпринимателей состоитъ въ болѣе дѣловомъ отношеніи къ покупкамъ и продажамъ, а по сравненію съ рабочими—въ томъ, что спросъ на трудъ со стороны предпринимателей отличается меньшею настоятельностью, чѣмъ предложеніе труда со стороны рабочихъ. Однако, всѣ эти преимущества, какъ замѣчено уже при разборѣ ученія Гросса, могутъ доставить предпринимателямъ только кратковременную прибыль, такъ какъ излишекъ прибыли привлекаетъ новыхъ конкурентовъ. Поводомъ къ продолжительной прибыли они могутъ служить только въ томъ случаѣ, если приливъ новыхъ конкурентовъ задерживается монополіей или недостаткомъ капиталовъ. Въ послѣднемъ случаѣ излишекъ прибыли можетъ оставаться тѣмъ долѣе, чѣмъ крупнѣе капиталъ, необходимый для устройства предпріятія. Такимъ образомъ мы здѣсь возвращаемся къ тому случаю, который уже разсмотрѣнъ выше.

Изъ преимуществъ, дающихъ предпринимателямъ особую силу и устойчивость въ мѣнливой борьбѣ, наиболѣе значенія имѣетъ солидарность предпринимателей, которая обнаруживается даже и безъ дѣйствительныхъ соглашеній и стачекъ между ними. Еще Адамъ Смитъ замѣтилъ, что предприниматели обыкновенно находятся между собою въ молчаливомъ соглашеніи, направленномъ къ пониженію заработной платы. Такіе же молчаливые союзы часто направляются и противъ потребителей.



Но предприниматели часто вступают также между собою въ дѣйствительныя соглашенія и образуютъ коалиціи, которыя могутъ имѣть различныя цѣли, чаще же всего имѣютъ въ виду возвысить цѣну продукта или предупредить ея паденіе, причѣмъ эта цѣль можетъ достигаться или соглашеніемъ относительно цѣны продукта, или урегулированіемъ производства<sup>1)</sup>. Такія стачки между предпринимателями могутъ иногда доставлять послѣднимъ значительный излишекъ дохода; но если предприниматели вошедшіе въ стачку не находятся въ монопольномъ положеніи, то они будутъ пользоваться этимъ излишкомъ лишь до тѣхъ поръ, пока не явятся въ достаточномъ числѣ новые конкуренты<sup>2)</sup>.

Изъ обзорѣнія причинъ предпринимательской прибыли видно, до какой степени она должна быть различна (по происхожденію, значенію и величинѣ), смотря по виду, формѣ или размѣру предпріятія, смотря по отрасли промышленности, къ которой принадлежитъ предпріятіе и т. д. Въ этомъ отношеніи особеннаго вниманія заслуживаетъ различіе между крупными и мелкими предпріятіями. Для пер-

<sup>1)</sup> Kleinwächter (Die Kartelle, Innsbruck, 1883, стр. 126—133) различаетъ слѣдующіе виды стачекъ между предпринимателями: 1) стачки, имѣющія цѣлью регулированіе количества продуктовъ; 2) стачки, имѣющія цѣлью регулировать цѣны продуктовъ назначеніемъ минимальной цѣны; 3) стачки, имѣющія ту и другую цѣль вмѣстѣ; 4) стачки, возникшія для распредѣленія производства между отдѣльными предпріятіями такимъ образомъ, чтобы ни одно изъ нихъ не имѣло недостатка или излишества въ работѣ; 5) стачки, имѣющія въ виду назначеніе каждому предпріятію определенной географической области.

<sup>2)</sup> Клейнвехтеръ полагаетъ, что безъ монополіи неосуществима функція предпринимательскихъ стачекъ, заключающаяся, по его мнѣнію, въ болѣе правильной организаціи промышленнаго производства. „Относительно этого пункта, говоритъ онъ, не слѣдуетъ себя обманывать: безъ монополіи производителя или производителей, идущей болѣе или менѣе далеко, невозможно регулированіе производства или народнаго хозяйства“. „Для того, чтобы стачки предпринимателей могли достигнуть цѣли и дѣйствительно приспособить производство къ потребностямъ, необходимо чтобы государство не только признавало ихъ полноправными корпораціями, но и предоставляло имъ исключительное право на производство извѣстныхъ продуктовъ“ (98; 162).—Разборъ мнѣнія Клейнвехтера о народнохозяйственной функціи предпринимательскихъ стачекъ см. у Д. Пизно, Торгово-промышленныя стачки, Кіевъ, 1885, стр. 67 и слѣд. Проф. Д. Пизно замѣчаетъ, что съ одной стороны, стачки предпринимателей все-таки не могутъ устранить то несоотвѣтствіе между производствомъ и потребленіемъ, которое бываетъ результатомъ прогресса промышленности или перемѣнъ въ направленіи потребленія, а съ другой стороны, если бы устраненіе этихъ явленій и было возможно, то все-таки отъ стачекъ нельзя было бы ждать пользы для народнаго хозяйства, такъ какъ предприниматели, принимающіе участіе въ стачкахъ, руководятся не народнохозяйственнымъ, а частнохозяйственнымъ интересомъ.

выхъ источники предпринимательской прибыли вообще разнообразнѣе, чѣмъ для вторыхъ, а равнымъ образомъ и по величинѣ (пропорціо-нально размѣрамъ предпріятія) предпринимательская прибыль первыхъ бываетъ больше. Дѣйствительно, крупныя предпріятія могутъ пользоваться рентою отъ большихъ капиталовъ; рискъ, соединенный съ затратою капитала, а потому и страховая премія въ крупныхъ предпріятіяхъ обыкновенно бываетъ больше (съ субъективной стороны), чѣмъ въ мелкихъ и особенно въ предпріятіяхъ безкапитальныхъ. Въ предпріятіяхъ послѣдняго рода источникомъ предпринимательской прибыли является въ сущности только особая интенсивность предпринимательскаго труда. Но вознагражденіемъ за такую интенсивность, какъ замѣчено выше, часто служатъ не излишекъ дохода отъ предпріятія, а нѣкоторыя нематеріальныя выгоды, соединенныя съ положеніемъ предпринимателя.

Изъ сказаннаго видно также, въ какомъ смыслѣ можно говорить о тенденціи предпринимательской прибыли къ уравненію. Тенденцію эту, конечно, ни въ какомъ случаѣ нельзя понимать въ смыслѣ стремленія предпринимательской прибыли къ абсолютному равенству въ различныхъ предпріятіяхъ, потому что если даже мы предположимъ, что къ переходу предпринимателей изъ одной отрасли промышленности въ другую не встрѣчается никакихъ препятствій, то все-таки останутся различія риска, различія интенсивности предпринимательскаго труда и различія размѣровъ капитала, которыя не допустятъ равенства прибыли въ различныхъ отрасляхъ промышленности. Кромѣ того, помимо другихъ причинъ неравенства, необходимо также принимать въ расчетъ вліяніе различныхъ непредвидѣнныхъ и независящихъ отъ воли предпринимателя обстоятельствъ, которыя ведутъ къ тому, что даже предпріятія относящіяся къ одной и той же отрасли промышленности и поставленныя въ одинаковыя условія относительно качества, количества и способа соединенія производительныхъ силъ, все-таки могутъ давать различныя доходы. Слѣдовательно, нельзя также говорить о существованіи обычнаго уровня предпринимательской прибыли. Объ уравненіи предпринимательской прибыли можно говорить лишь въ томъ смыслѣ, что предприниматели стремятся, съ одной стороны, получить за равныя пожертвованія равныя вознагражденія, а съ другой стороны—стремятся къ тому, чтобы по возможности полно воспользоваться преимуществами своего положенія. Поэтому, напр.,



предпріятія соединенныя съ большимъ рискомъ только въ такомъ случаѣ привлекутъ къ себѣ предпринимателей, если послѣдніе могутъ ожидать отъ нихъ соотвѣтственно большаго дохода. Равнымъ образомъ, если обладаніе крупнымъ капиталомъ въ одной отрасли промышленности представляетъ для предпринимателя больше преимуществъ, чѣмъ въ другой, то первая отрасль будетъ привлекать къ себѣ крупныхъ предпринимателей до тѣхъ поръ, пока эти преимущества не уравниваются.

Понятно, что при указанномъ разнообразіи составныхъ частей предпринимательской прибыли, функція ея въ различныхъ случаяхъ также должна быть различна. На функцію страховой преміи, получаемой предпринимателемъ и на функцію вознагражденія за особую интенсивность предпринимательскаго труда мы уже указывали. На страховую премію можно смотрѣть какъ на вознагражденіе за особую производительную услугу, которую предприниматель оказываетъ народному хозяйству, принимая на себя техническій и экономическій рискъ производства; съ другой же стороны на нее можно смотрѣть какъ на вознагражденіе за гарантію, которую предприниматель даетъ лицамъ, получающимъ отъ него опредѣленные условленные доходы. Доходъ, являющійся результатомъ особенной интенсивности предпринимательскаго труда, имѣетъ значеніе платы за тщательное соблюденіе имъ экономическаго принципа. Что же касается рентныхъ частей предпринимательской прибыли, то излишекъ дохода, доставляемый сбереженіемъ издержекъ и улучшеніемъ качества продуктовъ въ крупныхъ предпріятіяхъ, является побужденіемъ къ приложенію лучшихъ приемовъ производства и болѣе производительныхъ личныхъ и вещественныхъ силъ; предпринимательская рента въ тѣсномъ смыслѣ слова служитъ побужденіемъ къ соединенію производительныхъ силъ въ предпріятіи. Совсѣмъ другой характеръ имѣетъ прибыль, получаемая крупными предпринимателями вслѣдствіе монополизированія рынка, а также излишекъ дохода, достающійся предпринимателямъ благодаря стачкамъ направленнымъ противъ потребителей или рабочихъ. Такого рода прибыль едва ли можетъ быть оправдана съ какой нибудь точки зрѣнія.



## ОГЛАВЛЕНІЕ.

Предисловіе.	
I. Общія замѣчанія . . . . .	1
II. Первое направленіе.	
<i>А. Первая группа (экономисты).</i> Общая характеристика. — Адамъ Смитъ. Рикардо. Мальтусъ. Дж. Ст. Милль. — Сисмонди. Росси.—Германъ. Шеффле.—Н. Х. Бунге.—Оцѣнка изложенныхъ ученій . . . . .	7
<i>В. Вторая группа (соціалисты).</i> Общая характеристика. — Родбертусъ. Лассаль. Пирсторфъ.—Оцѣнка изложенныхъ ученій . . . . .	45
III. Второе направленіе. Общая характеристика.—Сей. Лавеле. Sauwès. —Сеніоръ. Ридъ.—Рошеръ.—Горловъ.—Оцѣнка направленія . . . . .	70
IV. Третье направленіе . . . . .	99
<i>А. Первая группа.</i> Общая характеристика. — Шторхъ. Рау. Нейманъ.—Леруа-Болье.—Э. Вреденъ. А. В. Ходскій.—Штейнъ.—Оцѣнка изложенныхъ ученій . . . . .	101
<i>В. Вторая группа.</i> Общая характеристика. — Гуфеландъ. Ридель. Тюненъ. Мангольдтъ. Митгофъ. Вирминггаузъ. Конъ.—Оцѣнка изложенныхъ ученій . . . . .	135
<i>С. Третья группа.</i> Общая характеристика.—Гроссъ.—Курсель-Сенейль. Матаја.—Оцѣнка изложенныхъ ученій. . . . .	202
V. Заключеніе. Значеніе и мѣсто ученія о предпринимательской прибыли въ теоріи народнаго хозяйства. Ошибки экономистовъ не признающихъ предпринимательской прибыли самостоятельнымъ доходомъ. — Опредѣленіе предпріятія. Составныя части предпринимательской прибыли. Функція предпринимательской прибыли въ народномъ хозяйствѣ. . . . .	246



4-

4. 4-00





K601606

