



Часть V

РЫНКИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Введение

Факторами производства (от лат. factor — делающий, производящий), или, иначе, *производственными ресурсами* (от фр. ressource — возможность, средство, способ), называют блага естественного и искусственного происхождения, используемые для производства (создания) необходимых людям *конечных* товаров и услуг.

Факторы производства не менее многочисленны и разнообразны, чем конечные потребительские товары. Тем не менее в конце XVIII—начале XIX в. сложилось разделение факторов производства на четыре агрегированные класса: *землю, труд, капитал и предприимчивость*. Этим четырем агрегированным факторам были поставлены в соответствие различные типы доходов, получаемых их владельцами: *рента, заработная плата, процент¹ и прибыль*. Эта классификация доходов, получившая наименование *функциональной* (или *факторной*), сложилась в Англии, где тогда существовало *совершенное* разделение собственности: земля принадлежала лендлордам, сдающим ее в аренду, носителями труда были наемные рабочие, предприятия принадлежали предпринимателям, а финансовые ресурсы — капиталистам. Отсюда тот интерес, который проявляли многие английские экономисты-классики (например, Д. Рикардо) к проблемам *функционального*, а в условиях Англии начала XIX в. *соци-*

¹ Прежде доход владельца капитала в России называли *интересом* (ср. англ. interest, фр. intérêt) от лат. inter est (букв. между, внутри), обозначающим разницу между инвестированной и полученной суммой или между суммой заимствования и возвращенной займодавцу. Употребляемый в русской литературе термин «процент» характеризует скорее общепринятую меру этого дохода, а не собственно функциональный доход от капитала.

ального, или классового, распределения доходов. В других странах, где разделение собственности на факторы производства не было столь совершенным, как в Англии (США, Россия), такая *четырёхчленная* система распределения доходов не имела столь важного значения.

В современном мире, где распределение собственности утратило былое «совершенство», агрегирование факторов производства в названные четыре класса во многом потеряло значение. На первое место вышло противоположение капитала, как *универсального источника дохода*, самому доходу, как *результату производительного использования капитала*. Теперь *все источники услуг* факторов производства представляют как капитал (личный или общенациональный). В этом смысле к капиталу относят и производственное оборудование, и землю с ее полезными свойствами, и человеческие способности, квалификация и навыки, как источники его способности к труду.

Именно такое расширенное понимание капитала характерно для Адама Смита. Смит относил к основному капиталу, приносящему доход или прибыль, не поступая при этом в обращение или на меняя владельца, следующие его виды:

1) всякого рода полезные машины и орудия труда, облегчающие или сокращающие труд;

2) все постройки, являющиеся средством получения дохода не только для их владельцев, но и для лиц, снимающих их и платящих за них арендную плату;

3) все улучшения земли, т. е. все то, что вложено в расчистку, осушение (орошение), удобрение земли и приведение ее в состояние, наиболее пригодное для обработки и пахоты (или для другого ее использования);

4) все приобретенные полезные способности жителей страны или членов общества.²

В XX в. эту расширенную концепцию капитала развивали американские экономисты И. Фишер, Д. Дьюи и др. Согласно И. Фишеру, запас богатства, существующий в некоторый момент времени, называется капиталом, а порождаемый им в течение определенного периода поток услуг — до-

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. (Книги I–III). М., 1993. С. 408–409.

ходом.³ При столь широком понимании капитала исчезают различия не только между названными выше агрегированными факторами производства, но и между производственными ресурсами и потребительскими товарами. «При таком понимании не может существовать „потребительских товаров“. Сэндвич с ветчиной является частью капитала в течение своего короткого периода существования. Лишь некоторая доля „услуг“, переходящая от сэндвича к потребителю, когда он ест и переваривает (*digest*) его, образует доход. При таком понимании „капитал“ просто синоним „производительной силы“. Капитал включает все полезное для производства — умения человека, его вовлеченность в деловые отношения, землю, сырые материалы, дороги, мосты, здания, машины и даже силу общественного порядка».⁴

Это широкое понимание капитала как источника *всякой* производительной силы не исключает различия между личностными, *персональными* его элементами (или дезагрегированными факторами производства), такими как труд или предприимчивость, *не отчуждаемыми* от их владельцев (носителей) и *неперсональными*, как земля, оборудование, здания, сооружения. Неперсональные, отчуждаемые от их владельцев факторы, или элементы капитала, могут *и* продаваться, *и* сдаваться в аренду, в связи с чем различают *капитальные* и *арендные* (или *прокатные* по терминологии Л. В. Канторовича) цены, тогда как услуги персональных факторов в современном обществе могут лишь предоставляться (сниматься) в аренду (или *наниматься*) и имеют соответственно лишь арендные (прокатные) цены. То, что персональные элементы столь широко понимаемого капитала не имеют в современном обществе, как правило, рыночной капитальной цены, является и сегодня основанием для их отграничения от капитальных благ, имеющих неперсональный характер, т. е. от *обычных капитальных благ* (земли, зданий, машин и т. п.).

Важно различать *капитальное имущество*, представляемое набором капитальных благ, и *финансовый капитал*. Если капитальные блага представляют капитал как фактор производ-

³ Fisher I. The Nature of Capital and Income. New York, 1927. P. 52.

⁴ Dewey D. Modern Capital Theory. Columbia Univ. Press, 1965. P. 24.

ства в форме *запаса* или в его (запаса) ценностном выражении, то финансовый капитал — это капитал в *ликвидной* (или *поточковой*) форме, в виде акций, обязательств или просто денег.

Термин «капитал» как источник всякой производительной силы также имеет два разных значения — *реальный капитал* и *капитал-ценность*. Реальный капитал — это сами источники дохода, или капитальные блага (здания, сооружения, земля и т. п.). Капитал-ценность — это рыночная ценность капитальных благ. Двум значениям термина «капитал» соответствует и пара значений термина «доход». Скажем, урожай определенного участка земли — это реальный доход его владельца, тогда как рыночную ценность этого урожая представляет ценность этого дохода.

Для обращающихся на рынке производственных ресурсов существует определяемое рынком соотношение между годовой ценностью их услуг, или приносимого ими дохода, и рыночной ценностью самого ресурса, т. е. между ценностью дохода и капиталом-ценностью. Это соотношение, или пропорция «выхода продукта» (*англ. yield*), соответствует доходу собственника ресурса, представленному как *пропорциональная доля* капитальной ценности ресурса, или фактора производства.

Исходя из этого можно более ясно представить связь между процентом на капитал (в широком его понимании) и традиционными компонентами функционального распределения дохода — земельной рентой и заработной платой. Поскольку земельная рента есть арендная плата за землю, годовая сумма земельной ренты какого-либо участка будет (в равновесии) равна проценту на капитальную ценность данного участка земли. В экономике, основанной на использовании труда рабов, свободно покупаемых и продаваемых на рынке и потому имеющих капитальную цену, плата за наем раба или свободного работника (как его субститута) имеет тенденцию быть равной проценту на капитальную ценность раба. Даже в современной экономике дополнительный доход работника, обусловленный вложениями в его обучение, будет в тенденции равен проценту на инвестиции в *человеческий капитал*.

Поэтому процент лучше всего рассматривать не как один из видов доходов функционального характера, а как специфическое представление дохода любого из множества факторов

производства, а именно как процентную долю капитальной ценности соответствующего источника факторных услуг. Или, иначе, *норма дохода* любого фактора, или ресурса, производства, есть отношение между его прокатной или арендной ценой, с одной стороны, и капитальной ценностью того же фактора, или ресурса, — с другой.

С этой точки зрения следует различать *долговечные* (англ. durable) и *недолговечные* (англ. nondurable, perishable) блага. Различие между капитальной и арендной, или прокатной, ценой имеет место лишь для долговечных благ, тогда как для недолговечных прокатная и капитальная цены совпадают. «Ценность потребления хлеба практически идентична ценности хлеба... Капитализированная ценность ожидаемых услуг жилья будет ценностью здания. Короче, наличие хлеба и его потребление практически совмещены во времени и ценность их одинакова, тогда как наличие жилья и его использование различаются в обоих отношениях».⁵

Формирование цен факторов производства в принципе не отличается от формирования цен конечных товаров. Они формируются на рынках факторов производства под влиянием сил спроса и предложения. Отличия лежат в особенностях формирования спроса и предложения производственных ресурсов. В главе 13 мы рассмотрим некоторые важные особенности формирования предложения услуг факторов производства их собственниками — домохозяйствами, а в главе 14 — особенности формирования спроса на них со стороны предприятий — производителей конечных благ и услуг и формирования цен факторов.

⁵ Fisher I. The Nature of Capital and Income. P. 119.