

А.Д. Билимович  
СОЦИАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ  
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ\*

---

\* Университетские известия. Киев, 1916. № 3.



Господствующим воззрением экономистов является взгляд на образование доходов, т.е. на тот процесс, который обычно называется распределением, как на частный случай образования цены. Следствием такого взгляда является то, что законы образования доходов в своих основах представляют собою проявление общих законов цены и меновой ценности.

Тесную связь теории ценности с теорией распределения особенно подчеркнули представители теории спроса и предложения. На такой точке зрения стоит и один из новейших сторонников этой теории *K. Oldenberg*<sup>1\*</sup>, который по поводу прибыли говорит, что она не отличается по своему строению от продажной цены и не порождается одной причиной, а является равнодействующей спроса и предложения (*Zur Preislehre // Festgaben für A. Wagner. Leipzig, 1905. S. 277*). Такого же мнения держатся и русские представители теории спроса и предложения, например, проф. *Н.Х. Бунге*<sup>2\*</sup> и его ученик, проф. *Д.И. Пихно*<sup>3\*</sup>. Распределение, говорит последний, происходит по экономическому принципу, «в силу которого владелец или владельцы всякой производительной силы получают вознаграждение соответственно тому, насколько участие их считается в данное время и при данных условиях ценным. Так как ценность всех вещей и услуг определяется взаимной оценкой вступающих в договор участников, по совокупности всех обстоятельств обмена, или, говоря иначе, — определяется отношением между спросом и предложением, то изучение теории доходов сводится к изучению условий спроса и предложения для производительных сил, т.е. для предпринимательской деятельности, наемного труда, капитала и для присвоенных человеком сил природы. Этими условиями определяется величина и колебания предпринимательского дохода, заработной платы, прибыли и ренты» (*Основания политической экономии. Пособие к лекциям. Киев, 1899. Вып. II. С. 190*). Примеров такого же взгляда среди многочисленных экономистов, в большей или меньшей мере примыкающих к теории спроса и предложения, можно было бы привести очень много. На этой же точке зрения стоят *C. Menger* и его школа. Так, для *Menger'a* «...все явления ценности, каких бы благ они ни касались, одной и той же природы, и ценность в смысле ее меры во всех случаях регулируется одними и теми же принципами. А так как... цена благ есть следствие их ценности для хозяйствующих людей и величина первой при всех обстоятельствах находит свой регулирующий принцип также в последней, то ясно, что и земельная рента, процент на капитал и заработная плата регулируются согласно одинаковым общим положениям» (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Erster, allgemeiner Theil. Wien, 1871. S. 143*). *E. Böhm-Bawerk* в общем также разделяет эту точку зрения. «Почти все, — говорит он, — важные и трудные проблемы, а особенно большие вопросы о распределении дохода, земельной ренте, заработной плате и прибыли на капитал, имеют свои корни в этом учении» (т.е. учении о ценности) (*Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts // Jahrbücher*

für Nationalökonomie und Statistik. N.F., 1886. XIII. P. 8). О том же он говорит в «Positive Theorie des Capitals». Такого же взгляда держатся экономисты-математики: *L. Walras, V. Pareto*<sup>4\*</sup> и др. Определенно высказывается по этому поводу между прочим экономист-математик *G. Cassel*. Для него: «Не существует никакой особой проблемы распределения: то, что называется ею, есть только одна сторона общей проблемы образования цены...» (Die Produktionskostentheorie Ricardo's und die ersten Aufgaben der theoretischen Volkswirtschaftslehre // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1901. Bd. 57. S. 91). Точно так же, например, математик *F.Y. Edgeworth*<sup>5\*</sup> прямо говорит, что «общие законы обмена одинаково верны и для... распределения» (The theory of distribution // Quarterly Journal of Economics. February 1904. Vol. XVIII. P. 161). Описанного взгляда держатся в общем и американские экономисты, которые в последнее время выдвинулись своими исследованиями по общей теории распределения. Что касается одного из наиболее выдающихся американцев, *J.B. Clark'a*, то его взгляд несколько своеобразен, но в конце концов сводится к указанному господствующему мнению (см. The distribution of wealth. N.Y., 1899. Гл. II). Он рассматривает обмен и распределение как части проблемы производства и говорит следующее. Производство благ распадается на группы, например, на производство хлеба, стали и пр. Каждая группа, распадается на подгруппы, например, производство пшеницы, муки, печеного хлеба и пр. Распадение общественного дохода на части, достающиеся каждой группе и подгруппе, *Clark* называет «групповым распределением» (P. 13). Оно определяется рыночными ценами продуктов каждой группы и подгруппы. Поэтому «теория ценности и теория группового распределения одна и та же» (P. 24). Но это не есть распределение в том смысле, как оно понимается обычно. Проблема распределения в обычном смысле — это, говорит *Clark*, есть вопрос о том, какая часть дохода каждой подгруппы достается рабочему и какая капиталисту. Это то, что *Clark* называет «конечной частью распределения», «конечным разделением общественного дохода» (P. 14–15). Оно, по его мнению, не зависит от рыночных цен (P. 14). Но рыночные цены в статике хозяйства совпадают с нормальными ценами, устанавливающимися на том уровне, при котором «труд и капитал производят и получают в каждой отрасли столько же, как и в другой» (P. 16). Вот через эти нормальные цены у *Clark'a*, «групповое» и «конечное» распределение связываются друг с другом и проблема распределения сливается с проблемой цены. У других американцев эта точка зрения выражена еще более ярко и определенно. Так, *F. Fetter* прямо озаглавливает параграф о заработной плате: «Заработная плата, как пример общего закона ценности», а в другом месте говорит, что даже «закон ренты в существенном пункте и в принципе является общим законом ценности, приложенным к частному виду объектов, удовлетворяющих человеческие потребности» (The principles of economics with applications to practical problems. N.Y., 1904. P. 211, 420). Ту же постановку вопроса находим у *E.R. Seligman'a*<sup>6\*</sup> (Principles of economics with special reference to american conditions. 2 ed. 1906. P. 264–265). А экономист *T.N. Carver* даже делит экономическую теорию всего на три части: производство, потребление и расценку (valuation). Распределение же он рассматривает как частный случай расценки. При этом он следующим образом группирует предметы расценки (The place of the theory of value in economics // Quarterly Journal of Economics. November 1902. Vol. XVII. P. 186; а также The distribution of wealth. N.Y., 1908. P. XIII):

Рас-ценка	{	благ	{	потребительных,	{	земли и сил природы, капитала, рабочих (при рабстве),
				производительных		
		услуг	{	земли и сил природы (рента), капитала (прибыль на капитал), рабочих (заработная плата), предпринимателей (предпринимательная прибыль).		

Характерным для этой схемы, равно как для учения некоторых других экономистов (например, для математика *Walras*), является признание распределения процессом расценки не самих факторов производства, а их услуг. Наконец, на описанной точке зрения стоят из новейших экономистов *J. Schumpeter* (*Die Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig, 1908. S. 237 и *Bemerkungen über das Zurechnungsproblem // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Socialpolitik und Verwaltung*. 1909. Bd. XVIII. S. 112), а также *A. Landry*<sup>7\*</sup>. «Так как, — говорит последний, — доходы обыкновенно получают при помощи обмена, то теория обмена дает нам вместе с тем возможность понять и то, как происходит распределение богатств (*Mannel d'économie*. Paris. 1908. P. 493, а также 577). Ср. нашу книгу: К вопросу о расценке хозяйственных благ. Киев, 1914. Ч. I. С. 6–8.

Эту господствующую точку зрения разделяем и мы. Общая теория расценки хозяйственных благ, по нашему мнению, обнимает, с одной стороны, расценку товаров и самих факторов, с другой же стороны — расценку участия хозяйственных факторов в хозяйственном процессе. Иными словами, теория эта наряду с обменом обнимает и образование доходов или то, что обычно называется распределением, если только последнее происходит по договорному, частнохозяйственному принципу, т.е. через посредство механизма вольной расценки. При наличности последнего условия каждый доход представляет собою цену, платимую на рынке за пользование соответственным хозяйственным фактором (доход от труда, прибыль и рента) или за пользование определенным сочетанием нескольких факторов (предпринимательская прибыль). Учение об образовании доходов тогда оказывается частным случаем теории расценки. Надо, впрочем, сказать, что даже в том случае, когда доходы устанавливаются не свободным договорным путем, и по авторитативному принципу, т.е. путем веления общественной власти, образование доходов не перестает быть случаем расценки. Только тогда это случай не вольной, а указной цены или таксы.

Оплата хозяйственных факторов представляет, однако, значительные особенности. Притом каждый фактор обладает ины-

ми свойствами. Вот почему с точки зрения системы экономической теории целесообразно выделять учение о доходах в особую часть, и в ней дополнительно отдельно рассматривать каждый вид доходов. Но если взять самое основное в образовании доходов, то оно окажется общим с основами процесса расценки всех хозяйственных благ.

Такому сближению теории доходов с общей теорией расценки следуют, однако, не все экономисты.

Против него выступают прежде всего те авторы, которые выводят меновую ценность продуктов из высоты доходов, но последнюю определяют уже независимо от ценности продуктов.

Начало такому воззрению положено уже *A. Smith'ом*, сводящим ценность товаров к доходам, а также *D. Ricardo*. Последний в столь часто цитируемом теперь письме к *Mac Culloch'у* пишет: «В конце концов, все великие вопросы о земельной ренте, заработной плате и прибыли должны быть объяснены пропорциями, в которых совокупный продукт распределяется между землевладельцами, капиталистами и рабочими и которые не связаны по существу с учением о ценности» (Цит. по: *Струве Н.Н.* Экономическая система М.И. Туган-Барановского // Русская Мысль. 1910. I. С. 117). К тому же выводу приходит в новейшей русской литературе проф. *Н.Н. Шапошников*<sup>8\*</sup>. Соотношение между теорией ценности и теорией распределения представляется ему в следующем виде: «...проблема ценности приводит нас к проблеме распределения. Если теория распределения даст нам возможность определить величину заработной платы и прибыли, то мы можем считать проблему ценности в общих чертах решенной» (Теория ценности и распределения. М., 1912. С. 49). По мнению автора, таким образом, существует последовательная зависимость, «цепь причин и следствий» (chain of causation): цена товаров зависит от высоты доходов, а последняя определяется самостоятельно собственными причинами. Заметим здесь же, что автор допускает при этом ту ошибку, которую он сам ловит у других при разрешении вопроса о связи между ценностью продуктов и издержками производства. Как там, так и здесь зависимость не последовательная (successively), а взаимная (mutually). Из этой ошибки вытекает грустный вывод *Н.Н. Шапошникова*, сделанный им в конце изложения теории ценности (С. 49), отсюда же еще более безнадежный вывод его относительно теории распределения.

С мнением этих авторов нельзя согласиться. Между ценами продуктов и высотой доходов существует взаимная связь. С одной стороны, цена продуктов зависит от высоты доходов. Во-первых, высота доходов через издержки производства влияет на условия предложения продуктов. Во-вторых, она определяет покупательную способность участников мены и этим влияет на размер и характер спроса продуктов. Но, с другой стороны, доходы в свою очередь зависят от цен продуктов. Оплата труда разного качества, высота прибыли, размер ренты с различных участков и предпринимательская прибыль в различных предприятиях уста-

навливаются в зависимости от цен тех продуктов, которые создаются при участии различных факторов. Вот почему всякая теория цен товаров, оторванная от расценки участия хозяйственных факторов, и всякая теория современного образования доходов, совершающегося через посредство рыночного обмена, оторванная от расценки продуктов, — логически невозможны. Детальные вопросы той и другой могут быть изучаемы и отдельно. Это в ряде случаев даже целесообразно. Но поскольку дело идет о выяснении основного механизма цен и образования доходов, то только построение, связывающее в одной общей схеме то и другое, может дать разрешение проблемы. И притом сразу двух проблем: меновой ценности продуктов и высоты доходов. Даже трех проблем, так как с первыми двумя связан и состав производства товаров.

Конечно, если доходы образуются не путем рыночной расценки участия факторов в хозяйственном процессе, а на основании велений общественной власти, то обратная зависимость доходов от цен товаров исчезает. Но это случай таксы, подчиняющийся совершенно иным законам. Кроме того, если устанавливается такса на товары, то в свою очередь исчезает строгая зависимость цен товаров от доходов. Аналогия и в этом отношении полная.

Этого не принял во внимание *A. Nordenholz*. Отсюда его ошибочное утверждение, что распределение — централизованная форма раздела продукта, т.е. направляемая единой волей, а обмен — децентрализованная (*Allgemeine Theorie der gesellschaftlichen Production. München, 1902. S. 128–135 и 143–145*). Что между основными законами обмена товаров и образования доходов нет того различия, о котором говорит *Nordenholz*, это видно из поведения самого автора. Ибо, касаясь отдельно распределения (*S. 163–185*) и меновой ценности товаров (*S. 198–224*), он оба раза повторяет буквально целыми отрывками одно и то же, меняя лишь слова «факторы производства» на слово «товары».

К этому надо прибавить, что строгая взаимная обусловленность цен товаров и доходов существует лишь в *статике* народного хозяйства, при установившемся экономическом равновесии. В то время, когда происходит сдвиг этого равновесия, т.е. в *динамике* народного хозяйства, эта обусловленность может нарушаться. Дело в том, что осуществляется она через соответственное приспособление производства. Между тем приспособление последнего к изменившимся условиям может произойти не сразу. В этот переходный промежуток времени нарушается соответствие между ценами товаров и такими доходами, как заработная плата, прибыль на капитал и рента. Образовавшееся несоответствие заполняется изменением прибыли предпринимателя, кото-

рый получает в этом случае особую конъюнктуральную прибыль или конъюнктуральный убыток.

Однако описанное нарушение соответствия между ценами товаров и доходами является лишь временным. Указанные выше конъюнктуральные прибыли и убытки предпринимателей вызывают изменение состава производства. Все стороны народного хозяйства приспособляются к изменившимся условиям. Вновь устанавливается экономическое равновесие при строгой взаимной обусловленности цен товаров и доходов. Конечно, новое равновесие устанавливается на ином уровне цен и доходов, равно как при ином составе, а часто и строе производства. Но такой сдвиг во всех частях народнохозяйственного механизма именно подтверждает высказанное выше положение о связи между проблемами цены и образования доходов.

Кроме того, поскольку экономическая теория переходит от статики хозяйства к изучению его динамики, для нее намечается, по крайней мере на первое время, совершенно определенный путь. Подобно тому, как геометр, изучая кривую, разлагает ее на ряд прямолинейных элементов, так же экономическая теория, изучая динамический процесс, может разложить его на ряд статических состояний. Лишь некоторые динамические вопросы требуют для своего решения исследования тех переходных моментов, когда нарушено экономическое равновесие и не проявляется строгая взаимная обусловленность цен и доходов. По счастью, исследование таких моментов, представляющее исключительные трудности, для решения большинства важнейших динамических вопросов и не нужно. Вопросы эти могут быть изучены при помощи *сличения двух статических состояний*, отличающихся друг от друга различием тех или иных изучаемых элементов.

Если же это так, то не только в статике, но и в динамике экономическая теория вправе отправляться от тесной взаимной связи, существующей между ценами продуктов и высотой доходов.

Разобранном возражением не исчерпываются, однако, все доводы, приводимые против сближения проблем цены и доходов. В последнее время в русской экономической литературе выросло новое течение, проводящее резкое различие между этими двумя проблемами. Мы говорим о так называемой «социальной» теории распределения. «Социальной» эта теория названа ее авторами ввиду следующего. Распределение, говорят они, происходит на почве определенных социальных отношений, оно есть социальный процесс, отражающий социальное неравенство участвующих в нем сторон. Высота доходов, по мнению сторонников этой теории, не может быть объяснена влиянием одних экономи-

ческих условий, как это может быть сделано для цен товаров, потому что доходы слагаются под влиянием соотношения социальной силы борющихся классов. Поэтому «социальная» проблема распределения принципиально отлична от «экономической» проблемы меновой ценности.

В настоящее время уже наметилось несколько вариантов социальной теории распределения.

Проф. *С.И. Солнцев* различает три течения в среде сторонников этой теории: а) направление идиографическое, сводящее проблему распределения к вопросам индуктивной социологии и не находящее в ней проблемы с теоретико-экономическим содержанием (П.Б. Струве); б) социально-органическую теорию распределения (Р. Штольцман); в) социальную теорию распределения в собственном смысле (М.И. Туган-Барановский) (Новейшие течения в учении о распределении. Новые идеи в экономике. № 1. СПб., 1913. Сб. С. 4 и 11–12). В классификацию эту, однако, с трудом могут быть уложены все разновидности социальной теории распределения. Довольно близко подходит к социальной теории направление, сводящее проблему распределения к проблеме отношений. Это направление в последнее время подробно развито в русской литературе *С.И. Солнцевым*, который называет его «долевой теорией распределения» (Заработная плата как проблема распределения. 1911; а также указанная выше статья. С. 36–40). *С.И. Солнцев*, впрочем, во многом расходится с авторами социальной теории.

Хотя социальная теория распределения получила наибольшее развитие в работах новейших русских авторов, но зачатки ее мы встречаем уже в более ранней немецкой литературе. К числу этих ранних сторонников социальной теории надо отнести прежде всего *E. Dühring'a*.

О предшественниках нынешних авторов, разделяющих точку зрения социальной теории, см. у *С.И. Солнцева* (Заработная плата... гл. V).

*Dühring* еще в 1873 г. высказал свои мысли о влиянии на хозяйственные отношения, и в том числе на распределение, «политических форм подчиненности и группировки», например – рабства, наемного труда, собственности (*Дюринг Е.* Курс национальной и социальной экономики со включением наставления к изучению и критике теории народного хозяйства и социализма. Пер. с 3-го изд. СПб., 1893. С. 5). Он отличает естественные отношения от насильственных, политических. «Экономические факты прожитой истории, – говорит *Dühring*, – могут быть научно поняты только путем исследования тех видоизменений, которые претерпеваются результатами действия общих естественных законов всякого хозяйства под влиянием данных политических форм подчиненности и группировки. Такие учреждения, как рабство и наемный труд, к которым в качестве неразлучного явления присоединилась основанная на захвате насильственная собственность, следует рассматривать как социально-экономические формы чисто политического характера... Хотя Адам Смит положил в основу своих выводов схему свободного, в его смысле, общества, в котором экономические стремления каждого отдельного лица беспрепятственно следуют естественным побуждениям, но ему не удалось при этом отделить естественные отношения от

насильственных, политических, на которые не косвенно только, но существенным образом опирается традиционный институт собственности» (Указ. соч. С. 5).

В распределении *Dühring* также различает естественную, политическую и правовую стороны. «...Легче понять, — пишет он, — что распределительная политика, или, иными словами, стремление каждого участника в разделе определить размер причитающейся ему доли согласно с собственными интересами, будет значительно видоизменяться, смотря по относительной их силе, естественному положению и воззрениям, которыми они руководствуются. Сотрудничество на равных правах мыслимо здесь столько же, как и соединение сил путем полного подчинения одного из участников... Между положением равенства сторон и тем, при котором одна из них представляет собою ничтожество, а другая — всемогущество, возможен ряд ступеней, о замещении которых позаботилась мировая история, проявившая здесь самое пестрое разнообразие. Полное значение различных институтов права и несправедливости, созданных историей, составляет необходимое условие возможности правильно понять основы хозяйственного распределения в разные эпохи» (Указ. соч. С. 10–11). В другом месте *Dühring* замечает, что не чистые законы производства, а политические законы, отливающие в известную форму взаимные отношения зависимости между людьми, определяют явления народного хозяйства, а в том числе и распределения (см. Указ. соч. С. 490–492). Свое экономическое учение, учитывающее влияние этих отношений зависимости, критически относящееся к нормам права и стремящееся к созданию свободного общества, *Dühring*, в отличие от учения школы *Smith'a* и учения социалистического, вычурно называет «социалитарным» (Указ. соч. С. 498). Говоря о социальных отношениях, он на примере «соединения двух субъектов хозяйственной деятельности» показывает два вида этих отношений «...связь двух лиц, — замечает он, — может основываться или на подчинении одной стороны другой, или же на взаимности совокупной их деятельности и их интересов. Подчинение может иметь двоякое основание. Оно проистекает или из общего перевеса силы, являющегося на одной стороне, или из специального экономического преимущества положения» (Указ. соч. С. 247). И далее он рассматривает, как слагаются хозяйственные явления при каждой из этих двух связей. Это между прочим те отношения, о которых позже говорит в русской литературе *П.Б. Струве*. Для обозначения хозяйственного строя, покоящегося на началах равенства, *Dühring* употребляет особый, вычурный и потому не привившийся, указанный нами выше термин: «социалитарный» строй (Указ. соч. С. 303–304).

Свою точку зрения автор проводит по отдельным частям учения о доходах. Так, о ренте он говорит «ясно, что земельная рента постоянно и в значительном размере существует повсюду, где земледелие ведется при посредстве какой-либо формы подчиненного труда. Политический и социальный характер первоначального образования ренты поставлен тем самым вне всякого сомнения» (Указ. соч. С. 161). Такой же элемент «насильственного распределения и несправедливого применения силы» видит он и среди причин, порождающих прибыль на капитал (Указ. соч. С. 175, 178). Говоря о заработной плате, он, правда, сводит закон ее к «закону издержек воспроизведения», по все же замечает: «Должно помнить, что хозяйственные последствия вытекают вовсе не из одних только хозяйственных причин; напротив, весь социальный строй, как и господствующие в нем размеры доходов разного рода, в значительной мере зависит от причин первоначально

политических» (Указ. соч. С. 186). Точно так же, подобно нынешним сторонникам социальной теории распределения, *Dühring* уделяет много внимания влиянию на заработную плату и прибыль рабочих союзов (Указ. соч. С. 317 и след.).

Однако взгляды *Dühring'a* отличаются двумя характерными чертами. Мы обращаем на них внимание, так как в них сказывается резкое отличие теории *Dühring'a* от нынешней социальной теории. Первой чертой является то, что *Dühring* вопреки нынешним авторам не проводит никакого принципиального различия между теорией меновой ценности товаров и теорией распределения. Так, он говорит о расценке товаров вообще, затем в виде примеров рассматривает установление дисконтного процента (С. 135) и установление высоты заработной платы (С. 139). А далее опять берет вещи и отмечает лишь, что конкуренция сильнее уравнивает цены вещей, нежели цену труда, вследствие «возможности распределения избытка товара в пространстве и во времени» (С. 142–143). Влияние политических элементов подчинения, по *Dühring'у*, сказывается вовсе не на одном распределении, а и на меновой ценности товаров. Об этом он говорит совершенно определенно: «Сверх сопротивления, представляемого природою... существует и другое, чисто социальное препятствие, затрудняющее снабжение человека нужными ему предметами... Мы не пойдем почти ничего в истории, если захотим игнорировать эту, так сказать, социальную ценность и отрицать ее силу, господствующую над обменом... Согласно изложенному, следует различать «ценность производства» (*Productionswerth*) и политико-социальную «ценность положения» (*Positionswerth*), т.е. два рода экономического значения вещей и услуг, два совместно действующих принципа для определения так называемых меновых эквивалентов» (С. 23–25). В другом месте он выражается еще яснее. Так, читаем: «...мы должны обратиться к ценам, так как в них проявляется, в хозяйственной сфере человеческих отношений, действие справедливости или несправедливости. Если понимать цены самым общим образом, как эквиваленты, в которых обмениваются услуги всякого рода, то будет ясно, что в них должны выражаться отношения не только производственные, но и социальные... Для выяснения фактических меновых отношений между товарами и услугами должно наряду с измерением ценности трудностями производства принять в расчет и влияние социальных эквивалентов власти» (С. 254).

Второй характерной чертой является признание *Dühring'ом* того, что влияние на высоту доходов и на цены товаров политических элементов неравенства не препятствует объяснению и первых, и вторых законами спроса и предложения. Политические элементы также укладываются, по его мнению, в схему спроса и предложения, как и чисто экономические, «производственные» элементы. Это видно из помещения им вопросов о высоте доходов в главе о спросе и предложении (см. Отдел III. Гл. I). Кроме того, признание социального элемента в ценности не мешает ему писать следующее: «нельзя сказать, что неправы те экономисты, которые, при рассмотрении вопроса об установлении ценности в обращении имеют в виду только спрос и предложение» (С. 26–27). Объясняется это тем, что социальные влияния действуют на ценность не помимо, а через спрос и предложение. «Изменения, – говорит *Dühring*, – в ходе предложения и спроса особенно ясно показывают, каким образом способность присвоения и возможность облагать при обмене одну из сторон данью... являются главными путями к созданию социального... элемента ценности» (С. 27).

Из приведенных цитат видно, что *Dühring* особенно подчеркивает влияние социальных отношений равенства и неравенства. При этом на первый план он выдвигает правовые и политические отношения господства и подчинения. Однако социальные отношения, по его мнению, оказывают влияние не только на распределение, т.е. на доходы, но и на цены товаров. Это важно. Ибо тогда, если должна быть «социальной» теория распределения, то «социальной» же должна быть и теория меновой ценности. Во всяком случае для *Dühring'a* в этом отношении между обеими теориями нет никакого принципиального различия. А потому, усугубляя такое различие, сослаться на *Dühring'a* нельзя. Далее, по *Dühring'у*, социальные отношения действуют на доходы и цены не помимо механизма спроса и предложения, а через него, влияя на спрос или предложение. В этом месте учение *Dühring'a* также существенно отличается от новейшей социальной теории распределения.

Вторым предшественником социальной теории, на которого авторы ее и изучающие ее так часто ссылаются, является *R. Stolzmann*. Прибавим, что ссылки на него делаются между прочим в подтверждение коренного различия между теорией цен и теорией распределения.

См., например, *Солнцев С.И.* Заработная плата. С. 207–218.

У *Stolzmann'a* мы, действительно, находим признание того, что высота доходов зависит от социальных условий. Так, он пишет: «Величина заработной платы, прибыли на капитал и ренты является также результатом социальных отношений власти, а не одного естественного действия сил, участвующих в производстве» (*Die sociale Kategorie in der Volkswirtschaftslehre*. Berlin, 1896. S. 41; ср. также S. 44, 45). Или в более поздней работе: «Нет, размеры участия в продукте зависят не от одной "природы", они не "железные". Они связаны с человеческими учреждениями, они отчасти дело рук человеческих, и в этой части могут быть изменены людьми и будут изменены ими» (*Der Zweck in der Volkswirtschaft. Die Volkswirtschaft als socialethisches Zweckgebilde*. 1909. S. XI). Но *Stolzmann*, - противопологая социальные условия экономическим, понимает под ними не что иное, как введенное в научный оборот *Rodbertus'ом* деление понятий на «историко-правовые» и «чисто экономические». *Stolzmann* совершенно определенно говорит об этом: «с одной стороны, всякий хозяйственный организм связан с остающимися всегда неизменными условиями. Их не могли и не смогут обойти ни изолированное хозяйство, ни античный общественный строй, ни современное, ни чисто социалистическое государство со всеми мыслимыми промежуточными ступенями, потому что эти условия покоятся на неизменных законах природы. Эти условия состоят в том, что в данное время из данного первоначального материала матери земли сообразно каждому состоянию человеческой культуры и технической науки с помощью данных рабочих сил можно произвести только определенные количества благ данного качества, служащих для удовлетворения определенных потребностей в зависимости от природы этих благ и характера потребно-

стей детей рода человеческого. – Это чисто экономические условия. – С другой стороны, каждое коллективное хозяйственное образование, покоящееся на разделении труда, в противоположность изолированному хозяйству, где господствует одна чисто экономическая категория, находится под влиянием условий, вытекающих из социальной природы человека, из меняющихся время от времени исторических законов совместной жизни и работы, равно как из организованных отношений господства и права, которые люди сами установили для себя, как существа, обладающие свободной волей. Так как и поскольку условия эти являются делом рук человеческих, они могут быть и изменены человеком. – Эти элементы, в отличие от вышеупомянутых постоянных, отличаются переменным характером...» (Sociale Kategorie. S. 7–8).

При таком понимании социальных условий, современное распределение, конечно, является «социальной» категорией, и теория должна учитывать влияние этих социальных условий. Но тогда и меновая ценность товаров также продукт этих условий. И *Stolzmann* не оставляет никакого сомнения относительно того, что меновая ценность для него также социальная категория. Чисто экономической для него является лишь потребительная ценность. О меновой же ценности он говорит: «...момент, вытекающий из социального существа хозяйственного организма и из определяемых этим существом отношений власти между отдельными производителями, называется, ввиду его исторической изменчивости, историческим элементом, исторической категорией – для современного общества его можно называть «меновая ценность» (Sociale Kategorie. S. 22). Поэтому *Stolzmann* не делает принципиального различия между современным обменом и современным распределением. Так, на стр. 331 он пишет: «Процент есть лишь историческая категория», а на стр. 422 о том же проценте он говорит: «Но ничего иного, как проблему ценности, нельзя видеть и в проблеме процента на капитал». И это вполне понятно. Если процент предполагает наличность известных социальных условий, например, частной собственности на капиталы и определенное распределение капиталов между людьми, то ведь и меновая ценность всякого товара предполагает частную собственность на товары и известное распределение их между отдельными хозяйствами. В новой своей работе (*Zweck in der Volkswirtschaft*) *Stolzmann* расширил понятие «социальной категории». Он понимает теперь под ней всякое «регулирование» общественной жизни человеком и различает: 1) «регулирование, как основание» – это хозяйственный строй, созданный существующим порядком права и нравов (влияние его исследовано в первой работе), 2) регулирование, как цель» – это идея, желательное представление о цели, выступающие в качестве творческого начала и делающие обязательным применение телеологического метода (влияние его исследуется во второй работе) (*Zweck*. S. III). Мы не станем касаться этой части учения *Stolzmann'a*. Обращаем здесь внимание только на то, что, если в новой своей работе *Stolzmann* требует приложения «метода социально-органического целевого рассмотрения», то он требует приложения его не только к распределению, но в такой же мере и к вопросу о меновой ценности товаров (*Zweck*. S. 681).

Приведенные нами места показывают, что *Stolzmann* также подчеркивает действие социальной категории. Но прежде всего, поскольку речь идет о чисто познавательном содержании его работ, «социальная категория» является в его учении либо просто

меняющимися историко-правовыми предпосылками, либо целями, т.е. мотивами, определяющими действия хозяйствующих людей. Несомненно, что освещение влияния меняющихся в истории правовых и иных социальных условий важно. В этом заслуга работ *Stolzmann'a*, так как влияние это не всегда достаточно оценивалось. Вырастает поэтому особая проблема введения в теоретические схемы экономической науки тех социальных условий, которые пока в них не введены. Но в этом смысле «социальная» теория *Stolzmann'a* требует лишь дополнения экономических схем, а отнюдь не влечет за собою их неизбежного падения. Это первое. Второе, что необходимо отметить, – это то, что, по *Stolzmann'у*, влияние социальной категории сказывается не только при образовании доходов, но и при установлении меновой ценности товаров. Ввиду этого и на *Stolzmann'a* никак нельзя ссылаться при проведении принципиального различия между проблемой ценности товаров и проблемой распределения. А между тем такие ошибочные ссылки неоднократно делаются.

Первым русским автором, развившим своеобразную социальную теорию распределения, является проф. *П.И. Георгиевский*<sup>9\*</sup>.

Теория эта, названная самим автором «теорией общественности», изложена *П.И. Георгиевским* впервые в 1896 г. в последнем выпуске 2-го издания курса политической экономии. Дальнейшее развитие эта теория получила в 3-м издании курса (Политическая экономия. СПб., 1901, особенно отд. III, гл. VIII и IV). «Теория общественности» сводится к следующему. Тот избыток ценности продукта, который является источником чистых частнохозяйственных доходов, и между прочим источником прибыли, есть результат влияния «общественности». Разные теории, говорит *П.И. Георгиевский*, приписывали этот избыток ценности то природе, то капиталу, то труду, и все эти теории оказались несостоятельными. «Мы, – замечает он, – приписываем этот избыток содействию *общественности*, так как только при общественной организации производства он может появиться и действительно появляется» (Указ. соч. С. 537). Он даже связывает этот избыток с «общими издержками народного хозяйства», являющимися «расходами на поддержание и развитие общественности»; и «этим-то расходам, – по его мнению, – соответствует обычный избыток ценности продукта, при окончании производства получаемого» (Указ. соч. С. 533). Но выделить этот избыток, созданный общественностью, нельзя. Поэтому часть его в виде налогов и пожертвований идет на поддержание и развитие общественности (издержки общественности). Остальное делится между участниками, образуя их доходы. Однако при этом происходит еще следующее. Известная доля того, что создается общественностью, становится общим достоянием и составляет с частнохозяйственной точки зрения даровое благо. Эта доля выражается в увеличении количества и улучшении качества благ. Она не влияет на меновую ценность продуктов и услуг факторов. Так, созданные общественностью, ставшие общедоступными завоевания науки, отразившиеся на прогрессе техники, не создают более меновой ценности, отвечающей внесенным ими в производство усовершенствованиям. Они понизили

издержки производства для всех, и меновая ценность товаров упала до этого уровня издержек. Все пользуются большим количеством благ, не оплачивая их большею суммой меновой ценности. Наоборот, другая доля избытка, созданного общественностью, связана лишь с определенными видами имущества и труда. Такая связь существует, например, для участка, расположенного возле выросшего города. Эта доля усваивается не всеми людьми, а лишь владельцами данного имущества или носителями данного труда и входит в частнохозяйственные доходы этих лиц. Исходя из этого, *П.И. Георгиевский* объясняет и прибыль на капитал. Источником ее является избыток ценности, создаваемый общественностью. Тогда исчезает то противоречие, которое неизбежно, по мнению автора, при отыскании источника прибыли в продукте самого капитала, как это делает теория производительности капитала. Здесь *П.И. Георгиевский* ссылается на знаменитое возражение против этой теории, сделанное *Vöhm-Bawerk'ом*. Если бы прибыль была продуктом капитала, то капитал ценился бы выше на сумму прибыли, и валовая прибыль равнялась бы издержкам, т.е. чистой прибыли не было бы. Интересно отметить, что указание на это противоречие теории производительности служит одним из отправных пунктов и для новейших сторонников социальной теории распределения, например, для *М.И. Туган-Барановского*. Далее *П.И. Георгиевский* анализирует условия, определяющие высоту отдельных доходов. При этом ренту он исключает, так как придерживается теории дифференциальной ренты *Ricardo* (Указ. соч. С. 326). Поэтому речь идет лишь о заработной плате, прибыли на капитал и предпринимательской прибыли. Высота этих доходов, по мнению *П.И. Георгиевского*, определяется распределением между различными классами и самою общественностью того избытка, который создается последней. А это распределение, говорит он, происходит «на основании исторически развившихся обстоятельств», на основании «влияния» и «силы» каждого класса (Указ. соч. С. 551). И далее он показывает, как первоначально первенствующую роль играла сила и все выгоды от общественности получали господствующие классы, как позже выдвигается значение капитала и владельцы его начинают требовать себе долю избытка, как затем рабочие предъявляют свои требования на участие в результате содействия общественности (Указ. соч. С. 551). Как видим, в этой части учения *П.И. Георгиевского* ясно выражены некоторые основные элементы развившейся позже социальной теории распределения. Поэтому нельзя не выразить удивления по поводу того, что новейшие русские сторонники этой теории, в том числе *М.И. Туган-Барановский*, нигде не называют *П.И. Георгиевского*. Это умолчание тем более странно, что они не могли не знать содержания курса разбираемого ученого.

Правда, теория *П.И. Георгиевского* имеет свои отличия. Во-первых, автор при определении высоты доходов не исключает закона спроса и предложения. Это видно, например, из того места, где он объясняет высоту процента (Указ. соч. С. 555). Во-вторых, у него нет резкого противопоставления теории ценности и теории распределения. В-третьих, он отыскивает источник прибыли и предпринимательской прибыли в избытке, создаваемом общественностью, а не в продукте одного труда, как делают новейшие сторонники социальной теории распределения. Этим он дает построение, не покоящееся на идее эксплуатации труда владельцами капитала и предпринимателями, наоборот, даже отвергающее такую эксплуатацию, как неизбежную основу нетрудовых доходов. Он не отрицает возможности

эксплуатации труда и при получении прибыли (Указ. соч. С. 552), и при получении предпринимательской прибыли (С. 571). Но он решительно опровергает ту точку зрения, по которой весь продукт должен быть приписан рабочему. Нормальные случаи получения прибыли на капитал, равно как предпринимательской прибыли, он считает закономерными, не противоречащими интересам общественного блага (С. 571, 552–553).

Вопрос о роли «влияния» и «силы» *социальных* классов на высоту доходов мы рассмотрим ниже. Здесь же по поводу теории *П.И. Георгиевского* заметим прежде всего, что нельзя объяснять доходы особым избытком ценности продукта, создаваемым четвертым фактором производства – общественностью. Ибо, если даже признать такой особый фактор и допустить, что он создает известную долю ценности, то нет абсолютно никакой возможности выделить эту долю. С общественностью при нынешних условиях хозяйства связан причинно *весь* продукт, но тот же *весь* продукт связан причинно и с трудом, и с капиталом, и с природой. А если так, то нельзя говорить и о распределении *особого* избытка, созданного общественностью. Далее. Если *П.И. Георгиевский* считает правильным выражение *Böhm-Bawerk'a* против теории производительности капитала, то на это возражение должна натолкнуться и его теория общественности. В самом деле. Для лиц, расценивающих капитал, безразлично, почему он дает прибыль, потому ли что он сам создает продукт или потому что, владея им, можно присваивать известную часть продукта общественности. Если он дает такую возможность то, согласно ходу рассуждения *Böhm-Bawerk'a* и *П.И. Георгиевского*, капитал должен и расцениваться настолько выше, насколько велика эта присваивающая способность капитала. Следовательно, опять-таки валовая прибыль равнялась бы издержкам и чистой прибыли не могло бы получиться. Заметим попутно, что подобное же возражение имеет силу и для сторонников теории эксплуатации, опровергающих аргументами *Böhm-Bawerk'a* теорию производительности капитала. Ибо если капитал обладает способностью присваивать часть продукта труда, то он и расцениваться будет выше в меру этой своей способности. Это замечание, конечно, не относится к тем теоретикам, которые теорию доходов считают принципиально отличной от теории расценки.

Несравненно более близким предшественником новейшей социальной теории распределения является, однако, немецкий ревизионист *E. Bernstein*. Во всяком случае у *Bernstein'a* позаимствована была русскими авторами их основная идея противоположения «экономической» теории ценности и «социальной» теории распределения. И мотивы, толкающие на это противоположение, у *Bernstein'a* и у новейших русских авторов, как мы увидим далее, одни и те же.

«Проблема заработной платы, – говорит *Bernstein*, – социологическая проблема, которая никогда не может быть объяснена чисто экономически» (*Zur Geschichte und Theorie des Sozialismus. Gesammelte Abhandlungen. 4 Aufl. 1901. S. 102*). И в другом месте: «Распределение общественного богатства во все времена было вопросом силы и организации... Соотношения сил в настоящее время сдвигаются и формы организации находятся в процессе превращения, развитие новых форм в одной сфере отражается на развитии их в другой, и равнодействующая их образует фактор, определяющий распределение благ» (Указ. соч. С. 107).

Таковы предшественники нынешней социальной теории распределения.

Первым автором, который должен быть включен в число непосредственных творцов новейшей социальной теории распределения, является проф. *П.Б. Струве*. Он первый в русской литературе проводит принципиальное различие между «экономической» проблемой меновой ценности и «социальной» проблемой распределения. Он впервые вообще вводит в научный оборот понятие «социальной категории» как категории неравенства, господства и подчинения. Он подчеркивает роль социальной категории в процессе образования доходов. При этом он высказывает мнение, что проблема распределения есть: 1) проблема динамическая; 2) проблема идиографическая, подлежащая ведению не абстрактной теории, а индуктивной социологии, так как требует учета реального соотношения социальных сил. Второй пункт является отличительной чертой учения *П.Б. Струве*.

Изложение взглядов *П.Б. Струве* на русском языке дано им впервые в статье «Основная антиномия трудовой ценности» (*Жизнь*, 1899). «...Проблема распределения общественного продукта между классами, — говорит он, — не связана непосредственно ни с вопросом создания продукта, ни с вопросом об образовании и мере ценности, а является, по существу, проблемой присвоения продукта (и ценностей) различными агентами общественного производства или, общее, хозяйства» (С. 305). Он упрекает *Marx'a* в том, что тот неправильно слил теорию ценности с теорией распределения и установил между ними «реально несуществующую связь». В другой своей статье «К критике некоторых основных проблем и положений политической экономии» (*Жизнь*, 1900. III и VI) *П.Б. Струве* пишет: «То, что обычно называется “распределением”, совершается в формах “хозяйственного общения”, но на почве определенных социальных отношений. Отсюда явствует, что невозможно конструировать процесс распределения общественного продукта, не зная тех производительных отношений, на основе которых он происходит. Другими словами, нельзя установить никаких абстрактных положений о распределении, никаких его законов. Как распределяется продукт между общественными классами, вовсе не вытекает с полной определенностью ни из абстрактного расчленения общества на классы (таково было, по-видимому, ошибочное мнение Маркса), ни из роли объективных факторов производства: сил природы, капитала, труда (таково было мнение вульгарной политической экономии, смешавшей проблему “экономического вменения” с проблемой “социального распределения”)» (VI. С. 269). При этом под «социальными» отношениями *П.Б. Струве* понимает не всякие отношения людей друг к другу в обществе, а только отношения, вытекающие из «социального неравенства находящихся во взаимодействии хозяйствующих людей» (VI. С. 255). На разборе этих мыслей мы далее остановимся. Здесь укажем лишь, что «вульгарные» экономисты проводят различие между вменением и распределением. Так, например, *Böhm-Bawerk* различает «хозяйственное вменение» (*Zurechnung*) и «распределительное наделение» (*Zuteilung*), как действительное разделение выручки между несколькими совместно создававшими ее факторами. Первое,

говорит он, относится к субъективной расценке, второе – к распределению меновых ценностей. Они могут и не совпадать. Второе объясняется первым, но не содержится еще в нем (Positive Theorie des Kapitals. 3. Aufl. 1912. Exkurs VII. Theorie der Zurechnung. S. 199–201). В своей полемике с *М.И. Туган-Барановским* (Экономическая система М.И. Туган-Барановского. М., 1910. I) *П.Б. Струве* вновь повторяет приведенные выше мысли и прибавляет, что «проблема распределения в самых ее существенных моментах есть проблема “динамическая”, а не “статическая”» и, кроме того, она «проблема “идиографическая”, а не “номологическая”» (С. 122). Из этого *П.Б. Струве* делает вывод, что: «всякие рассуждения о “распределении вообще” бессодержательны. *В.К. Дмитриев* совершенно прав, говоря, что проблема распределения подлежит ведению индуктивной социологии» (Русская Мысль. 1909, ноябрь. С. 109 и 110). Наконец, свое учение о «социальной категории» и участие в образовании доходов *П.Б. Струве* повторил и развил дальше в своей диссертации: «Хозяйство и цена. Критические исследования по теории и истории хозяйственной жизни. Часть первая. Хозяйство и общество. – Цена–ценность» (М., 1913. Отд. 1. Гл. I). Здесь он различает *хозяйственный* строй общества и его *социальный* строй. При этом он замечает, что «Разные виды социального строя могут быть расположены по степени осуществления в них пачала равенства (или неравенства). Иначе говоря: социальный строй характеризуется отношениями господства и подчинения между человеческими индивидуальностями» (Указ. соч. С. 16). Разные типы хозяйственного строя могут сочетаться с различными видами строя социального. Из этого вытекает самостоятельная природа каждого. В связи с этим *П.Б. Струве* различает категории: хозяйственные, междухозяйственные и социальные. Последние он определяет так: «Эти категории выражают явления, вытекающие из взаимодействия хозяйствующих людей, занимающих различное социальное положение» (С. 27). Основной предпосылкой их является «классовое расчленение общества». Именно такие социальные категории представляют собой явления распределения. Если же последние представляют собой явления такой же расценки, как и расценка товаров, то это, по мнению *П.Б. Струве*, не должно вводить в заблуждение. Социальные категории в обществе, построенном по типу хозяйственного общения, лишь «как бы принимают *форму* категорий междухозяйственных», «облекаются в костюм междухозяйственных категорий» (Там же). Но это не устраняет принципиального различия между ними. И на этом-то покоится у *П.Б. Струве* обоснование коренного различия между проблемой меновой ценности и проблемой распределения. «...Из “хозяйственного общения” и его категорий, – пишет он, – также нельзя вывести социального строя и его категорий, как и, наоборот, из социальных категорий нельзя построить хозяйственного общения и его категорий. Из теории цены хозяйственных благ нельзя вывести учения о “распределении”, хотя доходы всех трех классов – землевладельцев, капиталистов и рабочих – несомненно реализуются в ценах. Точно так же из “распределения” факторов производства между тремя классами нельзя вывести цены, хотя всякий продукт и всякая ценность должны заключать доли эти классов, “состоять” из “ренды”, “прибыли” и “заработной платы”» (С. 27). В этом слиянии в одну общую сеть взаимоотношений междухозяйственных и социальных категорий лежит, по мнению *П.Б. Струве*, особая трудность анализа современной хозяйственной жизни. Лишь различение тех и других категорий может облегчить этот анализ. Такое различение и заставляет противопоставлять

социальные категории – капитал и прибыль – хозяйственной категории – ценности. Прибыль вытекает из классового неравенства, тогда как «ценность, как общественное отношение, отличается тем от капитала, что оно есть такое отношение между покупателем и продавцом, для которого *безразлично* классовое положение того и другого» (С. 32).

Дальнейшее обоснование и развитие социальная теория распределения получила в работах проф. *М.И. Туган-Барановского*, который и является сейчас в русской литературе главным представителем этой теории.

Свои воззрения *М.И. Туган-Барановский* излагает уже в «Теоретических основах марксизма» (2 изд., 1905). Далее автор развивает свою теорию в статье «Социальная теория распределения» (Русская Мысль, 1910. I) и «Основах политической экономии» (2 изд. СПб., 1911). Позже выходит отдельной книгой его работа «Социальная теория распределения» (СПб., 1913. Отд. оттиск из Изв. СПб. Полит. Инст. Имп. Петра В. 1913. Т. XX). Эта же работа издана автором на немецком языке (*Sociale Theorie der Verteilung*, Berlin, 1913). Наконец, теория автора изложена в 3-м издании «Основ политической экономии» (Петроград, 1915).

«Истинная теория распределения, – говорит *М.И. Туган-Барановский* – не может быть следствием какой бы то ни было теории ценности» (Теоретические основы марксизма. С. 187). Проблема распределения поэтому разрешима лишь независимо от экономической теории ценности при помощи учета «социальной силы борющихся общественных классов». Это и делает «социальная» теория распределения. «Особенность этой теории, – сообщает *М.И. Туган-Барановский*, – в том, что она совершенно не связана ни с какой определенной теорией ценности. Чем бы ни определялась ценность, изложенная теория распределения сохраняет свою силу... Объясняется это тем, что факторы, определяющие высоту, как прибыли, так и заработной платы, находятся за пределами рынка, вне сферы ценности» (Русская Мысль. 1910. I. С. 106). Как видим, здесь воспринята и повторяется основная мысль *Bernstein'a* и *П.Б. Струве*. Дальнейшая аргументация *М.И. Туган-Барановского* состоит в следующем. Он считает, что «явления распределения составляют только известную сторону процессов капиталистического производства и обмена», и замечает даже, что «феномены распределения совпадают с феноменами производства и обмена» (Социальная теория распределения. С. 12, 13). Здесь нельзя согласиться с совпадением явлений распределения и производства, но нельзя возражать против признаваемого автором совпадения явлений распределения и обмена. Из этого совпадения «феноменов» надо было бы вывести и совпадение теорий, ибо они изучают не ноумены, а именно «феномены». Однако *М.И. Туган-Барановский* далее проводит ряд различий между явлениями распределения и обмена.

1. «Говоря о явлениях... обмена мы имеем в виду самый процесс, говоря о явлениях распределения – окончательный результат процесса по отношению к интересам его участников – трех названных классов» (Там же. С. 13). По поводу этого замечания о «процессе» и «результате» необходимо сказать, что распределение вовсе не только результат, но также и процесс. И этот процесс все время имеют в виду наряду с результатом его, когда говорят о распределении. Точно так же, когда говорят об обмене, име-

ют в виду не только процесс его, но и результат: цены и количества передвинутых из рук в руки благ. Указанное различие является поэтому плодом недоразумения.

2. «Основой цен является оценка индивидуума и единственным возможным исходным пунктом научной теории цены может быть анализ психических процессов индивидуума, которые находят себе выражение в суждениях о ценности. Совершенно обратное мы замечаем в теории распределения. Ее исходным пунктом ни в каком случае не могут быть индивидуалистические суждения о ценности, так как распределение представляет собой социальный феномен, предполагающий совместное действие многочисленных общественных групп. Если мы желаем понять связь многочисленных действующих вместе факторов, мы, очевидно, не можем отвлекаться от этой связи. Ценность – логическая категория хозяйства: ее можно наблюдать и в хозяйстве отдельного индивидуума, так как хозяйство невозможно без оценок. Распределение же – историческая категория социального хозяйства и возможно только в обществе, обладающем определенной исторической структурой» (Там же. С. 13). В этом отрывке нагроможден целый ряд ошибок: а) основой цен являются не одни оценки индивидуума, а и ряд объективных условий; б) с другой стороны, и образования доходов, т.е. распределения, нельзя понять без привлечения субъективных элементов расценки; в этом отношении теория обмена и теория распределения вполне схожи друг с другом; в) цена также социальный феномен; г) противоположение логической категории – ценности и исторической категории – распределения нас прямо удивляет у такого теоретика, каким является *М.И. Туган-Барановский*; ибо при обмене речь идет не о субъективной, а объективной меновой ценности и цене; последние же, как это хорошо знает *М.И. Туган-Барановский* (см. Основы. 3-е изд. 1915. С. 71–72), являются такими же историческими категориями, как и доходы; д) наконец, если явлений распределения нельзя понять, отвлекаясь от связей между людьми, то и при понимании явления цены нельзя отвлечься от этих связей. Об этом мы подробнее говорим дальше.

3. Между обменом товаров и расценкой участия факторов существует, по мнению *М.И. Туган-Барановского*, еще следующее основное различие. При распределении: «Дело вовсе не обстоит таким образом, чтобы индивидуум мог, например, выбирать, чем ему сделаться: рабочим, капиталистом или землевладельцем; ему не приходится продавать на рынке, по своему выбору, либо рабочую силу, либо капитал, либо земельную собственность. Роль каждого участника в социальном процессе распределения определяется его социальным положением, его принадлежностью к тому или другому классу. А эта принадлежность не зависит от индивидуальной воли» (Там же. С. 14). При обмене товаров: «Если владелец пряжи найдет слишком низкую цену, которую ему предложит покупатель за его пряжу, владелец пряжи может прекратить производство этого товара и из продавца его превратится в покупателя» (С. 17). Ничего подобного не может сделать рабочих. Поэтому в теории меновой ценности мы можем отвлечься от социального неравенства сторон, в теории же распределения такое отвлечение было бы «равносильно непониманию сущности проблемы» (С. 17). И так как в развитом капиталистическом хозяйстве главная масса товаров производится капиталистическим способом, то «все товары следует рассматривать, как подлежащие превращению в деньги в руках одного и того же общественного класса» (С. 14). Ввиду этого «методологически наука не впра-

ве рассматривать продавца одного из товаров как более сильного или более слабого в социальном отношении, чем продавца другого» (С. 14). Здесь, говорит *М.И. Туган-Барановский*, правомерна и даже обязательна «предпосылка социального равенства индивидуумов». Другое дело проблема распределения: «участники актов распределения не только не равны в социальном отношении, но именно в этом неравенстве и состоит сущность самого феномена распределения. В актах распределения сталкиваются представители разных социальных классов» (С. 15). Вот почему, хотя «в реальной жизни величины заработной платы, прибыли и ренты определяются отдельными индивидуумами на основании сделок между отдельными лицами и каждая из таких сделок представляет собою меновой акт», но доходы принимают при этом лишь «форму цены»; рассматривать же по существу акты распределения, как феномены цены, значило бы игнорировать указанное выше «социальное неравенство контрагентов» (С. 16–17). Этот довод *М.И. Туган-Барановского* является повторением и дальнейшим развитием приведенных выше соображений *П.Б. Струве*. Мы рассмотрим его поэтому при общей оценке воззрений этих двух авторов, к которой и переходим.

Разбираясь в доводах *П.Б. Струве* и *М.И. Туган-Барановского*, приводимых ими для доказательства особой социальной природы теории доходов, отличной от экономической природы теории меновой ценности товаров, прежде всего остановимся на понятии «социальной категории».

Мы позволим себе заметить, что термин «социальный» употребляется *П.Б. Струве*, как и другими авторами социальной теории распределения, со значительным отклонением от его филологического и обычного значения. «Социальный» – это значит «общественный», т.е. относящийся к общественной жизни людей. С этой точки зрения все явления современного менового хозяйства, при которых один человек вступает в сношение с другими людьми, представляют собой «социальную» категорию. И теория доходов поэтому не более «социальна», нежели теория меновой ценности товаров. Между тем социальная категория, по учению *П.Б. Струве*, есть не всякая общественная категория, а лишь категория, характеризующаяся той или иной степенью осуществления начал равенства или неравенства в отношении между людьми. Это, следовательно, общественное явление, рассматриваемое с особой точки зрения. Особый разрез общественной жизни по линии: равенство–неравенство.

При этом нынешние отношения распределения характеризуются с этой точки зрения отношениями неравенства, господства и подчинения. Поэтому «социальная» категория для *П.Б. Струве* и для других сторонников социальной теории распределения попросту совпадает с «отношениями неравенства». Такое понимание термина «социальный» уже несомненно является нецеле-

сообразным сужением слова «социальный», так как, конечно, отношения равенства даже с указанной выше точки зрения должны быть признаны социальными.

«Представляется весьма сомнительной, — замечает по этому поводу С.И. Солнцев, — методологическая правильность такого определения содержания понятия “социального”, как это делает П.Б. Струве» (Новые идеи в экономике. I. С. 13). Ср. также его замечания в работе: «Заработная плата...» (С. 205).

Придание термину «социальный» указанного выше значения есть перенесение в область экономической теории того словопотребления, которое имеет место в практической жизни в сфере экономической политики. Там говорят о «социальном вопросе», «социальной борьбе», «социальном законодательстве», имея при этом в виду отношения неравенства между людьми, последствия этих отношений и средства ослабления неравенства. Вот эти представления переносятся в экономическую теорию под видом термина «социальная категория». При этом, как в вопросах практической жизни, в основе социального вопроса и социальной борьбы лежит вопрос о положении различных общественных классов («социальные классы») и борьбе их («классовая борьба»), так и в основу «социальной категории» положены классы и их неравенство.

Однако, когда в практической жизни и даже в экономической политике говорят о «социальном вопросе», то при этом в слове «социальный» соединяют много самых различных сторон этого вопроса, различные точки зрения и различное содержание хозяйственного, общеполитического и бытового характера. Поэтому перенесение такого многогранного термина в экономическую теорию и даже попытка реформировать при его помощи эту теорию, без строгого критического анализа термина «социальный», расчленения его содержания и изучения порознь его отдельных сторон, представляется с точки зрения ясности и точности теоретических построений крайне нежелательным. Мы боимся, что, если в основу экономической теории будет положена такая неясная «социальная категория», то теория потеряет многое из того, чего до сих пор добилась экономическая наука. Ведь экономическая теория, выросшая с таким трудом, своим историческим ростом обязана как раз обособлению некоторых сторон сложных «социальных» отношений и специальному анализу этих выделенных сторон. Если сразу под неясным термином «социальная категория» теперь ввести в теорию все сложное содержание общественной жизни, то опасаемся, что этим погублены будут многие ценные результаты предыдущего анализа.

Как много неясности вносится разбираемым термином, видно хотя бы из того противоположения «социальной» и «хозяйственной» категорий, которое делает *П.Б. Струве*, а за ним и другие авторы социальной теории распределения. Они противопологают «социальную» категорию категории «хозяйственной» и на этом строят обособление теории распределения от экономической теории обмена. Между тем те отношения господства и неравенства, влияющие на высоту доходов, которые *П.Б. Струве* и другие авторы имеют в виду, когда они говорят о «социальных» отношениях в противоположность «хозяйственным» или «экономическим», на самом деле в подавляющем большинстве случаев являются отношениями *экономического* господства и *экономического* неравенства. Когда авторы разбираемой теории говорят, что на прибыли и заработной плате отражается соотношение сил капиталистов и рабочих, у них перед глазами стоит не что иное, как имущественное неравенство этих лиц и имущественная зависимость одних от других. Когда говорят, что рабочие союзы увеличивают мощь рабочего класса и благодаря этому заработная плата подымается, то прежде всего здесь дело идет о чисто экономической разнице между положением людей, продающих свою рабочую силу при системе конкуренции, и положением группы, создавшей для себя частичную или полную монополию на рынке труда. То же можно сказать о многих других аналогичных условиях. А тогда исчезает смысл противопоставлять эти отношения «экономическим», и уменьшается число оснований для построения особой «социальной» теории доходов. Далее тогда оказывается, что эта теория напрасно называет себя «социальной». Ибо по существу она все-таки остается прежде всего «экономической». К этому надо прибавить – и это весьма существенно – что «социальная» категория *П.Б. Струве*, т.е. экономическое неравенство сторон, имеет место не только при образовании доходов, но и при обмене товаров. Оно вовсе не безразлично для отношения между покупателем и продавцом, как это полагает *П.Б. Струве*.

Сторонники социальной теории распределения сами местами вынуждены признать это. Так, *М.И. Туган-Барановский* говорит в одном месте: «Товарная цена, подобно праву и нравам, есть коллективный результат частью бессознательных социальных процессов, в которых находят свое выражение господствующие в данном обществе отношения власти и зависимости социальных групп» (Теоретические основы марксизма. 2-е изд. 1905. С. 150). И в этом *отношении* прав проф. *В.Я. Железнов*, когда он, отмечая влияние на распределение «социальных факторов силы и зависимости» (Очерки политической экономии. 7-е изд. 1912. С. 429, 854), говорит, однако: «Но ведь сама проблема ценности есть проблема социальная, при раз-

решении которой приходится учитывать вес различных социальных факторов» (С. 856). В распределении, по его мнению, эти факторы действуют только «с большой отчетливостью и наглядностью» (Там же).

В самом деле, разве мелкие, средние и крупные предприниматели, сельские хозяева и промышленники, действующие при наличии конкуренции и объединенные в монопольные организации – одинаково сильны в рыночной борьбе за цены товаров? Разве целый ряд капиталистов и землевладельцев не вынужден продавать свои товары по каким угодно ценам, потому что их капитал недостаточен и они опутаны неотложными долговыми обязательствами? Разве другие, наоборот, не могут свободно выжидать лучших цен? Разве, наконец, не покупается масса товаров рабочими у капиталистов и землевладельцев или скупщиками у ремесленников и кустарей при таких условиях, когда о «социальном» равенстве сторон в обмене не может быть и речи? Если неравенство и другие социальные условия и действуют сильнее в области распределения, нежели в обмене товаров, то это во всяком случае только количественное различие. Различие это не дает никакого основания теоретику для принципиального разграничения этих двух областей и построения для них двух коренным образом различных теорий.

Но этого мало. Мы не видим основания для выделения отношений экономического неравенства в особую категорию, так как целый ряд этих отношений поддается теоретическому учету и может быть включен в общую схему рыночной расценки. Так, имущественное неравенство участников может быть учтено путем принятия за данное определенное распределение запасов факторов производства между отдельными хозяйствами. Влияние стачек, рабочих союзов и других организаций поддается учету путем допущения наличности монопольной расценки труда целой группы рабочих. Особое влияние хозяйственной необеспеченности рабочих по сравнению с владеющими классами и вытекающая отсюда необходимость продавать рабочую силу по всякой цене могут быть разложены на их составные элементы и тогда по частям постепенно включены в схему расценки.

См. по этому поводу нашу книгу: К вопросу о расценке хозяйственных благ (Киев, 1914. Ч. 1. С. 25–26).

Здесь же уместно разобраться в указании *М.И. Туган-Барановского* на классовое различие сторон в акте распределения. Поскольку о нем говорит *М.И. Туган-Барановский*, оно сводится к невозможности для рабочего перестать быть рабочим, т.е. выступать в качестве продавца рабочей силы. Эту фактическую об-

становку он противопоставляет обстановке обмена товаров, при которой каждый производитель волен прекратить производство одного товара и начать поставку другого. Мы думаем, что на этом основывать принципиальное различие между теорией меновой ценности товаров и теорией доходов нет никаких данных. И если бы все классовое различие сводилось к одному этому, то оно очень легко укладывалось бы в общую схему рыночной расценки. При данных количествах каждого фактора мы имели ли бы тогда тот случай расценки, когда: блага невоспроизводимы, дан их запас и каждый участник владеет лишь одним из благ, а следовательно, может выступать на рынке продавцом только этого блага. Теория меновой ценности разрешает такой случай. Если же количества капитала и рабочей силы, как это и наблюдается в действительности, не остаются неизменными, а меняются, то это тоже может быть учтено теорией. При этом для капитала сперва может быть прямо дано изменяющееся количество его. А затем ввиду того, что накопление капиталов представляет собой экономическое явление, изменение запаса капитала может быть получено при помощи построения теории накопления. Попытки такого построения уже имеются в экономической литературе. Что же касается рабочей силы, то правильно указание *М.И. Туган-Барановского*, что воспроизведение ее подчинено иным законам, нежели воспроизведение вещей. Воспроизведение и умножение ее есть процесс неэкономический, лишь отчасти направляемый экономическими влияниями. Поэтому экономическая теория должна прямо брать у другой науки или меняющуюся численность населения, или готовый закон его роста. Конечно, перед экономической наукой встает при этом вопрос, каков будет запас предлагаемого труда при данном населении данного типа. Но и эту задачу экономическая теория делает попытки решать в абстрактной форме. Укажем, например, на график *Jevons'a*. В общем мы все-таки имеем тогда случай расценки благ, запас которых определенным образом изменяется, т.е. опять случай общей теории рыночной расценки.

Таковы наши замечания, если «социальную категорию» понимать в смысле отношений неравенства.

Но если эту категорию понимать в смысле установившейся в науке со времени *Rodbertus'a* «историко-правовой категории», противопоставляя ее «чисто экономической категории», то все же (как это нами пояснено в замечаниях по поводу цитированных выше мест из работы *М.И. Туган-Барановского*) не одно современное образование доходов, но и современный обмен есть в равной мере «историко-правовая категория». Следовательно, опять-

таки нет оснований для обособления теории распределения от теории обмена.

Наконец, если «социальные» условия противопоставлять «экономическим» и понимать под ними те общественные отношения, которые вовсе не носят экономического характера или не являются экономическими непосредственно, каковы, например, политический и правовой строй общества, нехозяйственная деятельность общественной власти, культурный уровень населения, религиозная, национальная и другие неэкономические влияния, то не подлежит сомнению, что все эти условия весьма сильно влияют на оплату различных хозяйственных факторов. И благодаря росту финансового хозяйства, благодаря усиливающемуся вмешательству государственной власти в частную хозяйственную деятельность, благодаря, наконец, развитию рабочих союзов и кооперативного движения, а, с другой стороны, объединению целых отраслей промышленности, торговли, транспорта и кредита в руках монопольных организаций, все эти неэкономические социальные влияния сказываются на хозяйственной жизни теперь несравненно сильнее, нежели еще очень недавно. С каждым годом сила их растет. Но 1) их так и надо называть «неэкономические» социальные (общественные) условия, 2) условия эти влияют не только на доходы, но и на меновую ценность товаров, 3) теория расценки должна стремиться включать их постепенно в свои схемы. Некоторые наиболее основные условия она уже и включает. Таково, например, включение современного правового строя путем введения предпосылки частной собственности на продукты и факторы, равно как господства частнохозяйственного принципа обмена и образования доходов. Даже влияние таких условий, как развитие самосознания у рабочего класса и связанное с этим согласие или нежелание его работать за известную плату, может быть включено в теоретическую схему при помощи введения в нее данной субъективной тягости труда для рабочего и определенной интенсивности потребностей последнего в разных хозяйственных благах.

О том, при каких условиях возможно было бы включение в схемы расценок некоторых других нехозяйственных условий, см. нашу указанную выше работу (С. 19–22, 24, 26–27).

После всех сделанных замечаний мы должны, однако, указать, что современная теория доходов, действительно, слишком мало уделяла внимания как учету влияния отношений имущественного неравенства, так и анализу роли многочисленных нехозяйственных социальных условий. В этом отношении теория доходов должна быть подвинута дальше. И в этом смысле экономи-

ческая теория доходов должна воспользоваться здоровыми зернами, содержащимися в социальной теории распределения. Самое появление этой теории, при всех ее недостатках, может тогда оказаться полезным для пополнения и поступательного развития тех теоретических схем, в которые экономическая наука пытается уложить сложные явления образования доходов.

Интересен взгляд по этому вопросу *Böhm-Bawerk'a*. Он называет «социальное» направление за его крайности «экономическим сецессионизмом». Но в заметке о *Stolzmann'e Böhm-Bawerk* пишет: «Я так же, как *Stolzmann* убежден, что действительное образование наблюдаемых нами отношений цены и дохода должно быть объяснено соединенными и проникающими друг друга *чисто* хозяйственными влияниями и социальными факторами господства. Крупная и еще не решенная удовлетворительно проблема состоит, поэтому, в выяснении рода и меры влияния, идущего с каждой из этих двух сторон, выяснении того, насколько сильно действуют они в одном и том же или в противоположных направлениях. Эта глава социальной экономики еще не написана удовлетворительно. По этому поводу в разное время высказывались разные ошибочные мнения». Одно такое ошибочное мнение – это теория фонда заработной платы, считавшая безнадежными все социальные мероприятия и воздействия. Другое – социалистическое учение о прибыли и ренте, считающее их просто грубым грабежом ценностей, вытекающим из отношений власти. «В действительности, – продолжает *Böhm-Bawerk*, – и здесь истина лежит посредине. Но точная линия, по которой она проходит, еще не показана. Теория предельной ценности этого пока не сделала. И в этом отношении спорная в общем критика *Stolzmann'a* содержит истинное зерно. Только *Stolzmann* видит там ошибку, где имеет место лишь пробел. Теория предельной ценности совершенно основательно занималась до сих пор систематическим и детальным изложением действия одних *чисто* хозяйственных моментов. Действия социальных влияний она вовсе не отрицала и не оставила его незамеченным – я мог бы привести *Stolzmann'u* многочисленные места в доказательство этого; она просто не разобрала пока его *ex professo*. Труд *Stolzmann'a* является сильным и весьма почтенным призывом к пополнению этого пробела. Теория должна быть готова к этому и она будет готова» (*Zur theoretischen Nationalökonomie der letzten Jahre // Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*. 1898. Bd. VII. S. 426–427). В новом издании «Positive Theorie des Kapitals» *Böhm-Bawerk* даже специально оговаривается при изложении учения о распределении: «поскольку оно вообще обуславливается *экономическими* моментами» (3. Aufl. 1912. Excurs VII. S. 201). Другой автор, *A. Landry*, относясь отрицательно к обособлению учения о распределении от теории обмена, также не отрицает роли отношений неравенства и неэкономических факторов. Он ссылается на статью *Halévy*<sup>10\*</sup>, по мнению которого в распределении действуют не одни механические силы спроса и предложения, но и многое другое: социальное неравенство, аристократические предрассудки и недостаточное сознание рабочими возможности изменить нынешнюю хозяйственную систему. Поэтому *Halévy* признает, подобно русским сторонникам «социальной» теории, две теории: одну для ценности товаров и другую, например, для заработной платы. *Landry* по этому поводу замечает: «В этой теории, несомненно, кое-что можно удержать. Раньше всего мы знаем, что ценность не всегда точно определяется *чисто*

экономическими факторами». То же имеет место и при расценке участия факторов. И здесь остается известное поприще для торга и для неэкономических факторов. Например, сострадательный хозяин платит больше, некоторые роды занятий оплачиваются очень высоко ради представительства фирмы и пр. «В этой теории, таким образом, есть доля истины. Но, поскольку она выступает в качестве исключительной теории, она неприемлема», ибо не в состоянии объяснить ни связи явлений, ни того процесса, при помощи которого они происходят.

Однако при этом мы полагаем, что: 1) в указанном направлении должна быть дополнена не только теория доходов, но и теория обмена товаров; 2) начинать все же необходимо с анализа самых важных экономических причин и учета наиболее основных общесоциальных условий; лишь после этого теория доходов может пополнять пробелы, остающиеся вследствие пропуска приходящих экономических и неэкономических моментов; 3) должно быть не только показано, какие социальные условия действуют на высоту различных доходов и как они действуют, но кроме того должно быть указано, что для этого действия существуют пределы, за которые влияние указанных условий не может продвинуть высоты доходов, ибо за ними нарастают препятствия, возвращающие доходы к прежней норме; так, стачка может до известного предела повысить заработную плату, но за этим пределом настолько сильно сокращается спрос на труд, что давление безработных начинает понижать высоту платы; наконец, 4) все условия и влияния должны быть проведены через общий механизм рыночной расценки, так как они влияют на последнюю через посредство этого механизма.

По этому поводу *B.M. Anderson*<sup>11\*</sup> замечает: «Действительно через механизм распределения неэкономические ценности особенно сильно влияют на экономические. Заработная плата, процент, предпринимательские прибыли, несомненно, являются категориями, покоящимися на определенном законодательстве, и возможны лишь в обществе со свободным трудом и промышленной деятельностью, предоставленной усмотрению частных лиц... Каждая социальная система имеет свою собственную схему распределения. Но в системе, подобной нынешней западной цивилизации, где человеческие услуги, равно как употребление земли и орудий производства предлагаются на рынке, подобно другим товарам, мы можем трактовать их с таким же основанием, как и другие товары, в терминах анализа цены» (*Social value. A study in economic theory critical and constructive. Boston, N.Y., 1911. P. 189–190.*)

Это в связи со всем сказанным выше позволяет нам вместе с тем не согласиться с утверждением авторов социальной теории, что обмен и ценность для актов распределения есть лишь *форма*. Нет, современное образование доходов не только по форме схоже с рыночной расценкой, не только «одето в костюм ее»; оно *по*

существованию своему есть процесс рыночной расценки, частный случай ее. И помимо общей экономической теории расценки оно не может быть объяснено.

По этому поводу даже *С.И. Солнцев*, близко подходящий по своим воззрениям к социальной теории распределения, все же замечает: «В этом пункте возникает новое сомнение в правильности рассматриваемой теории. Является ли в современном хозяйстве ценность случайной формой явления распределения, не существенной для анализа заработной платы и прибыли, или же ценность – такое социальное отношение, которое связывает все распределительные акты с отношениями производства и обмена и вне анализа которого последние не могут быть поняты? Не отражается ли в ценности и только в ценности (как исторической категории, как определенного общественного отношения) социальная основа всех трудовых и нетрудовых доходов? Если да, то вне момента ценности построить теорию распределения невозможно» (Новые идеи в экономике. I. С. 33–34). В другом месте он говорит, что возможность «элиминировать момент ценности в проблеме распределения» остается под большим сомнением (Там же. С. 33).

Но сторонники социальной теории приводят еще следующий довод. Перечисленные выше и подобные им другие «социальные» условия, влияющие на доходы, лежат за пределами рынка, вне сферы меновой ценности. Поэтому установление последней и образование доходов – два совершенно различных процесса. Что условия эти лежат за пределами рынка – это верно. Но важно то, что их действие не может сказаться на доходах, если оно не пройдет через рынок, на котором эти доходы устанавливаются. Поэтому и в теории, лишь проведя «социальные» влияния через экономический механизм рыночной расценки, можно говорить об экономическом учете их и вообще о теории доходов в экономической науке. Без этого теории доходов, как теории хозяйственного явления, не может быть.

Кроме того, разве не то же самое наблюдаем мы в области обмена товаров? Разве все основные условия, определяющие меновую ценность товаров – потребности людей, запасы готовых благ и факторов, распределение их между отдельными хозяйствами, высота издержек производства и др. – не лежат также за пределами рынка? Ведь, задача теории расценки и состоит в том, чтобы свести рыночную расценку на условия, лежащие за пределами рынка, вне сферы меновой ценности. В этом отношении, следовательно, опять-таки нет никакого существенного различия между теорией цен и теорией распределения. В первой должны быть взяты известные условия, лежащие за пределами рынка, приняты за данные, и из них должны быть выведены цены товаров. Совершенно так же должна поступать и теория распределения. И если бы последней были учтены перечисленные выше ус-

ловия и указанным выше образом включены в теоретическую схему, то далее все эти условия действовали бы уже аналогично всякому другому условию через общий механизм рыночной расценки. При такой постановке проблемы теория распределения учла бы все основные «социальные» влияния и все же оставалась бы такой же «экономической», какой является и теория цен.

Конечно, для всего этого нужна большая полнота данных, пока совершенно отсутствующих. Многие из этих данных могут быть получены только путем «индуктивной социологии». Этого нельзя отрицать. В этом доля правды, содержащаяся в утверждении *П.Б. Струве*, что проблема «распределения» есть проблема «идиографическая»<sup>12\*</sup>. Но разве многие основные данные для теории цен могут быть получены помимо той же идиографии? Перестает ли от этого общая теория цены быть «номографической»? Вообще по поводу мнения *П.Б. Струве*, что проблема образования доходов есть проблема «идиографическая» и «динамическая», — мнения, отличающего взгляд *П.Б. Струве* от теории *М.И. Туган-Барановского*, — заметим, что ни исключительно идиографического, ни исключительно динамического характера проблемы доходов *П.Б. Струве* не доказал. В этой проблеме, как и в проблеме обмена товаров, имеются и номографические, и идиографические части. Точно так же может быть изучаема, как динамика, так и статика доходов.

Вопрос об идиографическом элементе в расценке рассмотрен нами в указанной выше работе (К вопросу о расценке хозяйственных благ. § 3). Что же касается статики и динамики доходов, то ряд авторов отрицает возможность существования некоторых доходов в статике хозяйства. Так, *Clark* отрицает в статике предпринимательскую прибыль, *Schumpeter*, кроме того, и прибыль на капитал. Но даже эти авторы не признают всей проблемы распределения исключительно динамической. Признание ее таковой со стороны *П.Б. Струве* является, думается нам, следствием ошибочного мнения, что проблема распределения есть исключительно идиографическая проблема.

Однако сторонники социальной теории распределения и авторы, близко подходящее к ним, приводят еще следующий довод в пользу полного обособления проблемы распределения от теории меновой ценности. Проблема распределения и проблема рыночной расценки факторов, утверждают эти авторы, разные по содержанию. Учение о распределении говорит о разделе всего общественного дохода между классами и о законах этого раздела. Оно есть «проблема отношений». Доходы познаются в нем, как доли общественного дохода. Учение же о рыночной расценке может дать лишь высоту заработной платы на душу, ренту с единицы площади и прибыль на 100 единиц капитала. Но эти во-

просы не относятся к распределению в настоящем смысле этого слова. Из этого различия проблем вытекает в свою очередь различие методов изучения явлений расценки и явлений распределения. К первым приложим метод индивидуалистический, отправляющийся от отдельных меновых сделок. Однако этот метод не в состоянии разрешить проблему долей, т.е. распределения. Она может быть разрешена только *социально-органическим* методом, при котором раздел общественного дохода между социальными классами рассматривается как результат производственного процесса в его целом.

Изложенный довод подробно развивает *С.И. Солнцев*. Этот автор не во всем согласен с социальной теорией распределения. Защищаемую им теорию он называет «долевой теорией распределения». Но в рассматриваемом пункте, основном для «долевой» теории, эта последняя совпадает с точкой зрения авторов социальной теории. «Вместо того, – пишет он, – чтобы говорить о разделе всего общественного дохода между общественными классами, как результате общественного производственного процесса в его целом, и устанавливать законы этого раздела на доли, традиционная экономика имеет дело исключительно с заработной платой *per capita*, земельной рентой с единицы площади, с прибылью со 100. Формула общественного раздела – общественный доход равен всей сумме заработных плат в стране + всей массе прибыли и земельной ренты – в изложении индивидуалистических теорий принимает вид совершенно неправильной формулы: общественный доход равен средней заработной плате *per capita* + средней прибыли, полученной со 100 + средней земельной ренте с 1 акра. Такое трактование проблемы распределения иначе нельзя назвать, как действительно теорией псевдораспределения» (Заработная плата. С. 19). Обычное учение о распределении он называет индивидуальным распределением в отличие от проблемы отношений, называемой им учением о социальном распределении (Там же. С. 16). Лишь последнее он считает настоящим учением о распределении. О различии между индивидуалистической и социальной точками зрения и соответственными методами учения о распределении см. у него же (С. 12–27).

Об этих двух точках зрения и двух методах говорит также *М.И. Туган-Барановский*. «Каждый товар, – пишет он, – обладает особой ценой, и задача теории цен именно в том и состоит, чтобы определить эти индивидуальные различия цен. Цены всех товаров в совокупности не могут составлять единое целое, и понятие сумм товарных цен не имеет смысла с этой точки зрения. Теория цен стремится объяснить различие цен различных товаров – задача теории распределения совсем иная. Ее не интересует заработная плата в той или другой отрасли индустрии, но прежде всего средняя заработная плата, т.е. сумма заработных плат во всех отраслях, деленная на сумму всех представителей рабочего класса. В задачу теории цены не входит определение суммы цен всех товаров в целом. Теория эта интересуется как раз отношениями, существующими, так сказать, внутри этой массы, между товарами, входящими в ее состав. Но одна из главнейших задач теории распределения заключается именно в определении отношения между всеми массами заработных плат, прибылей и рент в определенном обществе. Родбертус поступал совершенно правильно методологически, когда в

целях создания научной теории распределения рассматривал всех рабочих, капиталистов и землевладельцев как одного коллективного рабочего, капиталиста и землевладельца» (Социальная теория распределения. С. 15–16). В курсе своем он говорит: «Три названных вида народного дохода связаны между собой в процессе капиталистического хозяйства, и потому каждый из них в отдельности не может быть понят сам по себе, независимо от остальных; между тем метод рассмотрения заработной платы, как цены рабочей силы, процента, как цены пользования капиталом, и ренты, как цены пользования землей, именно и сводится к игнорированию связи между этими видами народного дохода» (Основы. 3-е изд. 1915. С. 414). Излагаемые доводы мы рассмотрим ниже. Здесь же по поводу приведенных слов *М.И. Туган-Барановского* заметим следующее. Верно, что теория цен не интересуется общей суммой цен «всех товаров в целом». Но и теория доходов не интересуется общей суммой всех доходов, т.е. заработных плат, прибылей, рент и предпринимательских прибылей, взятых вместе. Она также интересуется «отношениями, существующими, так сказать, внутри этой массы» всего народного дохода. Мало того. Неверно и то, что теорию доходов интересует исключительно одна *средняя* заработная плата. Ее не менее этого интересует высота заработной платы отдельных категорий труда. И ни одна мало-мальски развитая теория заработной платы не обходит и не может обходить молчанием этого важного вопроса. О причинах различий в высоте оплаты разных видов труда говорил, как известно, уже *Smith*, потом *Ricardo*, этого же вопроса касался *Mill*, он же ставится по отношению к квалифицированному труду *Marx'ом* и его последователями. Поэтому и здесь мы не видим принципиального различия между теорией цены товаров и теорией того, что называется обычно распределением. Там стараются познать законы цен *различных* товаров, здесь – законы образования *различных* доходов. Правда, по известным общим признакам мы группируем доходы в небольшое число видов: заработная плата, прибыль, рента и предпринимательская прибыль. И для этих групп может быть поставлен вопрос об относительной величине их. Но ниже мы показываем, что это вовсе не препятствует признанию близости между теорией цен и теорией доходов. А кроме того, и для цен иногда возникают подобные «вопросы отношений». Например, когда хотят узнать, сумма ценности каких продуктов растет быстрее – земледельческих или горных и промышленных, либо когда интересуются тем, как изменяются в общем цены сельскохозяйственных продуктов по сравнению с ценами фабрично-заводских.

О двух методах говорит далее *Н.Н. Шапошников*, хотя он и выдвигает при этом иные основания. Он различает в учении о распределении два вопроса: *почему* получаются доходы? и чем определяется их *высота*? «Обе эти проблемы отличаются вполне самостоятельным характером» (Теория ценности и распределения. С. 53). С этими двумя проблемами *Н.Н. Шапошников* связывает различие методов. Вопрос о величине доходов может быть разрешаем индивидуалистическим методом, на вопрос же «почему» ответ может дать лишь социально-органический метод (Там же. С. 53–54). По поводу этого соображения *Н.Н. Шапошников*а нельзя не указать, что на различии вопросов «почему?» и «сколько?» нет никакого основания строить две «вполне самостоятельные» проблемы в учении о распределении. Причины, вообще создающие известные доходы, те же самые, что и причины, определяющие их величину. Поэтому и задача отыскания их одна и та же в обоих случаях. Самое большее, что можно здесь видеть, – это раз-

личие между качественной и количественной стороной одной и той же проблемы. Мы говорим «самое большое», потому что вопрос «почему получается данный доход?» уже содержит в себе и некоторый количественный элемент. Но, даже признавая различие указанных проблем, мы не можем понять, вследствие чего ответ на вопрос «почему?» надо искать социально-органическим методом, а на вопрос «сколько?» – индивидуалистическим. Оба вопроса могут быть разрешаемы и тем, и другим методом, и выбор метода совсем не зависит от различия двух указанных вопросов. Сам *Н.Н. Шапошников* не придерживается строго этой связи.

Наконец, этот же вопрос подымает *П. Маслов*<sup>13\*</sup>. Он также проводит резкое различие между проблемой распределения, как вопросом о *долях* труда и капитала, и проблемой образования *высоты* заработной платы. Он пишет: «...Экономисты обыкновенно смешивают две проблемы. Проблеме распределения долей наемного труда и капитала из национального дохода [автор, очевидно, хотел сказать: «распределения национального дохода между наемным трудом и капиталом». – *А.Б.*] с проблемой определения законов образования и нормы заработной платы различных категорий рабочих» (*Капитализм*, СПб., 1914. Ч. I. Наемный труд и заработная плата. С. 308). Или в другом месте: «Из выше сказанного еще отнюдь не следует, что проблема распределения долей национального дохода между трудом и капиталом может быть заменена и исключена анализом законов, регулирующих заработную плату» (Там же. С. 308).

По поводу этого довода надо сказать, что распределение, как «проблема отношений», не представляет ничего нового в науке. Различие между заработной платой на душу и заработной платой, как долей всего народного дохода, известно и *Ricardo*, и другим экономистам. У них же находим и прекрасные простые термины: «абсолютная» и «относительная» заработная плата. Приведенные выше соображения новейших русских авторов, несмотря на всю их претенциозность, на фразы о новом взгляде и ошибках большинства предыдущих экономистов, представляют собой лишь противоположение этих двух старых точек зрения на доходы, как на *абсолютные* и *относительные* величины. А если «проблема отношений» не что иное, как отыскание относительной величины доходов, то никакого принципиального теоретического отличия этой проблемы от учения об абсолютной величине доходов нет. Зная среднюю заработную плату разных категорий рабочих и число рабочих каждой категории, среднюю прибыль на 100 и сумму капиталов, разную высоту ренты с десятины и число десятин разной земли, разную высоту предпринимательской прибыли и число предприятий разного типа, мы получаем формулу:

Чистый народный доход = налоги + (заработная плата на душу × число рабочих) + (прибыль на 100 × сумму капиталов) + (земельные ренты с 1 десятины × число десятин разной земли) + (предпринимательские прибыли в предприятиях разного типа) за вычетом всех двойных засчетов.

По этой формуле не трудно затем исчислить и те «доли», о которых говорят разбираемые авторы.

Мы не отрицаем крупного, как чисто познавательного, так и практического, интереса «проблемы отношений». Знать, как распределяется между отдельными классами и группами народный доход и как изменяются во времени доли этих классов, — важно. Следовательно, мы имеем здесь интересный частный вопрос учения о доходах; вопрос, как статический, так и динамический. Но все же мы имеем только одну теоретическую проблему образования доходов, разрешение которой дает одновременно и абсолютную, и относительную величину их, в зависимости от того, с какой точки зрения мы будем смотреть на них.

Вопрос же об абсолютной высоте доходов даже сами сторонники «проблемы отношений» считают проблемой цены.

Так, *С.И. Солнцев* пишет: «Естественно, что, когда речь заходит об определении высоты или общего среднего уровня заработной платы, как конкретного явления, как денежного выражения, как товара [цены товара? — *А.Б.*], то принцип определения этого уровня должен быть общим с принципом установления всех товарных благ [цен товарных благ? — *А.Б.*]. В этом пункте проблема заработной платы уже перестает быть проблемой распределения, как такового, и сводится к проблеме товарных цен» (Заработная плата. С. 169).

Вот почему и этот довод не является достаточным основанием для противопоставления теории доходов и общей теории рыночной расценки.

Не видим мы нужды и в разграничении этих теорий по применяемым будто в них двум особым методам — индивидуалистическому и социально-органическому. При построении обеих теорий в современном индивидуалистическом народном хозяйстве надо отправляться от мотивов отдельных участников и сделок между отдельными лицами, т.е. надо применять индивидуалистический метод. Это необходимо потому, что процес распределения вовсе не происходит так, чтобы сначала продукт делился между целыми классами, а уже потом доли классов разделялись между отдельными лицами. Наоборот, доходы сразу образуются в отдельных хозяйствах, и народный доход есть лишь целесообразное, но нами построенное отвлеченное понятие.

Что распределение происходит так, это признает и *Н.Н. Шапошников* (Теория ценности и распределения. С. 54). *П.Б. Струве* считает даже, что «самое понятие распределения есть методологическая фикция» (Экономическая система *М.И. Туган-Барановского* // Русская Мысль, 1910. I. С. 120–122). Точно так же недавно выступил с отрицанием самого существования «распределения» общественного дохода *R. Liefmann*. Нет распределения, говорит он, существуют лишь отдельные доходы, «...теория распре-

деления опрокидывает вверх ногами проблему выручки. Тогда как в действительности стремление отдельного хозяйствующего лица к выручке естественно является руководящим моментом, приводящим в движение весь меновой оборот, теория эта исходит из искусственно построенного понятия общего дохода или общей прибыли на капитал. Этот общий доход или эта «общая выручка производства» затем будто «распределяется»» (Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen. Grundlagen einer neuen Preistheorie // Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 1912. XXXIV Bd. S. 433).

Но одновременно с применением индивидуалистического метода и образование цен, и образование доходов может быть выяснено только тогда, если привлечь к рассмотрению всех участников рынка и все имеющиеся на рынке товары и хозяйственные факторы. Такое привлечение обязательно потому, что расценка всех объектов взаимно обусловлена и представляет сложный механизм, все части которого друг с другом связаны. В этом смысле для разрешения указанных проблем необходимо применение и социально-органического метода. Идея этой связанности и построение общих схем для всех хозяйств, входящих в данное народное хозяйство, взятых вместе, являются завоеванием новейшего развития экономической мысли, главным образом, математической школы. Но с исторической точки зрения и этот способ рассмотрения хозяйственной жизни не представляет чего-либо совсем неизвестного прежним авторам. Он лишь возрождение идеи «*tableau économique*» *F. Quesnay*, конечно, углубленной, исправленной и примененной к иным явлениям.

Такие «экономические таблицы» видим мы в схемах экономистов-математиков. О той же таблице не случайно говорит *М.И. Туган-Барановский* (Основы). Ее же видим в схемах *П. Маслова* (Теория народного хозяйства. Введение в социологию и политическую экономию. 1910. Гл. XIV). Она же проглядывает в диаграмме производства и распределения, построенной *Н.Н. Шапошниковым* (Теория ценности и распределения. С. 56), хотя содержание этой диаграммы и не может быть признано удовлетворительно изображающим действительность.

Но, повторяем, применение так понимаемого социально-органического метода одинаково необходимо как в теории цен товаров, так и в теории образования доходов. Таким образом, и с этой точки зрения между двумя теориями нет различия.

Однако сторонники социальной теории распределения приводят еще один, последний, довод в пользу своей точки зрения. Он сводится к указанию на то, что ни одна из развитых до сих пор теорий распределения вопроса не разрешила. Особенно же неудовлетворительно положение теории прибыли на капитал. Причина этого, говорят они, лежит в том, что экономисты искали объяснения явлений распределения на почве теорий меновой

ценности, рассматривая доходы, как частный случай цены. Безуспешность всех сделанных в этом направлении попыток доказывает, что без обособления теории распределения от теории ценности первая не может быть построена. Такое обособление и положено поэтому в основу социальной теории распределения.

*М.И. Туган-Барановский* говорит по этому поводу: «В то время, как в области теории ценности царит полнейшее согласие между различными направлениями новой теории, в области распределения мы наблюдаем полное разногласие между ними. Теория ценности Менгера та же, что и теория Госсена, Джевонса, Вальраса, Кларка (не говоря уже о школе Менгера, Бем-Баверке, Визере и др.). Напротив, в теории распределения у каждого крупного представителя школы имеется своя собственная теория, которую не признают другие. Теория прибыли Менгера ничего общего не имеет с теорией наиболее выдающегося из его учеников Бем-Баверка; и теория последнего совершенно отличается от теории во многом столь близкого ему Визера» (Социальная теория распределения. С. 5). Из этого разногласия воззрений и безуспешности ряда объяснений *М.И. Туган-Барановский* делает вывод, что «все попытки развить теорию распределения, как специальный случай общей теории ценности, должны потерпеть крушение, потому что проблема распределения по своей внутренней природе не является проблемой ценности» (Там же. С. 6). Такого же мнения, хотя и в более осторожной форме, держится *Н.Н. Шапошников*. Он дал разбор всего нескольких теорий прибыли, разбор очень спорный, признал эти теории не объясняющими происхождения прибыли, и отсюда приходит к выводу, что указанное нами выше замечание *В. Дмитриева* и *П.Б. Струве* о том, будто распределение подлежит ведению индуктивной социологии, весьма близко к истине; возможность же абстрактно-дедуктивного разрешения проблемы распределения он считает подлежащей большому сомнению (Теория ценности и распределения. С. 11).

Мы думаем, что указанный довод имел бы значение лишь тогда, если бы были опровергнуты все мыслимые теории доходов, рассматривающие образование доходов, как случай рыночной расценки, или же если бы была логически доказана вообще невозможность построения такой теории. Ибо, если даже признать, что ни одна из существовавших до сих пор теорий не объяснила прибыли и других доходов, все же заключать из этого, что такое объяснение вообще невозможно, — значит, совершать логический скачок.

Но в свою очередь рассмотрим, какие положительные выводы о причинах, определяющих доходы, дает социальная теория распределения. Такие выводы мы находим у *М.И. Туган-Барановского*.

Проблему распределения, говорит этот автор, можно определить, «как проблему об отношениях зависимости между доходами тех общественных классов, которые связаны между собой условиями капиталистического производства и обмена» (Социальная теория распределения. С. 12). Сообразно с этим *М.И. Туган-Барановский* относит к учению о распределении учение о

доходах рабочих, капиталистов и землевладельцев. Доходы трех указанных классов включаются в область распределения ввиду следующего: «три названных вида общественного дохода отличаются от всех остальных прежде всего тем, что они находятся в тесной связи друг с другом в процессе своего возникновения» (Там же. С. 10). «Эти доходы, – говорит он дальше, – условиями капиталистического производства сплетаются в один неразрывный узел и понимание законов образования одного из этих доходов невозможно без понимания законов образования двух других. В объяснении этой связи и заключается специфическая проблема распределения – проблема *sui generis*, не сводимая ни к какой другой» (Там же. С. 11). Ввиду этого же в учение о распределении не входит учение о доходах мелких самостоятельных производителей (крестьян, ремесленников). «Доходы мелких самостоятельных производителей, – говорит *М.И. Туган-Барановский*, – стоят вне указанной связи и потому в учении о распределении для них места нет» (Там же. С. 11). Кроме того, и нет нужды решать вопрос об этих доходах в учении о распределении. В самом деле: «Отчего зависит величина этих видов дохода? От количества и качества благ, изготовленных соответствующими производителями, цены их и от издержек их производства. Но экономические условия производства являются предметом учения о производстве, а условия образования цен – учения о цене» (Там же. С. 9).

По поводу приведенного надо сделать следующие замечания:

1. *М.И. Туган-Барановский* ошибочно различает лишь три вида основных доходов. Он опускает четвертый вид – предпринимательскую прибыль. Последняя есть результат известного сочетания хозяйственных факторов и придания им определенного конкретного назначения. Разницу между оплатой обособленных не приложенных факторов и оплатой конкретного сочетания факторов и составляет предпринимательская прибыль.

2. Нельзя согласиться с тем, что доходы мелких самостоятельных производителей стоят вне связи с другими доходами. Высота заработной платы, прибыли, ренты и предпринимательской прибыли не остается без влияния на доходы крестьян и ремесленников. Кроме того, в современном народном хозяйстве все доходы и цены всех товаров, в том числе продуктов крестьянского хозяйства и ремесла, связаны друг с другом в один неразрывный узел. Все они друг на друга воздействуют, и понимание одного из них невозможно вне связи с другими. Если же абстрактной теории доходов нет нужды ставить отдельного вопроса о доходах мелких самостоятельных производителей, то объясняется это просто тем, что их доходы разлагаются на четыре вида основных доходов. Кроме того, как правильно указывает *М.И. Туган-Барановский*, доходы эти равны ценам продуктов за вычетом издержек производства.

Полагая, что в теории распределения ставится вопрос о трех основных доходах – заработной плате, прибыли и ренте, – *М.И. Туган-Барановский*, однако, ренту исключает, так как признает правильной теорию дифференциальной ренты *Ricardo*.

«Прямого действия, – пишет *М.И. Туган-Барановский*, – на земельную ренту классовая борьба не оказывает, так как именно в земельной ренте находит себе выражение зависимость человеческого хозяйства от внешней

природы... ..Итак, мы имеем полное право отвлекаться от земельной ренты при изучении процесса социального распределения. Земельная рента подчинена своим собственным законам, и эти законы в известном смысле действуют за пределами социальной борьбы. Земельные собственники могут пользоваться своей долей общественного продукта, совершенно не пуская в ход силу своего социального положения» (Социальная теория. С. 30–31).

Не станем касаться здесь вопроса о правильности теории *Ricardo*. Если она и правильна, все же социальная теория распределения должна была бы показать, как именно социальные силы определяют ренту и приводят образование ее в соответствие с процессом, описанным *Ricardo*. Ибо нельзя согласиться с тем, что рента есть выражение одной зависимости хозяйства от внешней природы, как думает *М.И. Туган-Барановский*. Рента, как доход, с точки зрения социальной теории распределения должна быть признана выражением социального отношения класса землевладельцев к другим классам. Поэтому простая ссылка на теорию *Ricardo* не последовательна в устах сторонника социальной теории. Теория эта по крайней мере должна была бы показать, как под влиянием социальных сил складывается дифференциальная рента и как исчезает под влиянием этих же сил рента абсолютная.

Такого мнения держится *С.И. Солнцев*. «Нельзя сказать, – говорит он, – чтобы это изъятие такой важной и значительной части нетрудовых доходов в капиталистическом обществе, какой является доход землевладельцев, было благоприятно для «социальной теории» распределения с точки зрения методологических требований. Этим изъятием «социальная теория» уже с самого начала предрешает себе удел ограниченности в смысле полноты и всесторонности объяснения с строго выдержанной и стройно проведенной через всю систему избранной точки зрения явлений распределения в современном обществе» (Новые идеи в экономике. I. С. 25).

После исключения ренты остаются два вида дохода – заработная плата и прибыль на капитал. И вот высота их, по учению *М.И. Туган-Барановского*, определяется: 1) «производительностью общественного труда» и 2) «соотношением социальной силы капиталистов и рабочих». Первое условие определяет величину общественного продукта, подлежащего разделу между общественными классами. Второе – ту долю этого продукта, которая поступает в распоряжение каждого класса.

См. об этом: Социальная теория. С. 48 и 90.

В этом конечном выводе прежде всего не показано, каким путем может быть измерена величина общественного продукта, а следовательно, и высота производительности общественного труда. Трудность такого измерения становится понятной, если принять во внимание следующее: 1) разнородные хозяйственные

блага, составляющие общественный доход, не могут быть суммированы физически; 2) их трудно суммировать и по меновой ценности, так как меновая ценность и цена – частнохозяйственная, а не народнохозяйственная категория; как известно, благодаря техническому прогрессу, количество продуктов может увеличиться, а цена их упасть; наконец, 3) трудно суммирование их и по полезности, так как полезность – понятие субъективное, несравнимое для разных лиц. Ввиду этих трудностей надо было либо совершенно обойтись без указанного понятия, либо указать точно, в каком смысле понимается производительность общественного труда и как она измеряется.

На этот дефект обращает внимание *С.И. Солнцев*. «Очевидно, – говорит он, – социальная теория распределения прибегает в идее производительности труда (технический момент) из тех соображений, чтобы обойти ценностную форму выражения продуктов производства в современном хозяйстве» (Новые идеи в экономике. I. С. 33). Но он сомневается в том, что социальной теории удалось это сделать «без ущерба для ясности и без методологической погрешности» (Там же). Еще дальше идет *П. Маслов*. «А попытка, – пишет он, – объяснить высоту заработной платы производительностью труда бесплодна и ошибочна прежде всего потому, что производительность труда различных его видов несравнима. В самом деле, как сравнить между собой производительность труда, например, машиниста с производительностью труда маляра, ткача, сапожника, кондуктора, кузнеца и т.д.» (Капитализм. Ч. 1. С. 307). Вопрос об измерении общей народнохозяйственной производительности рассматривает также *Е. Philippovich*<sup>14\*</sup> в докладе «Das Wesen der volkswirtschaftlichen Produktivität und die Möglichkeit ihrer Messung» (Schriften des Vereins für Sozialpolitik. 1910. Bd. 132). Ср. указанную выше нашу работу (С. 299–300).

Что же касается второго условия, т.е. соотношения социальной силы капиталистов и рабочих, то ссылка на него сама по себе еще ничего не объясняет. Сказать, что высота доходов определяется «соотношением социальных сил» – это, значит, произнести общую фразу. Все давно знают, что на рынке происходит борьба и результат ее отражает соотношение сил сторон. Весь вопрос в том, чтобы показать, какие это силы, как они действуют и каким путем из их действия вырастают такие хозяйственные явления, как высота доходов.

Правда, *М.И. Туган-Барановский* дает перечень элементов, влияющих на социальную силу рабочих и капиталистов. Так, он указывает: стачку, предложение труда, спрос на труд, профессиональные союзы, законодательство по охране труда, страхование рабочих, возможность для рабочего зарабатывать себе средства к жизни путем самостоятельного производства, союзы капиталистов, картели и тресты, поддержку рабочих общественным мнением, вмешательство государственной власти под опасением политического движения рабочего класса и т.п. (Социальная теория. С. 49–51). Но 1) этот перечень не полон, случаен и совершенно не систематичен;

2) некоторые из указанных условий являются экономическими условиями, давно учитываемыми «экономическими» теориями доходов; таковы, например, спрос и предложение труда; прибавим к этому, что они в свою очередь должны быть объяснены, ибо сами зависят от высоты доходов; 3) перечисленные условия не связаны у *М.И. Туган-Барановского* друг с другом, кроме того, он не объясняет, как складывается из них то общее «соотношение социальных сил», которое определяет, по мнению *М.И. Туган-Барановского*, высоту доходов; где же автор делает попытку такого объяснения, там оно донельзя одностороннее; так, например, колебания спроса на рабочие руки влияют, по мнению *М.И. Туган-Барановского*, на заработную плату только тем, что «при оживлении промышленности, когда прибыль капиталиста велика, стачка приносит капиталисту круглые убытки, и капиталист, чтобы избежать стачки, легко идет на уступки рабочим»; «напротив, при промышленном застое капиталист не боится стачки, так как условия рынка требуют сокращения производства, и рабочие теряют возможность препятствовать понижению заработной платы» (Там же. С. 51); мы думаем, что в этом вопросе гораздо более правильными оказываются старые «экономические» теории заработной платы, которые учат, что при повышении спроса на труд усиливается конкуренция между капиталистами, и помимо всякого опасения стачек они могут повышать заработную плату; напротив, при сокращении спроса на труд конкуренция рабочих может понижать ее; *М.И. Туган-Барановский* указывает в том же месте, что развитие рабочих союзов в Англии ослабило понижения заработной платы в период застоя; это вполне понятно и для «экономической» теории заработной платы; совершенно так же монопольные соглашения предпринимателей ослабили понижения цен товаров в моменты сокращения спроса на них.

Ввиду сказанного мы считаем конечный положительный вывод социальной теории распределения и не безупречным, и пока довольно бессодержательным.

См. по этому поводу замечания *П.Б. Струве*, в которых он показывает, до чего бессодержательна в конечном результате социальная теория распределения *М.И. Туган-Барановского* (Русская Мысль. 1910. I. С. 119–123). Точно так же *С.И. Солнцев* сознается, что теоретики ее «исходную социальную или социологическую предпосылку, лежащую в основе всякой народнохозяйственной деятельности» превратили «в конечный пункт, в искомый закон» (Заработная плата. С. 223). В своей другой работе он признает, что «соотношение силы сторон» является недостаточно определенным критерием и спрашивает: «может ли такой широкий принцип, как принцип соотношения социальных сил, который является по своему содержанию социологическим принципом, быть фактором определенного ряда экономических явлений (в данном случае явлений заработной платы и прибыли). Ведь соотношение социальных сил общественных классов есть социальный факт, представляющий собой результат взаимодействия самых различных элементов (сторон) сложной социальной жизни и политического, и правового, и экономического, и многих других. Каким же образом мы можем его считать непосредственной первопричиной изменения определенных экономических фактов и отношений..?» (Новые идеи в экономике. I С. 35). Наконец, *П. Маслов* говорит по поводу конечного вывода разбираемой теории: «Изложенная Туган-Барановским «социальная теория заработной платы» в общей формулировке бесплодна, при освещении же конкретных явлений экономической жизни,

неверна. Конечно, Туган-Барановский прав, что, если рассматривать заработную плату как часть общественного дохода, то она будет выше, если целое больше, т.е. чем выше сумма общественного дохода и чем большую долю этого дохода составляет заработная плата, тем большую сумму она составит, – вывод настолько же правильный, насколько правильно, что часть меньше целого, и что дважды два четыре. Но дальше этого глубокого вывода «теория» заработной платы, исходящая из таких абстрактных посылок, не идет» (Капитализм. С. 306–307).

Заканчивая наше рассмотрение социальной теории распределения, укажем на следующее. Самое появление этой теории в последнее время и успех ее в рядах русских авторов не случайны. Здесь действовал ряд причин.

С одной стороны, повлияла недостаточная полнота нынешних теорий доходов, особенно же теорий прибыли. Теории эти уделяют слишком мало внимания исторически сложившимся и в истории постепенно меняющимся различиям имущественного положения разных общественных групп и классов. На этот пробел нынешних теорий обратили внимание некоторые новейшие теоретики. И в этом их серьезная заслуга. Но, как это обычно бывает, они преувеличили значение замеченного ими пробела и вместо простого пополнения нынешних теорий решили построить совершенно особую теорию. Это одна причина, породившая появление наряду с другими теориями доходов «социальной» теории.

С другой стороны, на появление разбираемой теории сказалось влияние многочисленных новых явлений в сфере хозяйственной, правовой и политической жизни европейских государств, явлений, существенно изменивших взаимное положение и отношение труда и капитала. Необходимость уложить эти новые явления в теоретическую схему образования доходов, и недостаточная гибкость в этом отношении большинства нынешних схем явились второй причиной, толкнувшей нескольких современных теоретиков на построение самостоятельной «социальной» теории распределения.

Наконец, появление этой теории, и именно в той форме, какую она приняла у русских экономистов, связано еще со следующим обстоятельством. Основным положением тех авторов, которые в русской литературе создали социальную теорию распределения, является идея *K. Marx'a* об эксплуатации труда капиталом как источнике прибыли. И вот, еще не так давно положение об эксплуатации получалось как логический вывод из трудовой теории ценности *Marx'a*. Налицо была как бы законченная теоретическая схема. Но критика, особенно работы экономистов австрийской школы, показала ложность трудовой теории ценности. Защищать ее не представлялось более возможным. Постепенно один за другим отказывались от нее сами последователи *Marx'a*.

Тогда теория эксплуатации повисла в воздухе. Мало того, оставаясь последовательным, надо было распространить критику трудовой теории и на учение о распределении. Это начало угрожать теории эксплуатации в глазах самих ее защитников. Оставался один способ сохранить последнюю: оторвать теорию распределения от теории меновой ценности. Такой разрыв и представляет собой «социальная» теория распределения в ее разных вариантах.

*М.И. Туган-Барановский* сам подтверждает сказанное нами. Указав, что на принципе предельной полезности не удалось построить учения о распределении, он пишет: «Так как несостоятельность марксистской теории ценности была слишком очевидна, то теоретическая мысль очутилась в совершенном тупике, из которого выхода, по-видимому, не представлялось. Социальная теория распределения, развитая в моем курсе, открывает такой выход» (Русская Мысль. 1910. I. С. 103). *М.И. Туган-Барановский* сваливает только вину с большой головы на здоровую. В тупике почувствовали себя вовсе не теоретики предельной полезности и не примыкающие к ним экономисты, а марксисты, потерявшие свою основу, — трудовую теорию ценности. Это видно из того, что не теоретики предьявленной полезности, не экономисты-математики и не современные американские экономисты, а *Bernstein, П.Б. Струве* и *М.И. Туган-Барановский* строят «социальную» теорию распределения и ищут в ней выхода из трудного своего положения. Особняком в этом отношении стоит *Stolzmann*, но он, как мы видели, и не отрывает теории распределения от теории меновой ценности. Другим исключением из приведенного выше ряда экономистов является *П.И. Георгиевский*, но, как, показано нами, его «теория общественности» во многом отлична от новейшей «социальной» теории, и притом совершенно замалчивается авторами последней. Любопытно, что *П.Б. Струве* в своей полемике с *М.И. Туган-Барановским* прямо объясняет построение последнего: «не чем иным, как потребностью найти такую точку зрения, с которой можно было бы научно оправдать социализм» (Русская Мысль. 1910. I. С. 123).

Таковы условия, вызвавшие появление «социальной» теории распределения.

Возникшая под влиянием их новая теория может внести свой ценный вклад в трудный поступательный ход теоретической экономики. Но это произойдет лишь тогда, если здоровые части рассматриваемой теории будут освобождены от ошибочных и войдут в научный оборот в качестве известных дополнений к построенным до сих пор теоретическим схемам.

Если же «социальная» теория воспринята будет как особая самостоятельная теория, призванная сменить все другие теории доходов, то она может принести не мало зла. Если бы случилось это, новая теория завела бы русскую экономическую мысль в новый тупик, аналогичный тому, в который она надолго попала под влиянием трудовой теории ценности *К. Маркса*.

Мы думаем, однако, что на этот раз от подобной ошибки уберезит большая зрелость теоретической мысли нынешней России.