Лекція XIV.

Понятіе обь обмѣнѣ. Оживленность обмѣна. Обмѣнъ внутренній и международный. Понятіе о цѣнности. Условія, сообщающія благамъ цѣнность. Понятіе о цѣнѣ. Законъ спроса и предложенія. Условія спроса. Степень настоятельности, эластичности и спеціализаціи спроса. Условія предложенія. Степень настоятельности сбыта, выдержки продавца и сохраняемости продукта. Издержки производства, какъ низшіи предѣлъ цѣны. Подраздѣленіе издержекъ производства на общія и спеціальныя. Вліяніе ихъ на производство. Соперничество. Ограниченія соперничества. Понятіе о монополіи. Естественныя и юридическія монополіи. Монополіи не исключаютъ вполнѣ дѣйствія закона спроса и предложенія. Торговья и рабочія стачки и промышленныя синдикаты. Отношеніе къ нимъ нашего законодательства. Рутинна цѣнѣ. Среднія цѣны ариѳметическія и динамическія.

Настоятельная необходимость привела къ раздѣленію труда между людьми, заставила каждое отдѣльное хозяйство производить не всѣ тѣ продукты, въ которыхъ оно нуждается, а лишь нѣкоторые, лишь одинъ родъ предметовъ или даже одну часть предмета. Занимаясь однимъ какимъ-нибудь дѣломъ, каждое данное хозяйство, очевидно, производитъ гораздо большее количество предметовъ, нежели само въ нихъ имѣетъ надобность. Излишкомъ, остающимся за удовлетвореніемъ собственныхъ нуждъ, оно пользуется какъ средствомъ для пріобрѣтенія другихъ необходимыхъ ему предметовъ. Уступая излишекъ своего продукта нуждающимся въ немъ, данное хозяйство получаетъ взаменъ тѣ предметы, въ которыхъ само имѣетъ надобность. Этотъ посредствующій способъ полученія продуктовъ называется *обмѣномъ*. Въ развитомъ хозяйственномъ строѣ, основанномъ на раздѣленіи труда, каждое хозяйство удовлетворяетъ одной или немногимъ потребностямъ многихъ хозяйствъ и, въ свою очередь, получаетъ хозяйственныя блага для удовлетворенія своихъ

разнообразныхъ потребностей изъ многихъ хозяйствъ. Въ современномъ обществѣ огромная часть всѣхъ производимыхъ хозяйственныхъ благъ поступаетъ въ мѣнновой оборотъ: каждое хозяйство производитъ, главнымъ образомъ, для другихъ, а не для себя, но зато и всѣ другія хозяйства трудятся для него. Чѣмъ выше хозяйственный строй, чѣмъ болѣе развита въ немъ профессиональная и территориальная спеціализація производства, чѣмъ болѣе большая часть хозяйственныхъ произведеній поступаетъ въ обмѣнъ, тѣмъ большее значеніе приобрѣтаютъ мѣнновой оборотъ и всѣ условія, облегчающія или затрудняющія мѣнновыя сдѣлки.

Такимъ образомъ, оживленность обмѣна находится въ прямой зависимости отъ степени развитія даннаго народнаго хозяйства. Все, что способствуетъ этому развитію (напримѣръ, сокращеніе времени, необходимаго для производства тѣхъ или другихъ продуктовъ вслѣдствіе разныхъ техническихъ усовершенствованій, улучшеніе перевозочныхъ средствъ и путей сообщенія, болѣе совершенная организація торговли и т. д.), содѣйствуетъ въ то же время и болѣе быстрой обращенія товаровъ, а болѣе быстрый обмѣнъ, въ свою очередь, содѣйствуетъ успѣхамъ производства и потребленія, такъ какъ тотъ же капиталъ, оборачиваясь быстрѣе, позволяетъ своему владѣльцу изготовить въ одинаковый періодъ времени большее количество продуктовъ и, въ зависимости отъ этого, понизить цѣну на товары, довольствуясь меньшею прибылью на каждую единицу товара, при болѣе и, во всякомъ случаѣ, не меньшей общей суммѣ прибыли.

Помимо вышнихъ условій, оживленность обмѣна зависитъ и отъ свойствъ, присущихъ тому или другому товару. Чѣмъ меньше объемъ и вѣсъ товара при той же цѣнности, чѣмъ долѣе и удобнѣе онъ можетъ быть сохраняемъ, чѣмъ постояннѣе и извѣстнѣе его мѣнновая цѣнность, тѣмъ легче товаръ можетъ переходить изъ рукъ въ руки и перемѣщаться.

Наконецъ, болѣе высокая плотность населенія, болѣе высокая близость участвующихъ въ обмѣнѣ сторонъ (напримѣръ, въ большихъ городахъ) равнымъ образомъ обусловливаютъ оживленность мѣнновыхъ сдѣлокъ. По мѣрѣ развитія потребности въ обмѣнѣ, въ немъ замѣчается болѣе высокая правильность, повсемѣстность и непрерывность.

Продукты, вырабатываемые въ данной странѣ, или поступаютъ въ обмѣнъ на продукты, производимые въ той же странѣ, составляя предметъ *внутренняго обмѣна* или вывозятся за предѣлы страны, обмѣниваются на продукты другихъ странъ и дѣлаются, такимъ образомъ, предметомъ *международнаго обмѣна*. Чѣмъ оживленнѣе

представляется въ данной странѣ внутренней обмѣнъ продуктовъ, тѣмъ въ лучшія условія поставлена она и въ отношеніи международнаго обмѣна.

Обмѣнъ цѣнностей преслѣдуетъ основную экономическую задачу — съ возможно меньшею затратою силъ удовлетворять возможно большому количеству потребностей. Эта задача разрѣшается обмѣномъ къ общей выгодѣ его участниковъ, ибо каждый изъ мѣняющихся за предметъ излишній или менѣе нужный, добытый съ меньшими сравнительно усиліями, получаетъ предметъ болѣе необходимый, производство котораго ему самому было бы или недоступно, или потребовало бы большаго напряженія силъ и болѣе значительной затраты времени. И та, и другая сторона рѣшаются на обмѣнъ, лишь отдавъ себѣ отчетъ, насколько цѣненъ для каждой изъ нихъ обмѣниваемый предметъ. Такимъ образомъ, основнымъ вопросомъ обмѣна является вопросъ о цѣнности предмета.

Блага, служащія для удовлетворенія человѣческихъ потребностей, или даются природою въ готовомъ видѣ, въ такихъ формахъ и количествахъ, что человѣкъ не встрѣчаетъ никакихъ препятствій къ удовлетворенію ими своихъ потребностей, или для полученія ихъ, вообще или въ требуемомъ количествѣ, необходимо побороть извѣстныя трудности, затратить извѣстныя усилія, чтобы измѣнить форму предмета, его химическій составъ, перемѣнить мѣсто его нахождения, соединить нѣсколько предметовъ въ одно цѣлое и т. п. Во всѣхъ этихъ случаяхъ съ благомъ неразрывно связывается представленіе о трудности его пріобрѣтенія, и это представленіе придаетъ благу новое свойство, называемое *цѣнностью*. Разъ человѣкъ созналъ *полезность* вещи, силы или услуги и *трудность* ея пріобрѣтенія, эта вещь, сила или услуга стала въ глазахъ его цѣнностью.

Всѣ вообще вещи и услуги, признанныя цѣнностями, имѣютъ общія свойства, состоящія въ ихъ полезности и трудности пріобрѣтенія, но въ то же время онѣ служатъ для различныхъ потребностей. Отсюда возникаетъ способность ихъ обмѣниваться другъ на друга, и, такимъ образомъ, каждая цѣнность становится или можетъ стать *цѣнностью мѣноюю*.

Мѣновая цѣнность, какъ способность хозяйственныхъ благъ къ обмѣну, получаетъ свое выраженіе въ извѣстномъ количествѣ всѣхъ другихъ благъ, на которыя она обмѣнивается. Такое количественное выраженіе цѣнности, т.-е. обозначеніе одной цѣнности посредствомъ извѣстнаго количества какой-либо другой цѣнности, называется цѣною; а такъ какъ всѣ цѣнности получаютъ свое обще-

принятое выражение въ известномъ количествѣ денегъ, то выражение „цѣна“ употребляется преимущественно въ смыслѣ денежной цѣны.

Цѣною товара называется сумма денегъ, за которую онъ обмѣнивается.

Цѣны предметовъ опредѣляются дѣйствіемъ закона спроса и предложенія.

Подъ *спросомъ* разумѣется количество требуемыхъ на рынкѣ товаровъ, если желаніе купить ихъ соединено со способностью уплатить, а подъ *предложеніемъ*—количество товаровъ, предназначенныхъ для продажи.

Если спросъ на какой-нибудь товаръ увеличивается, а предложеніе останется то же, то цѣна товара, вслѣдствіе соперничества между покупателями, возвышается. Каждый потребитель, опасаясь совсѣмъ не получить товара, спѣшитъ купить его, хотя бы съ надбавкою противъ прежней цѣны. Напротивъ, когда спросъ на товаръ незначителенъ, а предложеніе его велико, возникаетъ соперничество между продавцами, которые, изъ опасенія, чтобы товаръ не остался у нихъ на рукахъ непроданнымъ, будутъ стараться сбыть его, хотя бы за низшую цѣну. Такимъ образомъ, если спросъ остается неизмѣннымъ, а предложеніе увеличивается, то цѣна товара падаетъ, а при сокращеніи предложенія — возвышается. Наконецъ, если съ увеличеніемъ или уменьшеніемъ спроса, одновременно и равномерно увеличивается или уменьшается и предложеніе, то цѣна товара остается безъ перемѣны. Слѣдовательно, цѣны товаровъ измѣняются только тогда, когда измѣняется отношеніе между спросомъ и предложеніемъ, когда нарушается въ ту или другую сторону равновѣсіе между ними.

Отсюда видно, что *законъ спроса и предложенія*, управляющій колебаніями цѣнъ, заключается въ томъ, что цѣна товара измѣняется въ прямомъ отношеніи къ измѣненію спроса и въ обратномъ—къ измѣненію предложенія.

Основное условіе спроса есть желаніе приобрести цѣнность, соединенное съ необходимыми для этого средствами.

Потребность въ приобретеніи цѣнности есть первое основаніе и источникъ спроса, ибо безъ потребности не можетъ быть спроса. Но вліяніе потребностей не ограничивается тѣмъ, что онѣ рождаютъ спросъ: онѣ опредѣляютъ его размѣры, качество и направленіе. Все существующее разнообразіе спроса, по количеству и качеству требуемыхъ цѣнностей, по степени настоятельности этихъ требованій, по степени ихъ постоянства или измѣнчивости, развитія или упадка.

зависитъ отъ размѣровъ и качествъ существующихъ въ обществѣ потребностей и измѣненія этихъ потребностей.

Что касается средствъ покупателя, то они зависятъ отъ его покупной или платежной способности. Покупная способность опредѣляетъ и количественные размѣры спроса, и цѣну спрашиваемыхъ продуктовъ или услугъ, причемъ, при данной платежной способности, цѣна и количество всегда находятся въ обратномъ отношеніи.

Такъ какъ покупная способность различныхъ потребителей, для которыхъ назначается продуктъ, различна, то возможныя колебанія цѣны, а, въ зависимости отъ цѣны, и колебанія спроса точно такъ же чрезвычайно различны. Самое незначительное повышение цѣны на предметы, назначенные для потребителей съ ограниченными средствами, можетъ сплошь и рядомъ превзойти ихъ покупныя средства и заставить отказаться отъ потребления или значительно сократить его; между тѣмъ предметы потребления богатыхъ классовъ легче выдерживаютъ болѣе значительное повышение цѣны, потому что это повышение не оказываетъ замѣтнаго вліянія на покупную способность покупателейъ. Возможно и обратное явленіе, т.-е. незначительное пониженіе цѣны можетъ привлечь массу новыхъ потребителей и существенно увеличить количественные размѣры спроса. Въ обоихъ этихъ случаяхъ предполагается, конечно, что потребление обладаетъ способностью къ сокращенію и развитію.

Въ частности, для спроса имѣютъ значеніе степень его *настоятельности*, *эластичности*, а равно *спеціализація спроса*. Чѣмъ предметъ необходимѣе, чѣмъ менѣе можно отложить потребление его, тѣмъ сильнѣе будетъ вліяніе спроса на цѣну. Напротивъ того, возможность выждать лучшихъ условий предложенія, отложивъ удовлетвореніе тѣхъ или другихъ потребностей впредь до того времени, когда наступятъ болѣе благопріятныя условія обмѣна— словомъ, эластичность спроса — имѣетъ уравнивающее вліяніе на цѣны. Наконецъ, оказываетъ вліяніе на цѣны и специализація спроса, благодаря которой предъявляется все болѣе разнообразное требованіе на опредѣленное лишь и все болѣе разнообразящееся качество товара, что вызываетъ потребность все болѣе специализаціи производства и расширенія предложенія.

Главнѣйшими условіями предложенія являются настоятельность сбыта, степень выдержки продавца, сохраняемость продукта и издержки производства.

Производимый продуктъ можетъ назначаться исключительно для собственнаго потребления, или для сбыта въ другія хозяйства,

или, наконецъ, одновременно для того и другого назначенія. Если производство ведется ради удовлетворенія собственныхъ потребностей, то потребность въ отчужденіи оказавшагося остатка будетъ очень слабою; если же производство ведется исключительно въ видахъ сбыта то потребность въ продажѣ продукта представляется крайне *настоятельной*, такъ какъ удовлетвореніе всѣхъ потребностей хозяйства зависитъ отъ этой продажи. Когда, наконецъ, продуктъ производится и для собственнаго потребленія, и для сбыта въ другія хозяйства, съ цѣлью удовлетворенія на вырученный доходъ другихъ потребностей, то *степень настоятельности* такого сбыта будетъ въ разныхъ случаяхъ различной, приближаясь болѣе то къ первому, то ко второму изъ указанныхъ выше случаевъ.

Условіемъ предложенія является далѣе *степень выдержки продавца*. Чѣмъ болѣе продавецъ, въ силу тѣхъ или другихъ причинъ, вынужденъ спѣшить сбытомъ своего товара, тѣмъ болѣе уступчивымъ онъ окажется относительно цѣны этого товара. Въ этомъ случаѣ болѣе выгоднымъ оказывается положеніе покупателя. Напротивъ того, возможность выдержки измѣняетъ положеніе продавца въ благоприятную сторону, но при этомъ существенное значеніе имѣетъ *степень сохраняемости продукта*.

Потребность въ сбытѣ продуктовъ, не подверженныхъ быстрой физической порчѣ и удобно сохраняемыхъ, будетъ, при прочихъ равныхъ условіяхъ, гораздо слабѣе, нежели та же потребность по отношенію къ продуктамъ, легко портящимся. Нѣкоторые виды цѣнностей вовсе лишены способности къ накопленію и сбереженію даже на самое короткое время. Такъ, напримѣръ, если рабочему не удалось использовать въ теченіе дня свою трудовую силу, то для него оказывается безвозвратно потерянной цѣнность рабочаго дня; этимъ обуславливается сильное паденіе заработной платы при значительномъ предложеніи рабочихъ рукъ. Нѣкоторые предметы подвергаются скорому обезцѣненію не вслѣдствіе своихъ физическихъ свойствъ, а вслѣдствіе особенностей ихъ хозяйственнаго назначенія (предметы моды по истеченіи сезона). Такое же вліяніе, какъ недолговѣчность или склонность къ быстрой порчѣ, имѣютъ неудобства храненія, даже для продуктовъ долговѣчныхъ. Если храненіе товара, хотя бы обладающаго высокой степенью сохраняемости, сопряжено съ значительнымъ расходомъ и неудобствами, то продавецъ старается сбыть товаръ, чтобы избѣжать значительныхъ дополнительныхъ расходовъ на храненіе. Нѣкоторые продукты, наоборотъ, не только не теряютъ цѣнности отъ долговременнаго храненія, но имѣютъ способность съ теченіемъ времени

улучшаться и, вслѣдствіе этого, становиться дороже (напримѣръ, вина, сигары и пр.). Въ этомъ случаѣ потребность сбыта будетъ наиболѣе слабою.

Издержки производства составляютъ тотъ уровень, ниже котораго, при нормальныхъ условіяхъ, не можетъ упасть цѣна товара. Ни одинъ продавецъ не захочетъ, конечно, отдать свой товаръ ниже того, во что онъ обшелся ему самому. Всякій, напротивъ, старается, сверхъ своихъ затратъ, получить еще излишекъ или прибыль. Размѣръ прибыли не одинаковъ, но она не можетъ подняться выше извѣстнаго предѣла, если есть свободное соперничество между продавцами. При существованіи соперничества, если одинъ продавецъ захочетъ получить слишкомъ большую прибыль, покупатель обратится къ другому, который согласится уступить товаръ по болѣе сходной цѣнѣ; а это заставитъ и перваго понизить свою цѣну, иначе онъ рискуетъ совсѣмъ не продать товара.

Разсматривая вліяніе издержекъ производства на установленіе цѣнъ, необходимо имѣть въ виду, что издержки эти подраздѣляются на *общія*, которыя падаютъ на всю совокупность производства и мало зависятъ отъ количества производимыхъ предпріятіемъ единицъ товара, и *спеціальныя*, непосредственно зависящія отъ числа производимыхъ единицъ продукта. Къ общимъ издержкамъ производства относятся расходы на управленіе, на ремонтъ сооружений, зданій и машинъ, на освѣщеніе, отопленіе, работу механическихъ двигателей и т. п.; расходъ на приобрѣтеніе перерабатываемыхъ матеріаловъ, заработная плата и т. п. составляютъ издержки спеціальныя. Очевидно, что чѣмъ крупнѣе предпріятіе, тѣмъ меньшее вліяніе на цѣну продукта будутъ оказывать общія издержки производства, ложась на стоимость продукта лишь ничтожнымъ процентомъ. Относительная стоимость продукта будетъ здѣсь опредѣляться преимущественно спеціальными расходами. Въ иномъ совершенно положеніи оказывается мелкое производство, которое будетъ нести на своихъ издѣліяхъ всю тяжесть и общихъ, и спеціальныхъ расходовъ. Это — одно изъ несомнѣнныхъ преимуществъ крупнаго производства, дающее ему возможность успѣшно соперничать съ мелкимъ, постепенно вытѣсняя послѣднее подъ вліяніемъ закона спроса и предложенія.

Участіе на рынкѣ многихъ продавцовъ и покупателей вызываетъ среди этихъ представителей экономическихъ интересовъ борьбу, которая называется *соперничествомъ* (*конкуренціей*).

Всѣ продавцы желаютъ продать свои продукты какъ можно дороже; но такъ какъ каждый изъ нихъ стремится привлечь возможно

большее число покупателей на свою долю, между тѣмъ силы и условия производства не равны и настоятельность сбыта не одинакова, то нѣкоторые изъ продавцовъ могутъ сдѣлать уступки и понизить цѣны. Но уступка, сдѣланная однимъ, заставляетъ и другихъ сдѣлать то же самое, иначе они могутъ остаться безъ покупателей. Всѣ покупщики желаютъ купить товаръ или услугу какъ можно дешевле, но, при неравенствѣ и различной настоятельности потребностей, одни изъ покупателей могутъ согласиться заплатить высшую цѣну, и эта дорогая цѣна, предложенная нѣкоторыми, заставляетъ другихъ платить такую же цѣну, иначе они могутъ остаться безъ товара. Такимъ образомъ, цѣна устанавливается отношеніемъ между спросомъ и предложеніемъ подъ вліяніемъ соперничества продавцовъ и покупателей.

Однако, соперничество не всегда бываетъ свободнымъ и, слѣдовательно, законъ спроса и предложенія не всегда можетъ проявиться въ полной силѣ. Условия, уменьшающія число наличныхъ конкурентовъ и затрудняющія приливъ новыхъ, ослабляютъ вліяніе соперничества; условия, дѣйствующія въ обратномъ направленіи, усиливаютъ соперничество.

Соперничество оказываетъ прочное и продолжительное вліяніе на цѣны и производство въ той мѣрѣ, въ какой оно можетъ вызвать перемѣщеніе производительныхъ силъ изъ одного мѣста въ другое и изъ одного промысла въ другой. Но такое перемѣщеніе встрѣчаетъ ограниченія, во-первыхъ, въ самыхъ свойствахъ производительныхъ силъ и, во-вторыхъ, въ законахъ и общественныхъ установленіяхъ.

Природа подчинена человѣку, но только до известной степени. Нѣкоторыя силы природы ограничены и связаны съ опредѣленнымъ мѣстомъ, ихъ дѣйствіе совершается по физическимъ законамъ и только отчасти можетъ быть измѣнено человѣческими усиліями и предусмотрительностью. Трудъ также не легко перемѣщается изъ одного мѣста въ другое, изъ одного промысла въ другой. Каждого человѣка прикрѣпляютъ къ его мѣсту жительства многія узы, а перемѣна занятій требуетъ подготовки. Земледѣльцу такъ же трудно сдѣлаться ремесленникомъ, какъ ремесленнику — земледѣльцемъ. Значительное перемѣщеніе труда совершается лишь при смѣнѣ цѣлаго ряда поколѣній. Что касается капитала, то легче перемѣщается капиталъ оборотный; капиталъ же основной — орудія, машины, строенія и т. п. — иногда вовсе не можетъ получить новаго назначенія, а въ другихъ случаяхъ, при перемѣнѣ назначенія, теряетъ большую часть своей цѣнности.

Законы и общественныя установленія также могутъ задерживать

передвиженіе силъ и ограничивать вліяніе соперничества. Сюда относятся ограничительные законы о земельной собственности, о сословіяхъ, корпораціяхъ, привилегіяхъ и т. п.

Таковы причины, ограничивающія примѣненіе соперничества. Предпріятія, пользующіяся, въ силу своего особаго положенія, исключительнымъ правомъ предложенія, называются *монополіями*, а цѣна, устанавливаемая такими предпріятіями, при отсутствіи и, слѣдовательно, безъ вліянія соперничества, называется *монополюющей цѣной*. Монополіи бываютъ естественныя и юридическія. Существовать предметы, количество которыхъ не можетъ быть увеличено по произволу. Сюда относятся, напримѣръ, антикварныя художественныя произведенія, рѣдкія изданія, старыя вина опредѣленныхъ сортовъ и т. п. Далѣе, производство нѣкоторыхъ предметовъ ограничено самою природою не только въ количественномъ отношеніи, но и въ отношеніи пространства; таковы, напримѣръ, запасы гуано въ Перу. Равнымъ образомъ и многія перевозочныя предпріятія естественно исключаютъ возможность соперничества; на городскихъ, напримѣръ, улицахъ, по общему правилу, не можетъ быть проложено болѣе одного рельсоваго пути. Во всѣхъ такого рода случаяхъ, когда предложеніе опредѣленныхъ цѣнностей не можетъ быть увеличено по произволу или когда возможность соперничества устранена самими внѣшними условіями производства, создаются *естественныя монополіи*.

Наряду съ естественными монополіями существуютъ *юридическія монополіи*. Для возникновенія юридической монополіи необходимо опредѣленный актъ государственной или общественной власти, посредствомъ котораго то или другое производство изымается изъ свободнаго хозяйственнаго оборота и дѣлается достояніемъ казны, общественныхъ или частныхъ учреждений или даже отдѣльныхъ частныхъ лицъ.

По своему происхожденію, объему и цѣлямъ, монополіи представляютъ большое разнообразіе. Существуютъ монополіи, установленныя исключительно по фискальнымъ соображеніямъ; таковы, напримѣръ, монополія фабрикаціи и продажи табака (во Франціи, Италіи и другихъ государствахъ), монополія спичечнаго производства (во Франціи), изготовленія игральныхъ картъ (въ Россіи въ пользу Воспитательнаго дома) и т. п. Далѣе, существуетъ рядъ предпріятій, представляющихъ собою опасность для населенія—выработка взрывчатыхъ веществъ, приготовленіе и продажа вина и т. п. Наконецъ, многія перевозочныя предпріятія имѣютъ значеніе естественныхъ и въ то же время юридическихъ монополій.

Таковы, напимѣрь, желѣзныя дороги. Подобный же характеръ имѣютъ многія городскія предпріятія — конножелѣзныя дороги, водопроводы, канализація и т. п. Самъ ли городъ эксплуатируетъ эти предпріятія или передаетъ право эксплуатаціи частнымъ предпринимателямъ, цѣна за пользованіе услугами означенныхъ предпріятій устанавливается или внѣ дѣйствія закона спроса и предложенія, или ограниченіемъ полнаго дѣйствія сего закона, а слѣдовательно, является монопольною цѣною.

Когда, при дѣйствіи монополіи, соперничество не оказываетъ вліянія на установленіе цѣнъ, единственнымъ регуляторомъ монопольной цѣны является интересъ монополиста. Однако, монополіи не исключаютъ вполне дѣйствія закона спроса и предложенія. Съ одной стороны, при слишкомъ рѣзкомъ повышеніи цѣнъ, монополистъ можетъ опасаться сокращенія сбыта вслѣдствіе уменьшенія размѣровъ потребления; съ другой — ему необходимо считаться и съ тѣмъ, что пониженіе цѣнъ ведетъ къ расширенію потребления и спроса, а слѣдовательно, даетъ возможность увеличенія производства, что облегчаетъ полученіе болѣе дешеваго продукта и способствуетъ увеличенію дохода.

Очевидно, тѣмъ не менѣе, что каждая монополія, дающая возможность назначать цѣны болѣе или менѣе по усмотрѣнію монополиста, заключаетъ въ себѣ огромную власть, которая, при произвольномъ пользованіи ею, можетъ существенно нарушить интересы какъ отдѣльныхъ лицъ, такъ и цѣлыхъ классовъ населенія. Вслѣдствіе этого, монополія безопасна лишь въ томъ случаѣ, если она эксплуатируется органами государственной или общественной власти, преслѣдующими общественныя цѣли, или подъ такимъ контролемъ этой власти, который лишаетъ монополиста возможности злоупотреблять своимъ положеніемъ во вредъ всему обществу и отдѣльнымъ его членамъ.

Однородный характеръ съ монопольными цѣнами имѣютъ цѣны, устанавливаемыя торговыми и рабочими стачками и промышленными синдикатами, представляющими собою частныя соглашенія производителей и потребителей въ видахъ ограниченія не только предложенія, но и спроса.

Древнѣйшій и простѣйшій видъ такого соглашенія — *торговая стачка* — сводится къ соглашенію немногихъ производителей и еще чаще торговцевъ, владѣющихъ въ данный моментъ главною массою даннаго товара, продавать таковой не ниже опредѣленной, сообща установленной, цѣны. Такое соглашеніе обыкновенно сопровождается скупкою наличнаго товара по дешевой цѣнѣ для по-

слѣдующей перепродажи его по цѣнѣ повышенной. Въ прежнее время, вслѣдствіе затруднительности быстрой доставки товара за отсутствіемъ хорошихъ путей сообщенія, торговая стачка нерѣдко достигала своей цѣли. Нынѣ, когда пароходы и желѣзныя дороги сблизили между собою отдаленнѣйшіе рынки, возможность торговой стачки значительно уменьшилась; такія стачки встрѣчаются лишь въ мѣстностяхъ, удаленныхъ отъ желѣзныхъ и водныхъ путей сообщенія.

Подобно соглашеніямъ производителей съ цѣлью пониженія заработной платы, возникаютъ и соглашенія рабочихъ одного промысла, имѣющія цѣлью повышеніе заработной платы или сокращеніе рабочихъ часовъ. Такія сокращенія называются *рабочими стачками*. Обыкновенно стачнувшіеся работники сперва заявляютъ хозяевамъ свои требованія, а если хозяева не соглашаются удовлетворить таковыя, прибѣгаютъ къ забастовкѣ, т.-е. всѣ разомъ прекращаютъ работы. Рабочія стачки въ большинствѣ случаевъ не достигаютъ цѣли непосредственно, не ведутъ къ повышенію платы. Даже въ случаяхъ, когда рабочимъ удастся достигнуть повышенія платы, полученная прибавка долгое время не можетъ покрыть понесенныхъ ими отъ стачки убытковъ. Потери предпринимателей, вслѣдствіе стачекъ, бываютъ также весьма значительны; а потому предприниматели, предвидя возможность стачки, иногда идутъ на уступки требованіямъ рабочихъ, и только въ этомъ смыслѣ можно говорить о томъ, что стачки оказываютъ вліяніе на повышеніе заработной платы. Если забастовка принимаетъ обширные размѣры по числу участниковъ въ ней и происходитъ въ такой отрасли промышленности, которая поставляетъ на рынокъ продукты первой необходимости, то отъ нея страдаютъ всѣ потребители вслѣдствіе повышенія цѣнъ. Наконецъ, когда забастовка происходитъ въ промышленности, въ особенности поставляющей продукты на иностранный рынокъ, и тянется довольно долго, тогда можетъ пострадать вся отрасль промышленности, потому что въ такомъ случаѣ послѣдней угрожаетъ утрата многихъ прежнихъ покупателей, которые успѣютъ, за время забастовки, завести сношенія и связи въ другихъ странахъ. Въ этомъ случаѣ невоснаградимо пострадаютъ и забастовавшіе рабочіе отъ сокращенія производства.

Въ новѣйшее время особенное развитіе получили *промышленныя синдикаты* (иначе называемые картелями, трѣстами и т. п.), т.-е. соглашенія промышленниковъ въ видахъ установленія фактической монополіи производства или продажи опредѣленнаго продукта. Промышленные синдикаты принимаютъ самыя разнообразныя

формы и имѣютъ неединаковое экономическое значеніе. Установленіе произвольной цѣны на монополизированный синдикатомъ продуктъ достигается путемъ или сокращенія производства, или скупки сырыхъ матеріаловъ по пониженной, заранѣе установленной цѣнѣ, или, наконецъ, путемъ найма рабочихъ лишь по опредѣленной, тоже пониженной цѣнѣ. Но случается, что образованіе промышленнаго синдиката приводитъ и къ пониженію цѣны продукта, такъ какъ сліяніе капиталовъ и уменьшеніе общихъ расходовъ производства даетъ синдикату возможность продавать продукты по пониженной цѣнѣ, но выручать болышую прибыль.

Промышленные синдикаты не менѣе, а во многихъ случаяхъ даже и болѣе монополій подвержены дѣйствию закона спроса и предложенія. Прежде всего, въ данномъ случаѣ, не исключается вѣроятность возникновенія новыхъ предпріятій, не входящихъ въ составъ синдиката; возможно также отдѣленіе участниковъ, уже примкнувшихъ къ синдикату; потребители, въ свою очередь, нерѣдко входятъ между собою въ соглашеніе, направленное противъ синдикальныхъ фирмъ, причемъ производимые послѣдними продукты замѣняются другими; наконецъ, промышленные синдикаты вынуждены считаться съ возможностью сокращенія потребления.

Дѣйствующее у насъ законодательство относится отрицательно ко всякимъ соглашеніямъ торговцевъ или промышленниковъ съ цѣлью возвышенія или пониженія цѣнъ. За стачки, сдѣлки или соглашенія торговцевъ или промышленниковъ къ возвышенію цѣнъ на предметы продовольствія, а также на другіе необходимой потребности товары, или къ непомѣрному пониженію цѣнъ на нихъ, въ намѣреніи стѣснить дѣйствія доставляющихъ товары, установлено тюремное заключеніе отъ 4 до 8 мѣсяцевъ — для зачинщиковъ и арестъ отъ 3 недѣль до 3 мѣсяцевъ или денежное взысканіе не свыше 200 руб. — для участниковъ сдѣлки. Наказаніе еще усиливается (лишеніе нѣкоторыхъ правъ и преимуществъ и заключеніе въ тюрьмѣ на время до 2 лѣтъ), если отъ стачки произойдетъ дѣйствительный недостатокъ въ товарахъ или нарушеніе общественнаго спокойствія. Столь же отрицательно относится наше законодательство и къ рабочимъ стачкамъ. Налгается арестъ отъ 3 недѣль до 3 мѣсяцевъ на зачинщиковъ и отъ 7 дней до 3 недѣль на участниковъ стачки между работниками съ цѣлью прекращенія работъ, дабы понудить хозяевъ къ возвышенію платы или измененію другихъ условій найма до истеченія его срока. Наказаніе усиливается (тюремное заключеніе на время отъ 4 до 8 мѣсяцевъ для зачинщиковъ и отъ 2 до 4 мѣсяцевъ для прочихъ),

если прекращение работ действительно последовало. Дальнейшее усиление наказания слѣдуетъ за порчу заводскаго имущества и принужденіе другихъ рабочихъ прекратить работу. Въ свою очередь, и содержатели заводовъ, понижающіе самовольно плату рабочимъ или платящіе матеріалами (хлѣбомъ и проч.), подвергаются штрафу до 300 рублей.

Условія спроса и предложенія въ однихъ случаяхъ чрезвычайно разнообразны и измѣнчивы, въ другихъ, напротивъ, болѣе однородны и устойчивы. Цѣна съ ея колебаніями есть выраженіе указаннаго разнообразія и измѣнчивости условій спроса и предложенія; она стремится приспособиться ко всякому измѣненію условій производства, сбыта и потребления, и чѣмъ значительнѣе и чаще эти перемѣны, тѣмъ значительнѣе колебанія цѣны. Но если условія производства, торговли и потребления извѣстнаго продукта или услуги болѣе или менѣе одинаковы и постоянны, то устанавливается нѣкоторая средняя цѣна, которая можетъ удержаться въ теченіе болѣе или менѣе продолжительнаго времени, пока существеннымъ образомъ не измѣнятся условія производства, торговли и потребления. Явленіе это, называемое *рутиною цѣнъ*, особенно часто наблюдается въ мелкомъ, розничномъ торгѣ; оно обуславливается слабою имущественною состоятельностью, необходимостью въ кредитъ множества мелкихъ потребителей, укоренившейся привычкой, отсутствіемъ подвижности и предприимчивости, вообще малокультурностью населенія. Извѣстно, напримѣръ, совершенное почти отсутствіе колебаній цѣны на печеный хлѣбъ, булки, мясо, виноградное вино и другіе продукты въ розничной торговлѣ, въ то время какъ оптовыя цѣны на эти продукты колеблются очень значительно. Лучшимъ средствомъ борьбы съ рутинною цѣнъ является возникновеніе и постоянное расширеніе круга дѣйствій потребительныхъ обществъ, созданіе товариществъ для покупки и продажи своимъ членамъ предметовъ, нужныхъ имъ для производственныхъ и другихъ цѣлей, учрежденіе крупныхъ магазиновъ въ большихъ торговыхъ центрахъ и т. п.

Такимъ образомъ, во всѣхъ явленіяхъ даже стѣсненнаго соперничества наблюдается естественное движеніе къ возможному возстановленію вліянія на цѣны закона спроса и предложенія.

Колебанія цѣны и связь послѣднихъ не только съ различными, обуславливающими ихъ, явленіями даннаго времени, но также, если принять во вниманіе болѣе продолжительные періоды, съ развитіемъ народнаго хозяйства и общимъ культурнымъ подъемомъ населенія, давно уже побудили вести правильныя записи цѣны на

главнѣйшіе товары. Предметомъ наблюденія служатъ не только крайнія за извѣстные періоды колебанія цѣнъ, но и среднія цѣны. Среднія цѣны выводятся путемъ сложенія отмѣченныхъ за данный періодъ времени отдѣльныхъ цѣнъ и раздѣленія итога на число слагаемыхъ, такимъ образомъ, получается *средняя арифметическая цѣна*, дающая среднее всѣхъ колебаній. При этомъ, однако, оставляется безъ вниманія количество товаровъ, по которымъ состоялись сдѣлки; между тѣмъ дѣйствительное значеніе цѣны опредѣляется количествомъ проданнаго по этой цѣнѣ товара. Средняя цѣна, выведенная изъ итоговъ помноженія количествъ проданныхъ товаровъ на цѣну каждой сдѣлки, называется *среднею динамическою цѣною*. Очевидно, что средняя динамическая цѣна является наиболѣе точнымъ показателемъ движенія цѣнъ во времени и въ пространствѣ; однако, въ большинствѣ случаевъ необходимо довольствоваться средними арифметическими цѣнами, такъ какъ для установленія среднихъ динамическихъ цѣнъ не имѣется достаточно данныхъ.