**Адам Смит ввел применение трудовой теории относительных цен к предположительному "грубому и примитивному состоянию общества". Рикардо сделал следующий шаг и показал, что однофакторная теория ценности может, пусть не вполне совершенно, объяснить, как формируются цены в реальном мире. Но в истории трудовой ценности сомнения и опасения Рикардо сыграли более важную роль, нежели его позитивные утверждения. Он первым показал, почему теория трудовых затрат не может полностью объяснить соотношение цен на воспроизводимые товары при совершенной конкуренции. Он придерживался трудовой теории только потому, что она была грубым приближением и к тому же была удобна для изложения его модели. Главная задача, говорит нам Рикардо, состоит не в объяснении относительных цен, а в том, чтобы "установить законы, управляющие распределением продукции отрасли". Тем не менее остановимся пока на том, почему однофакторная теория ценности не может объяснить те соотношения цен, которые мы наблюдаем в реальной жизни.**

 **Когда у нас есть только один фактор производства, цена продукта равна средним необходимым затратам этого фактора на единицу продукта, умноженным на ставку денежного вознаграждения этого фактора. Предположим, что у нас два товара, Х1 и Х2. Допустим, что каждый требует ai, затрат труда на единицу выпуска, оплачиваемого по ставке wi. Тогда уравнения издержек производства для долговременных цен будут:**

 **p1 = w1a1, p2 = w2a2.**

**Если труд однороден, то при совершенной конкуренции w1 = w2. Таким образом, относительные цены полностью определяются относительными потребностями в затратах труда независимо от характера спроса:**

 **p1 a1**

 **⎯ = ⎯ .**

 **p2 a2**

**Даже если используются два или три фактора, теория ценности, учитывающая только трудовые затраты, может более или менее точно предсказать все существенные изменения в структуре цен хотя бы потому, что трудовые затраты обычно являются главной составляющей всех затрат. Как сказал Самуэльсон, "операциональный смысл однофакторной гипотезы заключается в мощной предсказательной значимости, которую она придает исключительно только технологии".**

 **Но если имеется капитал, пусть даже только оборотный, то простая трудовая теория никогда не сможет точно предсказать изменения относительных цен. Производство требует времени, а рабочие нуждаются в готовых потребительских товарах уже сегодня; они не могут ждать, пока продукт их сегодняшнего труда будет продан и им будет заплачено из выручки. Поэтому наниматель "авансирует" рабочим готовую продукцию в размере, который составляет "рабочий фонд", или оборотный капитал. Капиталист должен получить процент на денежную ценность незавершенной продукции, которую он "авансировал" рабочим. В денежном измерении конечная продукция, состоящая из готовых потребительских товаров и незавершенных изделий производственного назначения, превышает сумму выплаченной заработной платы на величину процента, полученного капиталистами. Этот процент обязан своим существованием только разрыву во времени, который всегда существует между затратами и выпуском. Его получает тот, кто может позволить себе необходимое "ожидание". На языке австрийской теории капитала это звучит так: рабочих заставляют платить дороже за товары, покупаемые сегодня, так как они не могут ждать окончания производственного процесса; сегодняшняя ценность будущей продукции, дисконтированная по текущей ставке процента, равна сегодняшней сумме заработной платы, так как ставка процента - величина положительная. Является ли "ожидание" фактором, который в принципе должен быть когда-то возмещен, - это вопрос, который мы можем пока оставить открытым; по крайней мере, эта сторона проблемы нимало не беспокоила Рикардо. Все, что нас в данном случае интересует, - это чтобы рыночная цена процента или, выражаясь классическим языком, норма прибыли была постоянно положительной величиной.**

 **Отвлекаясь от нашего предмета, заметим, кстати, что классическая теория прибыли от предпринимательской деятельности имеет дело с тем, что мы сейчас назвали бы "чистой" ставкой процента - твердой ставкой по долгосрочным облигациям. Это не означает, что экономисты-классики не умели проводить различие между нормой прибыли на реальный капитал и рыночной ставкой процента. Но в своей теории ценности и распределения цен они не обращали внимания на это различие, так как при долгосрочной тенденции к равновесию эти ставки всегда и непременно уравниваются. В сегодняшней жизни мы проводим различие между капиталистом, получающим процент, и предпринимателем, получающим прибыль. Это различие восходит к Адаму Смиту, который говорил о "денежных интересах" бездеятельных инвесторов в противоположность деловым людям, активно использующим капитал. Но классики большей частью имели в виду владельца фирмы, управляющего этой фирмой и получающего как положенный процент, так и прибыль. В современном понимании прибыль как таковая состоит частично из монопольной выручки, обязанной своим происхождением несовершенной конкуренции, и частично из "рентных" излишков по факторам, предложение которых неэластично, и из вознаграждения за нанесения риска. Однако во времена классиков теоремы о прибылях не касались ни одного из этих трех аспектов: это были скорее теоремы о проценте, чем о прибыли. И если мы тем не менее продолжаем говорить о классической теории прибыли, то только в силу привычного словоупотребления: гораздо лучше было бы говорить о классической теории процента.**

 **Продолжим нашу мысль: когда норма прибыли положительна, на цену товара влияет не только количество труда, требуемого для производства этого товара, но и продолжительность времени, в течение которого труд воплощается в продукции. В долгосрочном аспекте цена товара равна издержкам на заработную плату плюс прибыль на авансированный капитал. Если один рабочий производит один бушель пшеницы за один год и два ткача производят один ярд ткани за один год, относительные цены обоих товаров равны соотношению труда, затрачиваемого на производство каждого из них: ткань будет вдвое дороже пшеницы. И при любой данной норме прибыли ее сумма, заработанная на ткани, всегда будет вдвое больше, чем сумма, заработанная на пшенице, - это соотношение останется постоянным, как бы ни менялась норма прибыли. Но если один рабочий может произвести бушель пшеницы за один год, а двум рабочим потребуется два года для изготовления одного ярда ткани, то прибыль, полученная в первый год, снова даст прибыль в следующем году; ткань теперь будет стоить не вчетверо дороже пшеницы (двое рабочих и два года против одного рабочего и одного года) - ее относительная цена, выраженная в пшенице, будет выше более чем в четыре раза. А изменившаяся норма прибыли теперь скажется на относительных ценах, несмотря даже на то, что соотношение затрат труда на производство обоих товаров останется неизменным. Короче, если X1 и X2, производятся за неравные промежутки времени t1 и t2 при t1 > t2 и если r - это норма прибыли за период, то уравнения издержек для долговременных цен будут выглядеть следующим образом:**

 **p1 = wa1(1 + r)t1, p2 = wa2(1 + r)t2,**

 **p1 a1**

 **⎯ = ⎯ (1 + r)t1-t2.**

 **p2 a2**

**Отсюда следует, что если t1 = t2, мы не можем предвидеть движение относительных цен только на основании соотношений затрат труда. Короче говоря, теория трудовой ценности не может объяснить относительные цены, когда в производственном процессе участвуют не только труд, но и капитал. Заметьте, что это верно даже в том случае, когда капитал - это только оборотный капитал. Наличие основного капитала, разумеется увело бы нас еще дальше от объявления цен через затраты труда.**