

## **Раздел VIII**

# **О тарифах, монополии и налогах**

**Урок 41 (§§ 371-387)**  
**О тарифах и монополии**  
**367**

**Урок 42 (§§ 388-408)**  
**О налогах**  
**381**

## Урок 41

## О тарифах и монополии

Содержание: 371. Различные способы экономической организации общества, иные, нежели свободная конкуренция. 372. Абстрагирование от последствий второго порядка. 373, 374. *Максимум* в отношении производительных услуг: предприниматели не могут купить столько, сколько они хотели бы, несмотря на прибыль (*benefice*); *минимум*: собственники производительных услуг не могут продать столько, сколько они хотели бы. 375. *Максимум* в отношении продуктов: предприниматели отказываются производить; *минимум*: они получают прибыль.

376. *Монополия* состоит в том факте, что производительная услуга или продукт находятся в одних руках. 377. Если цена растет, то *спрос*, *сбыт* и *потребление* падают. Валовой продукт растет и сокращается; максимум. —

378. Пропорциональные издержки. Чистый продукт растет и сокращается; максимум. 379. Постоянные (фиксированные) издержки. 380. В случае монополии предприниматели изымают в свою пользу часть обмениваемого богатства. 381. Принцип аналитической теории монополии Курно.

382. Продажа разных частей совокупного спроса по разным ценам, являющимся для каждой из частей максимальными ценами. Частичные валовые продукты; совокупный валовой продукт; максимум. 383. Частичные издержки. Частичные чистые продукты; совокупный чистый продукт; максимум. 384. Множественность цен намного легче удержать в случае монополии, чем в случае свободной конкуренции. 385, 386, 387. Ошибка в математической теории полезности Дюпюи: полезность не выражается площадью кривой спроса.

371. Все полученные нами выше заключения относятся к одной единственной гипотезе — к гипотезе об абсолютной свободной конкуренции в области обмена, производства и капитализации. Таким образом то, что мы знаем, — так это последствия свободной конкуренции. Но что бы там ни говорили (или намекали) достаточно часто экономисты, свободная конкуренция не является единственно возможным способом организации хозяйства; есть и другие способы — регламентация, тарифы, привилегии, монополии и т. д. Чтобы сделать выбор между свободной конкуренцией и этими другими способами или, если угодно, чтобы отдать предпочтение свободной конкуренции перед этими другими способами и сделать это с полным знанием дела, необходимо также знать и их последствия. И кроме того, даже если бы не было этого практического соображения, было бы необходимо изучать естественные и неизбежные последствия различных возможных способов организации общества, хотя бы в силу научной любознательности.

372. Следует различать ограничения в отношении *laissez faire, laissez passer* в области производства и обращения богатства и вмешательство власти в область распределения богатства. К первой категории относятся максимальные и минимальные тарифы, запретительные и защититель-

ные пошлины, монополии, выпуск бумажных денег; ко второй — налоги, фискальные сборы (таксы). Мы видим, какое разнообразие тем характерно для этой части чистой политической экономии, которой сегодня пренебрегают, но которая будет развиваться изо дня в день по мере того как полное и всеобъемлющее знание общего характера будет давать возможность все глубже исследовать исключения любого рода. Здесь мы затронем лишь несколько главных пунктов чтобы показать, как трактовать эти вопросы, а также потому, что их выяснение весьма важно для разработки элементарной прикладной политической экономии и элементарной общественной экономии.

Впрочем, чтобы выяснить последствия разного рода нарушений, приносимых в механизм свободной конкуренции, нет необходимости прослеживать эти последствия до последней детали. Можно абстрагироваться от вариаций, компенсирующих друг друга, и от вариаций, являющихся второстепенными и крайне слабыми по отношению к основным вариациям. В этом отношении весьма полезны кривые цен (229, 230).

373. Предположим, что вводят тариф на производительную услугу или продукт. Следует различать два случая: случай, когда запрещают продавать эту услугу или этот продукт дороже некоторой цены, которая определена ниже той цены, установившейся в результате свободной конкуренции, это — случай *максимума*; и случай, когда запрещают продавать эту услугу или этот продукт дешевле некоторой цены, определенной выше цены свободной конкуренции; это — случай *минимума*. На практике обычно крайне трудно заставить соблюдать подобный запрет, но это — не невозможная вещь. И более того, как бы там ни было, то, что нам необходимо исследовать, так это последствия подобной замены естественной цены ценой искусственной, абстрагируясь от средств и способов ее удержания. Мы поэтапно рассмотрим последствия введения тарифа на производительные услуги и продукты.

374. Пусть  $\delta_i(p_i)$ ,  $\omega_i(p_i)$  есть функции покупок и продаж производительной услуги (Т), представленные кривыми  $T_d T_p$ ,  $MN$  (рис. 9). Если цена (Т) зафиксирована на максимуме  $p'_i < p_i$  или минимуме  $p''_i > p_i$ , то равенство

$$\delta_i(p_i) = \omega_i(p_i)$$

будет заменено в первом случае неравенством

$$\delta_i(p'_i) > \omega_i(p'_i),$$

которое представлено более высоким положением (превышением) ординаты  $p'_i T'$  по отношению к ординате  $p'_i t'$ , но при этом не может произойти повышения цены, которое должно было бы быть результатом избытка дей-

ствительного спроса над действительным предложением; а во втором случае — неравенством

$$\delta_i(p_i'') < \omega_i(p_i''),$$

которое представлено более низким положением ординаты  $p_i''T''$  по отношению к ординате  $p_i''T'$ , но при этом не может произойти понижения цены, которое должно было бы быть результатом избытка действительного предложения над действительным спросом. В случае максимума некоторое число предпринимателей не сможет купить ренты или же все предприниматели не смогут купить столько ренты, сколько захотят. В случае минимума некоторое число земельных собственников не сможет продать или же все земельные собственники не смогут продать столько, сколько захотят. Точно так же, если бы устанавливали, например, максимум на процент, то предприниматели не смогли бы взять в аренду столько капиталов, сколько захотели бы, несмотря на возможность получения прибыли.

И, наконец, таким же образом, если бы государство с помощью законов или некоторые особые ассоциации методами запугивания и насилия установили бы минимум заработной платы, то некоторое число работников не могло бы продавать свой труд, или же все работники не могли бы его продавать столько, сколько хотели бы; это, впрочем, ничего не позволяет сказать о том, было ли бы для них выгоднее или невыгоднее работать больше, но за меньшую плату, или же работать меньше, но за большую плату. По этому вопросу следует обратиться к теории монополии. Действительно, здесь теория монополии и теория тарифов сопрягаются друг с другом: в ситуации с тарифами, как мы видим, произвольно определяют цену товаров и, как следствие, определяется продаваемое (*debiitee*) количество; в ситуации с монополией, как мы увидим чуть ниже, произвольно определяют продаваемое количество товаров и, как следствие, определяется цена. Как в том, так и в другом случае могла бы быть поставлена цель получить максимально возможное произведение как результат умножения продаваемого количества на цену; таким мог бы быть принцип *Интернационала*, принцип, который его противники не смогли опровергнуть, а его сторонники — обосновать.

375. Если цена продукта (В) зафиксирована на максимуме  $p_i' < p_i$  или минимуме  $p_i'' > p_i$ , то равенство

$$b_i p_i + b_p p_p + b_k p_k + \dots = p_b$$

будет заменено в первом случае неравенством

$$b_i p_i + b_p p_p + b_k p_k + \dots > p'_b,$$

причем не сможет происходить отток предпринимателей, что должно

бы быть следствием превышения себестоимости над продажной ценой, отток, приводящий к повышению цены (В); и во втором случае — неравенством

$$b_t p_t + b_p p_p + b_k p_k + \dots < p_b'',$$

причем не сможет происходить приток предпринимателей, что должно бы быть следствием превышения продажной цены над себестоимостью, приток, приводящий к понижению цены (В). В случае максимума предприниматели, не желая терпеть убыток  $D_b(p_b - p'_b)$ , представленный площадью  $p'_b B' b' p_b$  (рис. 10), скорее полностью откажутся от производства. В случае минимума те из них, кто смог бы сбывать свои продукты, получили бы прибыль  $D_b''(p_b'' - p_b)$ , представленную площадью  $p_b b'' B'' p_b''$ . Таким образом, если бы установили максимум на цену хлеба, то больше бы не производили хлеба; если бы установили минимум, то булочники продавали бы его с прибылью. В подобных условиях максимум и минимум не имели бы смысла. Дело обстоит иначе, если предположить, что государство становится предпринимателем, чтобы в ситуации с минимумом получать прибыль, которая для него заменяет налог, а в ситуации с максимумом терпеть убыток, который оно покрывает каким-либо налогом. Эти комбинации могли бы быть более или менее удовлетворительными; но не следует освобождать себя от их критики, объявляя их невозможными. Вполне можно представить себе страну, где государство производило бы, например, предметы первой необходимости в убыток, а предметы роскоши с прибылью; остается доказать — с помощью прикладной политической экономии и общественной экономии — что эта система не будет соответствовать ни общему интересу, ни социальной справедливости.

376. Экономическая теория *монополии* была дана в математической форме, являющейся наиболее ясной и точной формой, Курно в главе V его работы «Исследования математических принципов теории богатств», опубликованной в 1838 г., и Дюпюи в двух исследованиях, озаглавленных «О мере полезности общественных работ» и «О влиянии платы за проезд (peages) на полезность путей сообщения», появившихся в 1844 и 1849 гг. в «Annales des Ponts et Chaussées». К сожалению, экономисты не сочли уместным познакомиться с этой теорией, и это приводит их в вопросе о монополии к путанице идей, которая великолепно передается путаницей слов. Они называли монополией предприятия, находящиеся не в одних руках, а в руках ограниченного числа владельцев. По аналогии они даже обозначили словом монополия владение некоторых производительных услуг, имеющих в ограниченном количестве, например, владение землей. Но все производительные услуги количественно ограничены; и если земельные собственники обладают монополией на землю, то ра-

ботники обладают монополией на личные способности, а капиталисты — на капиталы. При подобном расширительном толковании термин монополия, будучи везде, не присутствует более нигде. В конечном счете было искажено исходное значение слова монополия; в него вложили идею ограничения по количеству, откуда проистекают стоимость и богатство; и у нас более нет слова для выражения того обстоятельства, когда производительная услуга или продукт находится в одних руках. Но именно данное обстоятельство приобретает здесь капитальное значение, поскольку оно разрушает два следующих условия свободного производства: условие, что продажная цена продуктов равна их себестоимости, и условие, что на рынке эта цена единственна. Чтобы хорошенько показать этот двойной результат монополии, лучше всего привести пример.

377. Итак, предположим предпринимателя, обладающего по той или иной причине монополией на какой-либо продукт в том смысле, в котором мы договорились понимать это слово. Этот предприниматель волен фиксировать по своему разумению цену своего продукта. Но от него не зависит количество данного продукта, на которое предъявляется спрос, которое продается и потребляется по какой-либо цене. В этом плане очевидна одна вещь: чем дороже продукт, тем меньше будет на него спрос, и чем он дешевле, тем больше спрос. Совершенно очевидно, что если дан продукт, то спрос на него уменьшается, когда цена растет, и увеличивается, когда цена падает. Только закон уменьшения и увеличения спроса в соответствии с повышением или понижением цены варьирует от продукта к продукту: это то, что Курно и Дюпюи называют *законом спроса, сбыта и потребления* каждого продукта. Для всякого продукта имеется, с одной стороны, максимальная граница цены — это цена, при которой спрос равен нулю, и, с другой, предельная граница спроса — это спрос, соответствующий нулевой цене, иначе говоря количество продукта, которое будет продано и потреблено, если продукт бесплатен и имеется для всех вдоволь. Предположим, что спрос на наш продукт равен нулю при цене 100 фр. за единицу и что спрос, соответствующий нулевой цене, составляет 50 000 единиц. Предположим, кроме того, что когда цена изменяется от 100 до 0 фр., принимая последовательно значения в 50, 20, 5, 3, 2 фр., 1 фр. и 0,5 фр., спрос изменяется от 0 до 50 000 единиц, принимая последовательно значения в 10, 50, 1 000, 2 500, 5 000, 12 000 и 20 000 единиц в соответствии с таблицей 1.

Валовой продукт составит для нашего предпринимателя соответственно 0, 500, 1 000, 5 000, 7 500, 10 000, 12 000, 10 000 и 0 фр. Таким образом, валовой продукт начинается с нуля при максимальной цене, которой соответствует нулевой спрос; он увеличивается, достигает максимума, затем уменьшается, возвращается к нулю при нулевой цене, которой соответствует максимальный спрос. Максимум валового продукта имеет место в нашем примере при цене в 1 фр., которой соответствует спрос в 12 000

Таблица 1

Цена	Спрос	Валовой продукт	Издержки	Чистый продукт
фр.		фр.	фр.	фр.
100	0	0	0	0
50	10	500	20	480
20	50	1 000	100	900
5	1 000	5 000	2 000	3 000
3	2 500	7 500	5 000	2 500
2	5 000	10 000	10 000	0
1	12 000	12 000	24 000	— 12 000
0,50	20 000	10 000	40 000	— 30 000
0	50 000	0	100 000	— 100 000

единиц. Он равен в этом случае 12 000 фр. Если бы у нашего предпринимателя не было издержек производства, он должен был бы принять для своей продукции продажную цену в 1 фр. — эта цена дала бы наибольшую прибыль. Но как он найдет ее? Просто путем нащупывания. Принимая сначала самые высокие цены, он убедится, что спрос нулевой или очень слабый и что объем продукции также равен нулю или же очень мал. Тогда, все более понижая свою цену, он увидит, что спрос растет и вместе с ним растет объем продукции. Таким путем он дойдет до цены в 1 фр. Продолжая понижать цену, он увидит, что спрос продолжает расти, но объем продукции начинает падать. Он сразу же поднимет цену до 1 фр. и будет ее удерживать окончательно. Это нетрудная операция, ежедневно происходящая в торговле.

378. Но, как правило, у нашего предпринимателя будут издержки производства. У него будут общие издержки и особые издержки, или, говоря точнее, более или менее постоянные издержки и издержки, более или менее пропорциональные проданному количеству, будь то в более слабой или в более сильной степени, что зависит, естественно, от собственных и особых условий конкретной индустрии. Предположим для большей простоты, что издержки, связанные с изготовлением данного продукта, — это пропорциональные издержки в 2 фр. за единицу. Учитывая принятые в нашем допущении различные цены и объем спроса по этим ценам, эти издержки составят 0, 20, 100, 2 000, 5 000, 10 000, 24 000, 40 000 и 100 000 фр. Чистый продукт, равный избытку валового продукта над издержками производства, составит соответственно 0, 480, 900, 3000, 2500, 0, —12 000, —30 000 и —100 000 фр. Таким образом, максимум чистого продукта имеет место в нашем примере при цене в 5 фр., которой соответствует спрос в 1 000 единиц. Он равен тогда 3 000 фр. Цена в 5 фр.

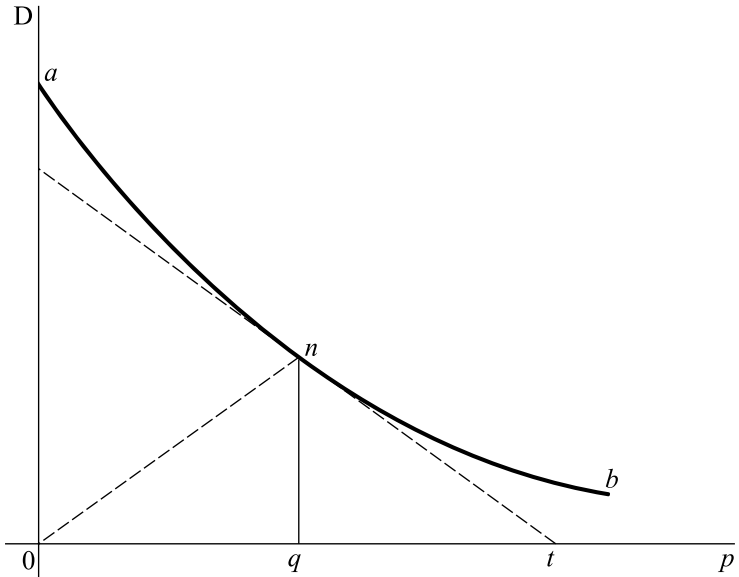
будет, следовательно, ценой, которую должен будет принять наш предприниматель. Он найдет ее тем же способом нащупывания, что и ранее.

379. Для большей простоты мы предположили, что у нашего предпринимателя нет постоянных общих издержек. Если бы они у него были, например 1 000 фр., то эту 1 000 фр. надо было бы вычесть из полученного чистого продукта (по каждому из вариантов), что сократило бы максимальный чистый продукт, но не изменило бы его положение, так как цена максимальной прибыли осталась бы той же. Это существенно важное обстоятельство, которое следует отметить: цена максимальной прибыли совершенно не зависит от постоянных (фиксированных) издержек.

380. Найдя подобным образом цену в 5 фр., дающую максимум прибыли, наш предприниматель будет удерживать ее в силу того, что продуктом распоряжается исключительно он один. Если бы продукт не был в руках монополии, то, поскольку прибыль предприятия привлекла бы конкурентов, продаваемое и потребляемое количество выросло бы до цифры в 5 000 единиц, а цена понизилась бы до цифры в 2 фр., равной издержкам производства. Следовательно, результат монополии состоит в том, что потребители, вместо того чтобы иметь 5 000 единиц по цене 2 фр. за единицу, имеют всего лишь 1 000 единиц по цене 5 фр. Мы видим, какова разница. Принцип *laisser faire, laisser passer*, прилагаемый к отрасли хозяйства, подчиненной действию неограниченной конкуренции, имеет своим результатом то, что потребители получают максимальное удовлетворение своих потребностей в пределах того условия, что каждый продукт имеет на рынке одну цену, что эта продажная цена равна себестоимости и что производители не имеют ни прибыли, ни убытков; то же самое правило, приложенное к монопольной отрасли хозяйства, имеет результатом то, что потребители получают максимальное удовлетворение при том условии, что продажная цена выше себестоимости и что производители получают максимально возможную прибыль. Мы вскоре увидим, что происходит с единицей цен. В первом случае предприниматель является посредником, от которого можно абстрагироваться, и земельные собственники, работники и капиталисты обмениваются между собой производительные услуги на производительные услуги на основе эквивалентности; во втором случае предприниматели вступают в дело не только для того, чтобы скомбинировать производительные услуги и получить продукты, но и чтобы изъять в свою пользу известную долю обмениваемого богатства.

381. Теорию цены максимальной прибыли в условиях монополии можно было бы распространить как на услуги, так и на продукты. Можно было бы также придать ей более абстрактное и более научное выражение,

Рис. 11



чем мы это сделали, исходя вместе с Курно из уравнения сбыта как функции от цены:  $D = F(p)$ .

«Поскольку, — говорит Курно, — функция  $F(p)$  является непрерывной, то и функция  $pF(p)$ , выражающая полную стоимость ежегодно продаваемого (сбываемого) количества, также будет непрерывной. Эта функция будет нулевой, если  $p$  равна нулю, так как потребление продукта всегда остается конечным даже при принятии гипотезы о полной бесплатности, или, говоря иначе, можно всегда мысленно придать числу  $p$  достаточно малое значение, чтобы произведение  $pF(p)$  было практически нулевым. Функция  $pF(p)$  также исчезает, когда  $p$  становится бесконечным; или, иными словами, можно всегда мысленно придать числу  $p$  достаточно большое значение, чтобы по этой цене прекратились спрос на продукт и его производство. Таким образом, поскольку функция  $pF(p)$  сначала растет вместе с  $p$ , затем, в конечном счете, убывает, то имеется значение  $p$ , которое делает ее максимальной и которое дается уравнением

$$[1] \quad F(p) + pF'(p) = 0,$$

где  $F'$  означает, согласно обозначениям Лагранжа, дифференциальный коэффициент функции  $F$ .

Если начертить кривую  $anb$  (рис. 11), чьи абсциссы  $Oq$  и ординаты  $qn$

\* A. Cournot. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Ch. IV.

представляют переменные  $p$  и  $D$ , то корнем уравнения [1] будет абсцисса точки  $n$ , для которой треугольник  $Ont$ , образованный касательной  $nt$  и радиусом-вектором  $On$ , является равнобедренным, так что имеем  $Oq = qt^*$ .

Действительно, максимум функции дается корнем дифференциального уравнения. Производная такого произведения, как  $pF(p)$ , равна сумме двух произведений: множителя  $F(p)$  на производную  $p$  и множителя  $p$  на производную  $F(p)$ . Производная  $p$  равна единице.

Уравнением касательной, проведенной к кривой  $D = F(p)$  в точке с координатами  $D$  и  $p$ , является

$$y - D = F'(p)(x - p).$$

Если мы вводим в это уравнение значение  $F'(p) = -F(p)/p$ , полученное из уравнения [1], и находим точку пересечения касательной с осью  $x$ , делая  $y = 0$ , то находим

$$x = 2p.$$

Именно на этом определении максимума и основывает Курно свою теорию монополии. Он переходит от рассмотрения естественного продукта к продукту произведенному и от максимума валового продукта к максимуму чистого продукта, затем от ситуации с одним монополистом к ситуации с двумя монополистами и, наконец, от монополии к неограниченной конкуренции. Что касается меня, то я предпочел начать с неограниченной конкуренции, что является общим случаем, чтобы придти к монополии, являющейся особым случаем; и, поступая таким образом, я смог (154, 230) связать с уравнениями обмена и производства — уравнениями рациональными и строгими — уравнение — эмпирическое и приблизительное — сбыта (объема продаж) как функции от цены.

382. Мы только что видели, как монополия наносит ущерб такому условию производства, как равенство продажной цены продукта и его себестоимости; нам остается посмотреть, как она наносит ущерб другому условию, состоящему в том, чтобы на рынке была одна цена.

Вернемся к нашему примеру, предполагая для большей простоты, что каждый потребитель потребляет только одну единицу товара. 10 единиц товара могли бы быть проданы по цене 50 фр.; следовательно, из 50 единиц, которые могли бы быть проданы по цене 20 фр., имеется самое большее 40, для которых эта цена является максимумом и которые в любом случае были бы проданы за эту цену. Вычитая таким образом из общего количества, запрашиваемого по некоторой цене, общее количество, запрашиваемое по ближайшей более высокой цене, мы имеем частичное количество, для которого первая цена является максимумом и которое в любом случае было бы продано за эту цену. Но можно предположить, что на рынке имеется не одна, а несколько цен и что по каждой из этих цен

Таблица 2

Цена	Частичный спрос	Валовой частичный продукт	Полный валовой продукт	Частичные издержки	Частичный чистый продукт	Полный чистый продукт
фр.		фр.	фр.	фр.	фр.	фр.
100	0	0	0	0	0	0
50	10	500	500	20	480	480
20	40	800	1 300	80	720	1 200
5	950	4 750	6 050	1 900	2 850	4 050
3	1 500	4 500	10 550	3 000	1 500	5 550
2	2 500	5 000	15 550	5 000	0	5 550
1	7 000	7 000	22 550	14 000	— 7 000	— 1 450
0,50	8 000	4 000	26 550	16 000	— 12 000	— 13 450
0	30 000	0	26 550	60 000	— 60 000	— 73 450

продано запрашиваемое частичное количество. В нашем примере при условии, что все указанные цены сохраняются и что потребителей вынуждают заплатить ту цену, которая является для них максимальной, можно было бы продать 0 единиц по 100 фр., 10 — по 50 фр., 40 — по 20 фр., 950 — по 5 фр., 1 500 — по 3 фр., 2 500 — по 2 фр., 7 000 — по 1 фр., 8 000 — по 0,5 фр. и, наконец, 30 000 — по 0 фр. в соответствии с таблицей 2.

Эти операции обеспечили бы валовые объемы продукции соответственно на 0, 500, 800, 4 500, 5 000, 7 000, 4 000 и 0 фр. Если бы сохранили только две первые цены, при которых спрос не является нулевым — 50 фр. и 20 фр., — то имели бы полный валовой продукт в 1 300 фр. А если бы сохранили не только две, но и три, четыре, пять, шесть, семь первых цен, при которых спрос не равен нулю, то имели бы последовательно полный валовой продукт в 6 050, 10 550, 15 550, 22 550 и 26 550 фр. И кроме того, могли бы продать бесплатно 30 000 единиц.

383. Так как издержки производства составляют 2 фр. за единицу, то частичные издержки, связанные с частичными количествами, запрашиваемыми по различным ценам, были бы соответственно 0, 20, 80, 1 900, 3 000, 5 000, 14 000, 16 000 и 60 000 фр. И если вычесть эти издержки из частичного валового продукта, получим частичный чистый продукт: 0, 480, 720, 2 850, 1 500, 0, -7 000, -12 000, -60 000 фр. Шестое из этих девяти чисел равно нулю; три последних отрицательны и представляют собой убытки. Исключая поэтому цены в 0, 0,50 и 1 фр., которые ниже себестоимости, и сохраняя остальные, приходим к следующему результату. Если бы имелись только две цены в 50 и 20 фр., то полный чистый продукт был бы 1 200 фр. Если бы были не только эти цены, но и цены в 5 и 3 фр., то имелись бы также объемы полного чистого продукта в 4 050 и 5 550 фр. И, кроме того, могли бы продать 2 500 единиц по себестоимости.

384. Предшествующее замечание относится не только к случаю монополии. Ясно, что, если предприниматель, выпускающий продукт даже в условиях свободной конкуренции, может принять себестоимость в качестве предельной границы и сохранять выше этой границы «ступенчатые» цены и если он может, кроме того, вынудить потребителей оплачивать цену, представляющую для каждого из них его максимальную цену, то он будет извлекать выгоду из той же разницы. Фактически данная гипотеза реализуется гораздо чаще, чем думают, в промышленности и торговле. Для промышленников и коммерсантов существует искусство продавать один и тот же товар по разным ценам и по возможно более высокой цене для каждой категории потребителей, а практика этого искусства им нередко облегчается отсутствием размышления, тщеславием или капризом потребителей. Иногда достаточно увеличить число этикеток, чтобы умножить число продажных цен и найти покупателей по каждой из них. В большинстве случаев товар, оставаясь по существу тем же, претерпевает легкое изменение по форме. Так, некий производитель шоколада, продающий его по 3 фр. за фунт, когда он предлагает его просто в обертке из глазированной бумаги под скромным названием «сверхчистый шоколад», будет продавать его по 4 фр. за фунт при условии, что он надушит его ванилью и будет предлагать под названием «княжеский шоколад» в обертке из позолоченной бумаги. Так же обстоит дело с различными местами в театре, разные цены которых ни в коей мере не пропорциональны издержкам производства данных мест. Однако понятно, что в условиях свободной конкуренции эти ухищрения сохранять гораздо труднее как раз по той причине, что, поскольку разрыв в ценах значительно больше издержек, связанных с модификацией формы и изменением этикеток, конкуренция постоянно стремится его (разрыв) сократить. Рядом с нашим производителем шоколада вскоре появится другой, который будет продавать «княжеский шоколад» по 3 фр. 80, что заставит первого отдавать его за 3 фр. 60; после этого конкурент предложит цену в 3 фр. 40, а другой будет вынужден опустить ее до 3 фр. 20. В условиях монополии, напротив, нет ничего легче, чем применять эти комбинации, каждодневно разворачивающиеся на наших глазах. Книготорговец-издатель, обладающий эксклюзивным правом на сенсационную книгу известного автора, сначала продает публике ее первое издание форматом ин-октавио (в одну восьмую листа) по 7,50 фр., затем два или три издания в 1/18 часть листа по 3 фр. и, наконец, народное издание по 1 фр. Разница в цене бумаги и печати совсем незначительна. Единственная разница состоит в большей или меньшей скорости или запаздывании, с которыми книга поступает к читателю. Ставя себя в положение читателя, желающего более или менее быстро получить ее, покупатели тем самым классифицируют себя в соответствии со своими максимальными ценами, и книготорговец пользуется классификацией. Таково в плане монополии зна-

чение комбинации, состоящей в том, чтобы удерживать на рынке несколько цен вместо одной и вынудить потребителя заплатить возможно более высокую цену.

385. Как мы уже сказали, Курно — первый, кто дал научную теорию факта убывания спроса с ростом цен продуктов и последствий данного факта, сформулировав математические условия максимума валового и чистого продукта в случае (в условиях) монополии. В этом отношении Дюпюи лишь воспроизвел под названием «закон потребления» теоремы и следствия, уже изложенные Курно под названием «закон сбыта». Что же касается того, что принадлежит собственно Дюпюи, так это замечания, касающиеся множественности продажных цен на один и тот же продукт. Он исследовал данный факт самым полным и изобретательным образом в двух упомянутых нами работах. Отсылая читателя к этим двум исследованиям, мы не можем вместе с тем не упомянуть о содержащейся в них одной из самых серьезных ошибок по важнейшему вопросу.

386. «Различные соображения, только что изложенные нами относительно полезности, — говорит Дюпюи, — могут быть представлены геометрически очень простым образом.

Если предположить, что на неограниченной прямой  $OP$  (рис. 12) отрезки  $Op$ ,  $Op'$ ,  $Op''$ ... представляют цену предмета, а перпендикуляры  $pn$ ,  $p'n'$ ,  $p''n''$ ... — число потребляемых предметов, соответствующее данной цене, то можно образовать таким образом кривую  $Nnn'n''P$ , которую мы назовем кривой потребления.  $ON$  представляет потребляемое количество, когда цена нулевая,  $OP$  — цену, при которой потребление становится нулевым.

Поскольку  $pn$  представляет число предметов, потребляемых по цене  $Op$ , то площадь прямоугольника  $Ornp$  выражает издержки производства  $np$  предметов, и, по Ж.-Б. Сэю, их полезность. Полагаем, что мы доказали, что полезность этих  $np$  предметов является для всех, по меньшей мере,  $Op$ , но что почти для всех она больше. Действительно, проведя перпендикуляр к точке  $p'$ , мы получим количество  $n'p'$  предметов, для которых полезность равна, по меньшей мере,  $Op'$ , так как их покупают по этой цене. Среди предметов имеется, следовательно, только  $np - n'p' = nq$  предметов, для которых полезность была бы равна только  $Op$  (или, скорее, средней  $Op$  и  $Op'$ ); для остальных она равна, по меньшей мере,  $Op'$ . И вот мы вынуждены заключить, что для  $nq$  предметов полезность представлена горизонтальным сечением  $rnn'n'r'$  и что для остальных  $qp$  или  $n'p'$  она больше чем прямоугольник  $r'n'p'O$ ; предполагая новое повышение цены  $p'p''$ , мы могли бы доказать, что для  $n'p' - n''p'' = n'q'$  предметов полезность является средней  $Op'$  и  $Op''$  и имеет в качестве меры сечение  $r'n'n''r''$ , и т. д. и т. д., и мы пришли бы к доказательству, что абсолютной полезностью этих предметов является для потребителя разносторонняя

трапеция *OrnP*. Если надо получить относительную полезность, то достаточно вычесть издержки производства, прямоугольник *mpO*, после чего остается лишь треугольник *npP* в качестве полезности, которая остается, по нашему мнению, потребителям *np* предметов после того, как они их оплатили. Мы видим, что площадь этого треугольника (до линии *np*) никак не связана с площадью прямоугольника, которая ей предшествует.

Когда речь идет об естественном продукте, не требующем издержек по приобретению, полезность его выражается большим треугольником *NOP*.

Мы видим, что по мере того как цена предмета повышается, полезность понижается, но все менее и менее быстро, и что, когда цена понижается, полезность, напротив, возрастает все более и более быстро, так как она имеет своим выражением треугольник, который укорачивается или же удлиняется»\*.

387. Это геометрическое представление является действительно весьма ясным и точным выражением теории Дюпюи о полезности. Если для Ж.-Б. Сэя полезность измеряется денежной жертвой, которую действительно приносит потребитель с учетом цены, то для Дюпюи она измеряется жертвой, которую намерен принести потребитель. Так как мерой полезности единицы продукта для потребителя является максимальная денежная жертва, которую потребитель намерен принести для получения этой единицы продукта, отсюда следует, что сумма максимальных денежных жертв, которые намерены принести все потребители для получения наибольшего продаваемого числа единиц продукта, есть мера полезности этого продукта для совокупности потребителей или общества. Таким образом, мера полной полезности представлена геометрически площадью под кривой спроса как функция от цены, а арифметически — полным валовым продуктом в том виде, как мы его только что получили, складывая частичные объемы валового продукта. К сожалению, все эти утверждения ошибочны, и теория Дюпюи не лучше теории Ж.-Б.Сэя. Очевидно, максимальная денежная жертва, которую потребитель намерен принести для получения бутылки вина, например, зависит отчасти от полезности этой бутылки вина для данного потребителя, ибо в зависимости от того, будет эта полезность увеличиваться или уменьшаться, то и максимальная жертва, о которой идет речь, будет увеличиваться или уменьшаться. Но что Дюпюи не увидел, так это то, что эта же самая максимальная жертва зависит также отчасти для потребителя от полезности хлеба, мяса, одежды, мебели; ибо в зависимости от того, будет данная полезность увеличиваться или уменьшаться, и максимальная жертва, приносимая в обмен на вино, будет уменьшаться или увеличиваться. И, наконец, чего Дюпюи также не увидел, так это того, что та же самая мак-

\* Annales des Ponts et Chaussées. 2-e série. 1844, 2-e semestre, p. 373.

симальная полезность зависит также отчасти от количества богатства, оцененного в денежном товаре, которым владеет потребитель; ибо в зависимости от того, будет это количество более или менее значительным, жертва, которую он готов будет принести для получения вина, сама будет более или менее значительной. Вообще говоря, максимальная денежная жертва, которую потребитель намерен принести для получения единицы продукта, зависит не только от полезности этого продукта, но и от средств потребителя. Мы уделили достаточно внимания изучению взаимосвязи явлений полезности, действительных спроса и предложения и текущей цены, чтобы здесь более к ним не возвращаться. Итак, скажем только, что в обоих исследованиях Дюпюи следует полностью отставить в сторону все соображения, касающиеся изменения полезности в зависимости от цен и в зависимости от количеств, запрашиваемых по этим ценам. Верно, что эти соображения являются основным предметом работы, но верно также и то, что они основаны на полном смешении кривой полезности или потребности с кривой спроса.

## Урок 42

## О налогах

Содержание: 388, 399. Роль государства. Следует ли наделить государство собственностью или налогом. 390. Гипотеза о налоге в 1 миллиард. 391. Налог может распространяться только на доходы; он может распространяться на все доходы. 392. Три вида прямых налогов и один вид косвенного налога. 393. Здесь мы абстрагируемся от вопросов права, интереса и даже практической возможности. 394. Прямой налог на заработную плату затрагивает доходы трудящихся. 395. Математическое выражение. 396. Прямой налог на арендную плату затрагивает капитал земельных собственников; когда все земли сменили собственника, налог не выплачивается более никем; его ликвидация была бы в этом случае бесплатным даром собственникам. 397. Его последствия постепенно смягчаются в прогрессивном обществе. 398. Для государства лучше определять его базу как пропорциональную совместную собственность, чем как фиксированную ренту. 399. Математические выражения. 400. Прямой налог на некоторые виды процента — это частично косвенный налог на потребление; прямой налог на все виды процента затрагивал бы доходы капиталистов. 401. Случай с налогом на государственную ренту. 402, 403, 404. Математические выражения. 405. Косвенный налог на потребление входит в издержки производства продуктов. 406. Он более или менее затрагивает владельцев производительных услуг. 407. Математические выражения. 408. Случай с налогом на некоторые определенные продукты.

388. Чтобы завершить теорию монополии, мы должны были бы показать, как — если конкуренция не является неограниченной — владельцы услуг или предприниматели-производители вынуждены вступать между собой в коалиции для эксплуатации монополии. Мы могли бы также, если бы хотели исчерпать вопрос о последствиях разных способов организации производства и обращения богатства, проанализировать последствия запретительных и защитительных пошлин, выпуска бумажных денег. Но мы вернемся ко всем этим вопросам с большей пользой, когда в ходе изложения прикладной политической экономии будем рассматривать исключения из принципа *laissez faire, laissez passer* или же особые области ее приложения: вопрос коалиций, когда мы будем говорить о крупных экономических монополиях — таких, как шахты и железные дороги, вопрос запретительных и защитительных пошлин, когда будем говорить о свободе внешней торговли; вопрос бумажных денег, когда будем говорить о свободе эмиссии банковских билетов. А в данный момент мы переходим к изучению последствий различных способов организации распределения богатства.

389. Излагая механизм обмена, производства и капитализации, мы

предполагали не только полную свободу конкуренции на рынке продуктов, на рынке услуг и рынке капиталов; более того, мы абстрагировались от двух вещей: во-первых, от способа присвоения услуг, который мы предполагали каким угодно, во-вторых, от роли государства, предоставляемых им услуг и его потребностей. Однако очевидно, что экономическое общество не могло бы функционировать без вмешательства власти, обязанной поддерживать порядок, безопасность, отправлять правосудие, обеспечивать национальную оборону и делать многое другое. Однако государство — не предприниматель; оно не продает своих услуг на рынке ни по принципу свободной конкуренции или равенства продажных цен и себестоимости, ни по принципу монополии или получения максимального чистого продукта; оно часто продает их в убыток, иногда отдает их даром. И ниже мы увидим, что так и должно быть по той причине, что государственные услуги являются предметом коллективного, а не индивидуального потребления. Тогда остается два способа обеспечения государственных потребностей или государственных расходов: первый — включить государство наряду с индивидом в распределение общественного богатства через *собственность*; второй — производить в его пользу изъятие из доходов индивидов через *налог*. Какую из этих двух комбинаций следует предпочесть? Не могут ли они быть объединены в одну? Именно это мы и рассмотрим, когда будем заниматься разработкой общественной экономии. И тогда мы займемся одновременно и теорией собственности, и теорией налогообложения. А сегодня мы будем исследовать только, каковы естественные и неизбежные последствия различных налогов. Даже если предположить, что налоги ликвидируются, было бы неплохо выяснить последствия налогообложения хотя бы для того, чтобы знать, что делается и зачем это делается. Кроме того, это один из таких вопросов, которые мы вправе изучать в интересах науки независимо от каких-либо соображений прикладного характера; и все экономисты, занимавшиеся чистой политической экономией — Рикардо, Джеймс Милль, Дестут де Траси — уделили ему крупные разделы.

390. Вернемся к гипотетической стране, к которой относится наша экономическая таблица (319), стране, располагающей 80 млрд. земель, приносящих ежегодно 2 млрд. арендной платы, 50 млрд. личных способностей, приносящих 5 млрд. заработной платы, и 60 млрд. собственно капиталов, приносящих 3 млрд. процентов. А теперь предположим, что в этой стране надо выделить ежегодную сумму в 1 млрд. на государственные расходы или расходы общенационального характера. Данная цифра могла бы обсуждаться, признаваться излишне большой или излишне малой с учетом потребностей государства, но эти соображения не входят в компетенцию чистой политической экономии. Главное здесь — прийти путем несложных расчетов к верным выводам; итак, я говорю 1 млрд. для удобства и ясности анализа.

391. Теперь необходимо сделать несколько замечаний, чтобы правильно ставить вопрос о налогах.

Первое состоит в том, что капиталы не должны быть предметом потребления — ни частного, ни государственного. Пусть частные лица потребляют свои капиталы, они в этом свободны, и этот достойный сожаления факт компенсируется тем счастливым обстоятельством, что другие частные лица делают сбережения из своих доходов. Но государство не должно систематически разрушать источник национального богатства. Земли, личные способности и собственно капиталы образуют фонд производства. Ренты, работы и прибыли образуют фонд потребления: налог должен быть направлен исключительно на этот фонд.

392. Таким образом, у нас есть три дохода или услуги: рента земель, труд личных способностей, прибыль собственно капиталов — все они либо непосредственно потребляются как потребляемые услуги, либо объединяются между собой в качестве производительных услуг, чтобы сформировать сумму продукта: доходы и новые собственно капиталы. Совокупность потребляемых услуг и продуктов стоит 10 млрд., и данная стоимость получается на 2/10 или на 2 млрд. за счет ренты, на 5/10 или на 5 млрд. за счет труда и на 3/10 или на 3 млрд. за счет прибыли. Не надо терять из виду, что в число потребляемых услуг, т. е. в число облагаемых доходов, мы включаем, в частности, личные доходы не работающих и праздных людей точно так же, как земельные доходы собственников, не сдающих в аренду свои земли, и движимые доходы капиталистов, не отдающих в долг свои капиталы. Мы направляем налог только на доходы, но на все доходы. Обычно не так поступают правительства и теоретики: проводя свои классификации весьма эмпирически, они думают в полной мере о том, как обложить налогом трудящихся, но совсем не думают о том, как обложить налогом людей праздных в качестве собственников личных способностей.

Если мы имеем в нашем обществе три производительных элемента, то мы имеем также три потребляющих элемента: земельных собственников, трудящихся и капиталистов. Земельные собственники получают 2 млрд. услуг или продуктов под названием арендной платы в обмен на 2 млрд. ренты; трудящиеся получают 5 млрд. услуг или продуктов под названием заработной платы в обмен на 5 млрд. труда; капиталисты получают 3 млрд. услуг или продуктов под названием процента в обмен на 3 млрд. прибыли. Цифры 2, 5 и 3 — это цифры пропорциональные как для потребления, так и для производства. Что касается предпринимателей, то им здесь делать нечего: в качестве предпринимателей люди не существуют, и отсюда очевидно, что налог может их затрагивать только в качестве земельных собственников, трудящихся или капиталистов.

А теперь подчеркнем: каким бы образом государство ни бралось за взимание налога, все его способы действия можно разбить на четыре руб-

рики. Действительно, государство может вступать в дело только до или после обмена услугами, воздействуя либо на потребляемые услуги, либо на продукты. Во втором случае оно прямо имеет дело либо с земельными собственниками, чтобы получить часть их арендной платы, либо с работниками, чтобы получить часть их заработной платы, либо с капиталистами, чтобы получить часть их процента. Все это дает в целом три вида *прямых налогов*. В первом случае государство взимает свою долю с общественного дохода, рассматриваемого не как доход, состоящий из 2 млрд. арендной платы, 5 млрд. заработной платы и 3 млрд. процента, а как доход, состоящий из 10 млрд. потребляемых услуг и продуктов. Оно имеет дело с предпринимателями, которые авансируют ему сумму налога под тем, разумеется, условием, что эта сумма будет им возвращена земельными собственниками, работниками и капиталистами через соответствующее повышение цены продуктов. Таким образом, арендная плата, заработная плата и процент косвенно сокращаются. Это — *косвенный налог*. Базой прямых налогов являются услуги, а базой косвенного налога — продукты. Впрочем, здесь мы будем говорить только о *реальных* налогах, а не о налогах *персональных*, которые не имеют ни базы, ни последствий.

393. Наконец, следует заметить, что мы абстрагируемся от права, которым обладает государство устанавливать тот или иной из этих четырех налогов, равно как от его заинтересованности поступать так или иначе или от легкости или сложности, с которыми оно может столкнуться в ходе этой операции, подобно тому, как мы абстрагировались от легкости или сложности в установлении максимальных и минимальных тарифов. Фактически прямой налог на арендную плату нетрудно установить, хотя и не без большого объема работ и издержек; прямой налог на заработную плату, за исключением налога на жалование государственных чиновников, и прямой налог на процент, исключая налог на арендную плату за жилые дома и на задержку выплат по государственному долгу, напротив, установить точно совершенно невозможно несмотря на какие угодно усилия и затраты. Но это — практические соображения, которые следует упомянуть в качестве оговорки. Мы предполагаем, что государство, имеющее полномочия вводить три прямых и один косвенный налог, поочередно прибегает к этим четырем способам налогообложения. Что же будет? Вот, собственно, тема, которая нас занимает.

394. В нашей гипотетической стране общий годовой объем заработной платы составляет 5 млрд. Предположим, что намерены обложить исключительно этот доход личных способностей пропорциональным налогом в 1 млрд.; первым следствием такого налога стало бы предоставление государству пятой части заработной платы каждого работни-

ка. Но цена работ определяется, как мы видели, в соответствии с предложением и спросом, которые выступают в форме услуг либо потребляемых, либо производительных. Впрочем, установление налога ничего не меняет в этих условиях. Государство предстает только как потребитель 1 млрд. услуг или продуктов вместо облагаемых налогом работников. Невозможно сказать, какие услуги или продукты будут запрашиваться больше и какие меньше, чем прежде. Невозможно также сказать, будет ли предложение труда увеличиваться или уменьшаться и даже — в том или ином случае — будет ли общая цена труда возрастать или сокращаться. Следовательно, надо абстрагироваться от этих вероятностей или же считать, что они компенсируют друг друга, и допустить, что норма заработной платы будет такой же после введения налога, что и до него. Таким образом, работники не будут иметь возможности переложить налог на других путем повышения цены своего труда. Каждый из них будет лишен пятой части своего дохода. Возьмем, например, работника, работающего 10 часов и зарабатывающего 5 франков в день; о нем можно сказать, что государство каждый день забирает у него 1 франк или что каждый день он работает 2 часа в счет государства. Есть лишь один случай, когда налог может иметь иной результат — это случай, когда заработной платы хватает только-только на поддержание жизни трудящихся. Тогда неизбежным следствием установления налога является сокращение численности трудящегося населения, и условия действительного предложения труда на рынке услуг изменяются. Это предложение сокращается, заработная плата повышается и сумма налога входит в действительности в издержки производства продуктов. Следовательно, в этом случае он будет оплачен потребителями продуктов; во всех остальных случаях он ложится бременем на трудящихся.

395. Мы выразим математически некоторые особо важные выводы. Прежде всего мы видим, что обычно: *прямой налог на заработную плату есть присвоение государством определенной части личного дохода трудящихся.*

Пусть  $s$  — норма налога по отношению к сумме валового дохода, тогда валовая заработная плата будет

$$p'_p = p_p(1 - s).$$

396. Прямой налог на арендную плату был бы земельным налогом, который — в отличие от поземельных налогов, существовавших до сих пор и существующих еще сегодня — был бы направлен исключительно на доход от земель, а не на доход от собственно капиталов, соединенных с этими землями в сельском хозяйстве. Такое же рассуждение, как и в отношении налога на заработную плату, позволило бы установить,

что налог на арендную плату имел бы результатом предоставление государству части дохода земельных собственников, причем так, что последние не имели бы возможности переложить налог на потребителей путем повышения цены своей ренты. Именно это справедливо утверждал, если и не строго доказал, Рикардо в главе X своих *«Начал политической экономии и налогового обложения»*. Отталкиваясь от него, Дестут де Траси в главе XII своего *«Трактата политической экономии»* с неменьшим основанием утверждал, что, когда поземельный налог устанавливается на постоянной основе, он равнозначен во всех отношениях конфискации части земли, соответствующей цифре налога.

Вот что он говорит по этому поводу:

*«Что касается налога на доход от земель, то очевидно, что тот, кто владеет землей тогда, когда налог вводится, реально платит его и не может переложить его ни на кого; дело в том, что он не дает ему возможности увеличить свою продукцию, поскольку он ничего не добавляет ни к спросу на продукты, ни к плодородию земли и ни в чем не снижает издержки выращивания культур. Все согласятся с этой истиной; но факт, который был недостаточно отмечен, состоит в том, что собственника надо считать не столько человеком, лишенным части своего годового дохода, сколько человеком, потерявшим ту часть своего капитала, которая производит эту часть дохода по текущей норме современного процента. Доказательством этому является тот факт, что если земля, дающая пять тысяч франков чистого дохода, стоит сто тысяч франков, то на следующий день после того как ее обложат постоянным налогом в одну пятую, то получают за нее, впрочем, при прочих равных условиях, всего лишь восемьдесят тысяч франков, — если ее поставят на продажу, или же ее будут считать за восемьдесят тысяч франков в активе наследства, в котором будут иметься другие ценности, чья стоимость не изменилась. Действительно, когда государство объявило, что оно навечно забирает пятую часть дохода от земли, это подобно тому, как если бы оно объявило себя собственником одной пятой фонда; ибо всякая собственность имеет стоимость лишь благодаря пользе, которую можно из нее извлечь. Это столь верно, что когда государство — как следствие нового налога — объявляет заем, на выплату процентов по которому оно направляет присвоенный им доход, то операция завершена. Это — та ситуация, когда г-н Питт заставляет собственников разом отдать капитал поземельного налога, которым они были обложены. Они оказались освобожденными (от налога), а он проел свой фонд.*

Отсюда следует, что когда все земли сменили владельцев со времени введения налога, то в действительности он более не выплачивается никем. Покупатели, поскольку они приобрели только то, что оставалось, не потеряли ничего; поскольку наследники получили только то, что нашли, то для них излишек как бы был растрочен или потерян их предшественником, действительно он был им потерян; а что касается на-

следств, от которых отказались как от «плохих», то этот капитал, изъятый государством под залог их кредитов, потеряли кредиторы.

Отсюда также следует, что когда государство отказывается от всего или от части поземельного налога, установленного в старые времена навечно, оно просто-напросто дарит нынешним землевладельцам капитал на доход, который оно перестает взимать. Это по отношению к ним совершенно бесплатный дар, на который они имеют не больше прав, чем какой-либо другой гражданин, поскольку никто из них не рассчитывал на этот капитал во время сделок по приобретению собственности.

Дело обстоит бы совершенно иначе, если бы налог был установлен первоначально только на определенное число лет. Тогда бы у собственника реально изымалась только часть капитала, соответствующая этому числу годовых сборов. Поэтому государство могло бы взять в долг только эту стоимость у кредиторов, которым оно бы отдало налог в счет оплаты их капитала и процента, а земли во время сделок рассматривались бы только как сокращенные на это количество. В таком случае, когда налог прекращается, как и в случае, когда купоны соответствующего им займа заканчиваются, то и здесь, и там долг гасится, поскольку он выплачен. Впрочем, в ситуации с постоянным налогом и рентой принцип остается одним и тем же.

Таким образом, всегда верно, что когда вводят налог на доход от земель, то в этот момент изымают у тех, кто ими владеет, стоимость, равную капиталу, соответствующему налогу; а когда после его введения все земли сменили владельца, то реально он более не выплачивается никем. Это наблюдение важно и любопытно».

Дестут де Траси ошибочно распространяет свое замечание на налог на дома и также ошибочно — до некоторой степени, — как мы увидим ниже, на налог на государственную ренту, но в том, что касается налога на земельный доход, оно совершенно обосновано логически и подтверждено историей. Всегда считалось, что права на земельные доходы, будь их владельцами государство, сеньоры, церковь или какие-либо сообщества, затрагивают стоимость земельных капиталов, причем точно в соотношении суммы налога (сбора) и суммы арендной платы. Были случаи, когда налог доходил до полного поглощения арендной платы, а стоимость земли для владельца сводилась к нулю. Впрочем, вот еще одно наблюдение, которое не было отмечено и которое не менее важно, чем предыдущее.

397. В прогрессивном обществе стоимость земли и ренты постоянно возрастает; это — факт, вытекающий математически из нашей теории общественного богатства. Отсюда прежде всего следует, что ущерб, нанесенный первому поколению собственников в момент установления налога, изо дня в день ослабевает, в то время как последующие соб-

ственники, никогда ничего не терявшие, извлекают целиком пользу от приращения стоимости земельных капитала и дохода. Отсюда также следует, что для государства выгоднее устанавливать налог на основе определенной пропорции от арендной платы, чем на основе фиксированной квоты, поскольку при первой комбинации его пропорциональная часть будет возрастать вместе с частью собственников. Введение поземельного налога будет иметь тогда окончательным результатом присоединение государства к собственности на землю или раздел собственности на землю между индивидами и государством. Здесь мы ясно видим, сколь тесно связаны друг с другом оба вопроса — собственности и налога.

398. Если мы предположим, что в нашей гипотетической стране на арендную плату ложится целиком не фиксированный налог в 1 млрд., а налог, равный половине общей суммы этой арендной платы, то мы придем к следующему:

1) собственники, владеющие землей в момент установления налога, будут лишены половины своего капитала и одновременно половины своего дохода. Государство будет наполовину совместным собственником земли.

2) Когда все земли сменят владельца путем продажи, дарения, наследования, то налог не будет более выплачиваться никем.

3) Когда экономический прогресс повысит сумму арендной платы с 2 до 4 млрд., то старые собственники, сохранившие к этому времени свои земли, полностью восполнят свою потерю, а новые собственники удвоят свой доход.

4) Доход государства повысится с 1 до 2 млрд.

Итак, очевидно, что лучше сделать государство совместным собственником земель, нежели владельцем ренты, имеющим землю в качестве базы налогообложения, если общество — это общество прогрессивное и если соблюдается условие внимательного наблюдения за приращением стоимости земли и ренты. Мы вернемся к этому вопросу, когда будем рассматривать проблему кадастра.

Таковы выводы исследования налога на арендную плату. Последствия этого налога вначале такие же, как и у налога на заработную плату; но затем они осложняются рядом явлений, проистекающих из двух фактов: 1) земли могут быть проданы и куплены, что не имеет места по отношению к личным способностям в обществах, отвергающих рабство; 2) что стоимость земли и ренты постоянно возрастает в прогрессивном обществе, являясь обстоятельством, свойственным для этого вида богатства.

399. Таким образом: *прямой налог на арендную плату является одновременно присвоением со стороны государства определенной части зе-*

*мельного дохода и соответствующей части земельного капитала собственников.*

Пусть  $s$  норма налога по отношению к валовому или чистому доходу или к капиталу, тогда арендная плата будет

$$p'_t = p_t(1 - s),$$

а цена земли будет

$$P'_t = P_t(1 - s).$$

400. Предположим теперь, что налогом прямо облагаются проценты на собственно капиталы, и зададимся вопросом, что же произойдет. Я буду утверждать по этому поводу, что если бы облагали налогом проценты всех видов капитала без исключения, то капиталисты пропорционально несли бы ущерб по отношению к своим доходам, как они были бы затронуты и понижением нормы дохода. Впрочем, понижение нормы дохода может привести либо к увеличению, либо к сокращению суммы сбережений (242); мы можем, таким образом, не заниматься этим следствием и предполагать, что последствия на этом и заканчиваются. Но, однако, я выскажу замечание, приложимое в определенной мере к земельным и личным налогам, но в гораздо большей степени — к налогу на доход от собственно капиталов в силу того, что: 1) трудно, а то и невозможно затронуть их все; 2) они являются продуктами, чья продажная цена — в обычном состоянии — должна согласовываться с себестоимостью: дело в том, что если бы облагали налогом проценты только от некоторых видов капитала, то этот налог на процент был бы частично налогом на потребление. Чтобы доказать это, я покажу, как можно было бы перейти от второй ситуации к первой, распространяя последовательно налог с одного вида капитала на все.

Вернемся к нашей гипотезе о стране, где имеется 60 млрд. искусственных капиталов, приносящих ежегодно 3 млрд. в виде процента, и где решили бы обложить исключительно доход от искусственных капиталов пропорциональным налогом в 1 млрд.; но предположим, что сначала вводят налог в одну треть на плату за аренду домов. Возьмем из числа собственников владельца дома, стоящего 60 000 фр. и приносящего в год 3 000 фр. арендной платы. Из 3 000 фр. налог забирает ежегодно 1 000 фр.; итак, если бы эта мера имела бы лишь самый непосредственный результат, то данный дом стал бы приносить всего лишь 2 000 фр. дохода и стоил бы, следовательно, всего лишь 40 000 фр. Но мы знаем, что стоимость в 60 000 фр. согласуется с суммой издержек производства дома. Но если дома стоят при строительстве 60 000 фр., а как только построены — только 40 000 фр., то это означает для предпринимателя убыток в 20 000 фр. В этих условиях строительство домов немед-

ленно прекращается, старые дома ветшают и разрушаются, новые совсем не строятся; так мало-помалу и под воздействием законов рынка арендная плата дорожает, дома соответственно; и то, и другое возвращает себе свою стоимость, производство оживает и дела принимают свой обычный и естественный ход. Для нашего домовладельца этот момент придет тогда, когда его дом будет стоить 60 000 фр. и будет приносить в качестве процента 4500 фр., из которых государство будет изымать 1500 фр. через налог. Кто же тогда будет выплачивать этот налог? Арендаторы. Эти арендаторы будут двух видов. Одни будут снимать дом, чтобы в нем жить: говоря техническим языком, они купят прибыль (от дома) как потребляемую услугу. Другие снимут его, чтобы организовать там промышленное предприятие: они купят прибыль (от него) как производительную услугу. В первом случае налог будет выплачиваться непосредственно; во втором он войдет в издержки производства индустрии и будет выплачиваться, в конечном счете, покупателями продуктов этой индустрии.

Налог на арендную плату за дома выступал бы, таким образом, как налог на потребление, по меньшей мере частично; ибо если внимательно присмотреться, то мы увидим, что он ложился бы частично и на капиталистов. Действительно, поскольку капиталы, вложенные ранее в строительство домов, частично перейдут во все остальные сферы деятельности, то произойдет общее понижение нормы дохода в ущерб всем капиталистам, включая домовладельцев, и к выгоде всех потребителей, включая арендаторов домов. Можно было бы попытаться найти, в какой степени потребители вернули бы себе таким путем — через понижение цены остальных услуг и продуктов — то, что они потеряли из-за повышения арендной платы.

Теперь, после того как мы отметили это двойное явление, нетрудно понять, что если перейти от домов к железным дорогам и последовательно ко всем видам капитала без исключения, то очевидно, что исходное распределение сбережений между различными видами капитала восстановилось бы; а поскольку, в конечном счете, число домов, железных дорог, затем всех капиталов вновь стало бы тем, чем оно было вначале, то сохранилось бы только общее и растущее понижение нормы дохода и, следовательно, налог перестал бы ложиться бременем на потребителей и действовал бы исключительно на капиталистов.

401. Ситуация с прямым налогом, устанавливаемым навечно на государственные ренты, заслуживает особого рассмотрения. Если после того как налог установлен государство более не заимствует, то с рентой дело обстоит в некотором роде так же, как и с природным богатством, а держатели титулов несут ущерб в отношении как своего капитала, так и своего дохода. В тот же самый день, когда будет введен налог, стоимость этих титулов при котировке на бирже пони-

зится. Если, напротив, государство снова заимствует, то тогда с рентой дело обстоит так же, как и с произведенным богатством, и подписчики на новые титулы будут брать их только по ставке, соответствующей ставке текущего процента. Если даже они предвидят, что государство установит новый налог, то они вычтут из цифры подписки пропорциональную сумму; и в день введения налога понижение (стоимости) титулов, поскольку оно уже было рассчитано, не произойдет или же, по крайней мере, будет не столь сильным.

402. Математическое выражение является здесь следующим:

во-первых: *прямой налог на один вид процента есть в ощутимой степени налог на потребление.*

Пусть  $s$  — норма налога по отношению к валовому доходу. Так как капитал ( $K$ ) является, по допущению, единственным видом облагаемого капитала, то валовой процент сначала принимает вид

$$p'_k = p_k (1 - s).$$

Но так как производимое количество капитала ( $K$ ) сокращается, то в конечном счете валовой процент становится

$$p''_k = p_k + s p'_k = \frac{p_k}{1 - s},$$

а все себестоимости, как, например,  $p_b$ , принимают вид

$$p'_b = b_t p_t + b_i p_i + b_r p_r + \dots$$

403. Во-вторых: *прямой налог на все виды процента разрешается в сокращении нормы чистого дохода.*

В этом случае, действительно, поскольку валовой доход остается

$$p'_k = p_k (1 - s),$$

то чистый процент становится примерно

$$p'_k = p_k (1 - s) \quad (232, 233);$$

а так как общая сумма чистого процента составляет

$$(1 - s) [D_k p_k + D_{k'} p_{k'} + D_{k''} p_{k''} + \dots],$$

то норма чистого процента сама становится примерно

$$i' = i (1 - s) \quad (266, 267).$$

404. Но сокращение нормы чистого дохода приводит к следствиям, которые надо учитывать.

Вот первое из них. Цена земли становится

$$P'_t = \frac{P_t}{i'} = \frac{P_t}{i(1-s)}$$

Итак: *прямой налог на все виды процента повышает цену земли пропорционально понижению нормы чистого дохода.*

Вот второе следствие. Так как норма чистого дохода понижается, то спрос на чистый доход  $D_e$ , являющийся убывающей функцией от цены чистого дохода  $p_c = 1/i$ , уменьшается.

Итак: *прямой налог на все виды процента, составляя поощрение для потребления и ослабление стимулов для капитализации, препятствует экономическому прогрессу.*

405. Налог на процент приводит нас к налогу на продукты. Итак, предположим, что в нашей стране решают установить пропорциональный налог в 1 млрд. на 10 млрд. ежегодно производимых продуктов, а не на ту или другую из 10 млрд. услуг. Тогда налоговая инспекция явится к предпринимателям и получит сумму таксы (сбора) пропорциональную стоимости продуктов. Очевидно, что в состоянии общего равновесия обмена и производства предприниматели, не имеющие в принципе ни прибыли, ни убытков, должны рассматривать налог как добавление к своим издержкам производства и увеличить соответственно цену своих продуктов. Если это не произойдет сразу же, то это произойдет со временем — путем прекращения производства, сокращения количества и повышения цены продуктов, как и в случае с домами. Таким образом, рано или поздно, общий объем продуктов будет продаваться потребителям по цене в 11 млрд., и потребители будут платить налог. Мы помещаем здесь потребляемые услуги в число продуктов, рассматривая их как продукты, образованные одной производительной услугой, когда собственник услуг являлся бы предпринимателем.

406. Но у нас пока всего лишь часть полного воздействия (последствий) налога на потребление. Действительно, нельзя полагать, что цена всех услуг или продуктов повысится пропорционально на 10/100. Среди этих услуг или продуктов есть предметы первой необходимости, в отношении которых подобное повышение цены приведет к незначительному сокращению действительного спроса, и есть предметы роскоши, в отношении которых оно вызовет значительное сокращение действительного спроса. Таким образом, первым результатом налога, устанавливаемого, согласно нашему предположению, на все продукты пропорционально их стоимости будет, главным образом, сокращение потребления и, как следствие, производства некоторых предметов рос-

коши. Отсюда следует, что цена производительных услуг, участвующих в производстве этих предметов, понизится на рынке этих услуг. Тем самым налог на потребление разрешается также в уменьшении стоимости некоторых производительных услуг. Отметим, что, поскольку воздействие налога на потребление состоит, таким образом, в ограничении спроса на услуги или продукты, то налог в 10/100 не обеспечит отдачу в 1 млрд. и необходимо будет устанавливать налог по более высокой ставке.

407. Формула налога на потребление, полностью выплачиваемого потребителями продукта, будет

$$p_b(1 + s) = b_t p_t + b_p p_p + b_k p_k + s p_b.$$

А формула налога, полностью выплачиваемого собственниками производительных услуг, будет

$$s p_b = b_t(p_t - p'_t) + b_p(p_p - p'_p) + b_k(p_k - p'_k).$$

408. Вообще, больше не устанавливают налога на потребление на всю совокупность продуктов, как и не пытаются установить прямой налог на все виды процента. Избирают определенные продукты, широко потребляемые и надежные для налогообложения. Так, в нашей гипотетической стране могли бы извлечь 1 млрд. от налогов на соль, напитки, табак. В этом случае последствия налога таковы, как мы только что их описали, но, естественно, ограниченные продуктами, на которые он распространяется; т. е. налог частично ложится на потребителей этих продуктов и частично — на собственников производительных услуг, входящих в их производство, причем последние оказываются более или менее затронутыми в зависимости от того, является ли продукт в большей или меньшей мере предметом первой необходимости или предметом роскоши, а также в зависимости от того, является ли производительная услуга в большей или меньшей степени специальной или неспециальной. Налог на пшеницу ложился бы в основном на потребителей и незначительно на земельных собственников, потому что хлеб — предмет первой необходимости; налог на вино, напротив, затронул бы больше земельных собственников, во-первых, потому, что вино является до определенной степени предметом роскоши, и, во-вторых, потому, что либо земли, пригодные для выращивания винограда, непригодны под другие культуры, либо невыгодно менять их назначение и использование вследствие введения налога. Мы видим, насколько воздействие налогов на потребление является сложным и сколь необходимо изучать по отдельности последствия налога на тот или иной

продукт. Именно это и следует делать, когда речь идет о принятии практических решений, но выявленные нами общие принципы в полной мере достаточны для разработки теорий по общественной экономике или по прикладной политической экономике, что мы и намерены предпринять.