

ЗАГУБАТА КАТО ИКОНОМИЧЕСКА КАТЕГОРИЯ¹

Проф. Димитър Мишайков

1. Теоритическата икономия отдавна се занимава с въпроса за печалбата, която се третира като единъ отъ видоветъ на дохода въ размѣнното стопанство. Икономическата наука различава четири вида доходъ: доходъ отъ използване на работна сила или работна плата, доходъ отъ използване на капитала или лихва, доходъ отъ използване на земята и печалба на предприемателя. Първитъ три вида доходъ сж резултатъ на продуктивността на факторитъ на производството, на обстоятелството, че трудътъ, капиталътъ и земята сж неизбѣжни условия за създаване на стопанскитъ блага. Печалбата, обаче, е единъ доходъ, височината на който не се определя прѣко отъ условията на търсенето и предлагането, но косвено, чрезъ съотношението между сумата отъ всички останали доходи и оная на ценитъ на произведенитъ стоки или услуги. Печалбата е положителната разлика между разноситъ на производството и цената, на която е продадена стоката, тя е, следователно, една изчислителна категория, единъ производенъ доходъ. Нейната величина е толкова по-голѣма, колкото сж по-низки производственитъ или добивнитъ разноси, т. е. колкото сж по-низки ценитъ на производственитъ фактори — труда, капитала и земята — и колкото сж по-високи ценитъ на продаденитъ стоки.

Но стопанската дейность на предприятието не винаги донася печалба. Често пѣти разликата между производственитъ разноси и цената е отрицателна, т. е. продажната цена на стоката остава подъ нивото на производственитъ разноси. Въ тоя случай вмѣсто съ печалба, стопанската дейность на предприятието завършва съ загуба. При всѣко предприятие загубата е сжщо такава възможность, както и печалбата. Ето защо една празднина е въ икономическата наука липсата на една теория на загубата, която да се яви като едно допълнение къмъ теорията на печалбата. Въ настоящата студия азъ си поставямъ за задача да обобща въ най-кратки черти онава сжщественно, което може да се каже за загубата, за ней-

¹ Статията е публикувана за първи път в списание „Научен преглед“, 1929, Год. I, кн. 3, с. 27–44. Публикува се със запазване на оригиналния език и правопис.

нитѣ видове, за причинитѣ на появяването ѝ, за начинитѣ на преодоляването ѝ и за нейното значение въ стопанския животъ.

2. Що е загуба? Най-общо погледнато загуба значи непритежаване на нѣщо, което по-рано е било притежавано. Загубата е, следователно, винаги една промѣна и тая промѣна се състои въ това, че отъ единъ известенъ моментъ нататкъ, едно нѣщо, което по-рано е било притежавано, вече не се притежава. По сѣщия начинъ, разбира се, печалбата може да бжде дефинирана като една промѣна, при която, отъ известенъ моментъ нататкъ се притежава едно нѣщо, което преди тоя моментъ не е било притежавано. При това широко поставяне на въпроса, субектитѣ на загубата могат да бждатъ най-различни: загуба може да претърпи единъ човѣкъ, който губи имуществото си, единъ камѣкъ, който губи формата си, едно дърво, което губи листата си, една армия, която губи вожда си и т. н. Най-различни могат да бждатъ и обектитѣ на загубата: единъ човѣкъ може да загуби имуществото си, детето си, разсѣдка си, честта си, спокойствието си и т. н. Но насъ не ни интересува въпросътъ за загубата въ тая негова широта; нашата задача е да анализираме понятието загуба дотолкова, доколкото то има значение въ стопанския животъ на хората.

За човѣка първоначалното понятие на загубата е чисто физиологическо и означава изгубване на силитѣ, като резултатъ отъ функционирането на неговия организъмъ. Процесътъ на човѣшкия животъ е свързанъ съ извършване на известна дейность, а всѣка дейность, каквато и да е тя, се изразява въ разходване на сили. Загубата на едно или друго количество сили създава у човѣка състояния на по-голяма или по-малка неудовлетвореностъ и стремление къмъ премахване на тия състояния чрезъ употребление на известни предмети или използване на услуги. Физиологическата загуба е основата, върху която се пораждатъ потребноститѣ и способитѣ за тѣхното задоволяване.

3. Но между физиологическото и стопанското понятие на загубата има една основна разлика, и тя се състои въ това, че докато физиологическата загуба представлява разлика между количеството на силитѣ въ единъ предшествующъ и онова въ единъ последующъ моментъ, стопанската загуба въ най-общъ смисълъ е отрицателната разлика между изразходванитѣ усилия и добитата полза. Така разбираана стопанската загуба поражда трудността да се сравняватъ нехомогенни величини, каквито въ действителноетъ сж изразходванитѣ усилия и добитата полза. И затова стопанското понятие на загубата не съществува въ изолираното стопанство, въ

което възможностите за задоволяване на потребностите се създават чрез разходване на усилията и то само на членовете му. И въ изолираното стопанство трудът на работоспособните членове на стопанството се разпределя от ръководителя по такъв начин, че по-голяма част от усилията да бъдат изразходвани за по-важни нужди на стопанството, или съ други думи, и това стопанство почива върху правилното преценяване на потребностите и върху стремлението всяка работа да бъде свършена, при дадено състояние на техниката, съ минимални усилия. Ако, обаче, вследствие на недостатъчния предвидливост или липса на компетентност, ръководителят на изолираното стопанство отдаде неправилно по-голямо значение на по-маловажни потребности и обратно, тогава е очевидно, че задоволяването на общата съвкупност на потребностите няма да бъде рационално и ще бъде по-малко пълно, отколкото при едно правилно преценяване на потребностите и рационално разпределение на усилията. Въ този случай изолираното стопанство е въ по неблагоприятно положение, но въ него липсва категорията на загубата, защото последната не може да се установи като нещо, което по-рано е било притежавано, а следъ това не е било притежавано. Малко по-друго е положението при самото извършване на работата; и въ изолираното стопанство една и съща работа може да се извърши при разходване на различни количества усилия и следователно, може да се смѣта, че извършването на една работа, при разходване на повече усилия от обикновените, представлява една загуба за стопанството. При еднаква интензивност и ловкост на работата, тая разлика би могла да се измѣри съ разликата въ употребеното за извършване на работата време. Но, тъй като интензивността и сръчността сж различни както при различни, така и при едни и същи стопанствующи индивиди въ различни времена, очевидно е, че и въ този случай загубата не може да бъде констатирана и измѣрена. Но още въ изолираното стопанство, необходимостта да се ограничава консумацията или да се увеличава работата, поради неблагоприятното съотношение между положения трудъ и получения резултатъ, се явява като потикъ за търсене на способи да се намали количеството на усилията, необходими за произвеждане на определено количество блага. По този начинъ споменатото несъответствие се явява като една движуща сила за усъвършенствувание на техниката на производството.

Причините за настъпване на несъответствието между положените усилия и получения резултатъ въ изолираното стопанство могат да бъдат субективни и обективни. По-горе ние видѣхме, кои могат да бъдат субективните причини, а именно неправилното преценяване на нуждите, по-

малката сръчност и интензивност на труда. Към обективните причини трябва да споменем на първо място климатическите условия и природните събития. Така, разпределянето на влагата и развитието на температурата през течението на годината може да намали резултата от земеделския труд. Природни събития като наводнения, градушки, нападения от насекоми така също могат да намалят резултатите от човешките усилия. Но те могат да бъдат намалени или унищожени и чрез кражбата, като едно индивидуално действие, или от политически събития, следвани от ограбване или откъсване на труда от стопанска дейност.

4. Като установена стопанска категория загубата, също както печалбата, се явява едновременно в различното стопанство. Обаче, тя липсва при натуралната разлика, защото не съществува общ критерий за сравнение, чрез който ние бихме могли да установим разликата на загубата. Разликата на предмети срещу предмети не дава възможност да се установи дали при конкретна разлика има загуба и от какъв размер. Така, при разликата на потребителни блага е нужно да се сравнява ценността на предмета, срещу който се получава желаното благо и ценността на желаното благо. Но както ценността, така и ползата са субективни отношения и не подлежат на измерване: ние можем да имаме приблизително представление за ползата от едно благо, или можем да имаме представление, че тя е по-голяма от ползата от друго едно благо, или че ценността на едно благо е по-малка от ценността на друго, но ние никога не можем точно да установим тези разлики, защото не можем да ги изразим във нещо, което да допуска числително изразяване. На същите мъчности ние се натъкваме и тогава, когато имаме работа с натурална разлика на продуктивни блага, защото установяването на тяхната ценност и тяхната полза зависи от ценността и ползата на потребителните блага, които биха могли да бъдат произведени с тяхната помощ.

Ето защо като определена икономическа категория загубата се явява едновременно в паричното стопанство, т. е. в онова стопанство, при което се явяват парите като оржие на стоковото обръщение и като общ изразител на цените на стоките. Благодарение на обстоятелството, че в паричното стопанство всички блага получават на пазара някаква цена и, че всички цени се изразяват чрез една обща парична единица, става възможна така наречената калкулация, т. е. изчислението на направените за производството или добиването на известно количество стоки разходи. Във такъв случай печалбата се явява като положителна разлика

между добитата цена на стоката и ценитѣ на факторитѣ на производството, а загубата — като отрицателна разлика между тия цени т. е. печалбата се явява тогава, когато цената на произведената стока е по висока отъ съвокупността на ценитѣ на употребенитѣ за нейното произвеждане или добиване фактори, а загубата — когато ценитѣ на факторитѣ въ тѣхната съвокупность сж по високи отъ продажната цена на стоката. Загубата, следователно, е единъ резултатъ отъ съотношението на пазарнитѣ цени. За да можемъ да вникнемъ по дълбоко въ това съотношение ние трѣбва да засѣгнемъ, макаръ и най-бѣгло онзи процесъ, като резултатъ на който се явява оформяването на пазарнитѣ цени на стокитѣ.

5. Ние не можемъ да приемемъ онова обяснение на пазарната цена, споредъ което тя се опредѣля отъ разноснитѣ на производството, защото въ такъвъ случай производителитѣ и продавачитѣ никога не биха имали загуба. А загубата е единъ стопански фактъ, който не може да се отрече и който не може да бжде обясненъ отъ каквато и да е теория, която би поставила установяването на цената въ прѣка зависимость отъ разноснитѣ на производството. Казаното засѣга така нареченитѣ обективни теории на цената, споредъ които увеличението или намалението на разноснитѣ по производството указва прѣко влияние върху цената. Както ще видимъ покъсно, измѣнението на величината на производственитѣ разноси може да влияе върху величината на цената само косвено, т. е. доколко доколкото то е въ състояние да промени съотношението между търсенето и предлагането на една стока въ дадено време и мѣсто.

Цената на стокитѣ се оформява като резултатъ отъ търсенето и предлагането на стокитѣ, т. е. като резултатъ отъ поведението на продавачитѣ и купувачитѣ. Какво бива поведението на купувачитѣ и продавачитѣ?

При наличността на пазаря, на който въ всѣки моментъ има опредѣлени цени на стокитѣ, изразени въ пари, всѣки продавачъ или купувачъ не може да действа другоаче, освенъ или да се приспособи къмъ съществующитѣ цени или да ги измѣни въ своя полза. Купувачътъ се приспособява къмъ пазарнитѣ условия, изхождайки отъ средствата, съ които разполага т. е. отъ своята платежна способность и значението и размѣра на нуждитѣ, които има да удовлетвори. На пазаря се явяватъ множество купувачи съ различна платежна способность и съ различни системи отъ потребности. Но тия купувачи, въпреки много различия, които съществуватъ между тѣхъ, образуватъ по своята платежна способность и споредъ нуждитѣ си отдѣлни купувателски групи, които обуславятъ посокитѣ и интензивността на

търсенето на стокитѣ. Казаното се отнася както до купувачитѣ на погрѣбителнитѣ предмети, така и до ония на продуктивнитѣ блага, съ тая само разлика, че вмѣсто отъ своитѣ собсвенй потрѣбности, тия купувачи се ржководятъ отъ потрѣбноститѣ на консоматоритѣ на потрѣбителнитѣ блага т. е. отъ търсенето на потрѣбителнигѣ блага. Но и тѣ представляватъ едно множество, което може да бжде раздѣлено на групи споредъ размѣритѣ на предприятията имъ, споредъ височината на разноснитѣ и споредъ възможноститѣ за пласиране на изработенитѣ произведения.

Нито единия нито другия видъ купувачи, могатъ да измѣнятъ прѣко цената, която сжществува на пазаря. Тѣ могатъ само да измѣнятъ видоветѣ и количеството на купувачитѣ отъ тѣхъ стоки. Колкото цената на една стока е по-висока, толкова ще бжде по-малко количеството отъ тая стока, което ще се купи на пазаря. Напротивъ, колкото цената на една стока е по-ниска, толкова по-голѣмо ще бжде числото на купувачитѣ, за платежната способностъ на които тая цена ще бжде достъпна, толкова по-голѣми ще бждатъ количествата на стоката, които ще могатъ да бждатъ купени.

Какъ постъпватъ при сжжитѣ условия продавачитѣ? И тѣ сж принудени да се справятъ съ сжществуващитѣ на пазаря цени като съ единъ обективенъ и извънъ тѣхъ сжществующъ фактъ и затова или трѣбва да продаватъ на сжществующитѣ цени или трѣбва да ги измѣнятъ въ своя полза. При свободното състезание на продавачитѣ, последнитѣ не могатъ да увеличатъ прѣко цената, която сжществува на пазаря: продавачътъ само ограничава или увеличава количеството на стоката, която изнася за продажъ на пазаря. Когато цената на стоката, която се изнася на пазаря е по-висока, продавачътъ може да увеличава количеството на предлаганата стока, стига предлагането на тая стока да е еластично, т. е. стига да може да привлече въ по-голѣма степенъ необходимитѣ фактори къмъ производството на тая стока. Продавачътъ се ржководи всѣкога отъ сжществующитѣ цени на произведенитѣ предмети и отъ разноснитѣ на производството, т. е. отъ ценитѣ на производственитѣ фактори. Колкото първитѣ цени надвишаватъ вторитѣ, толкова по-голѣмъ интересъ има продавачътъ да увеличава предлагането. Ако тая разлика става по-малка, продавачътъ може да има пакъ интересъ да увеличава предлагането, стига само при увеличеното пласиране на благата, общата сума на печалбата да става по-голѣма. Продавачътъ е принуденъ да ограничава предлагането, когато тая разлика, т. е. печалбата, става все по-малка и по-малка, когато следователно сжществува опасността, че на мѣстото на печалбата ще дойде загубата. Ако ограничаването на предлагането е трудно осжществимо, тогава продавачътъ — предприемателъ или трѣбва

да прекрати производството, или трябва да намъри способъ за съответното намаление на разносикитъ. Въ всички тия свои действия и постъпки, продавачитъ не представляватъ едно множество отъ абсолютно индивидуални случаи, но отдѣлни групи, въ всѣка една отъ които влизатъ продавачи и производители предлагащи едни и същи стоки на пазаря при подобни разноси на производство, при однородна клиентела, при подобни едни на други пазари и т. н.

6. Отъ кръстосването на описанитъ начини на постъпване на купувачитъ и продавачитъ се създаватъ условията, поради които цената на дадена стока изоставя заеманата отъ нея височина и започва да спада или да се покачва. Цената на една стока започва да се покачва, когато: 1) търсенето на стоката, при иначе непромѣнени условия започва да се увеличава. Търсенето на стоката може да се увеличава или поради промѣни въ потребноститъ, или поради низката ѝ цена, или поради увеличение на платежната способностъ на консоматоритъ; 2) предлагането на стоката започва да намалява; а намалението на предлагането може да бжде предизвикано или поради промѣни въ потребноститъ или отъ увеличение на производственитъ разноси или поради низката цена на стоката на пазаря. При аналогични, но въ противна посока действующи условия, пазарнитъ цени на стокитъ започватъ да спадатъ. Това става: 1) когато се увеличи предлагането на стоката, а то може да настъпи като последствие или отъ високата цена на стоката или отъ намаление на производственитъ разноси; 2) когато се намали търсенето на стокитъ, а това се явява или вследствие промѣната на потребноститъ или като последствие отъ намалението на платежната способностъ на консоматоритъ, или вследствие на високитъ цени на стокитъ.

Тия различни тенденции образуватъ сложния процесъ на установяване на ценитъ, който, благодарение на противоречивостта, която съществува въ тѣхъ, притежава способността къмъ самоурегулиране. Така, когато ценитъ на една стока въ даденъ пазаръ сж низки, а това значи, когато печалбата на производителя е по-малка, отколкото въ другитъ производства, тогава вследствие увеличеното търсене на стоката и вследствие на ограничението на предлагането следъ известно време цената на стоката започва отново да се увеличава. Напротивъ, когато цената на една стока е висока, тогава нейното предлагане се увеличава, и въ същото време нейното търсене се намалява, а затова цената ѝ започва следъ известно време да намелява. Ето по тов начинъ става отъ само себе си регулирането на ценитъ; но, нека още отъ сега да изтъкна, че това самоурегулиране, безъ да се стигне до загуба, е възможно само при две условия: 1) когато може

поне до известна степенъ точно да се предвидятъ количественитѣ размѣри на търсенето, предлагането, платежната способностъ и производственитѣ разноси и 2) когато търсенето, предлагането и производството на стоката е толкова еластично, че би могло свободно да се съкращава и разширява.

Движението на ценитѣ представлява, следователно, едно отражение на съотношението между търсенето и предлагането, или между платежната способностъ на купувачитѣ и разноситѣ на производството. Но съ каква величина ще се увеличи или ще спадне цената? Очевидно е, че определянето на тая величина ще бжде въ зависимостъ отъ разликата между количеството на по-раншното и количеството на настоящето предлагане на стоката. Но никога върху величината на цената не влияе цѣлото количество на произведената стока, която производителитѣ сж готови да продаватъ на пазаря. Върху цената на стоката упражнява влияние само една частъ отъ готовото за проданъ количество, а именно оная, която представлява неотложно необходимото за проданъ количество. Всѣко стопанство, което има къмъ известенъ моментъ едно готово за пазаря количество стока, при неблагоприятна цена на тая стока, може да задържи отъ продажба или само да консумира¹⁾ това количество или една частъ отъ него. Дали то ще задържи цѣлото количество и за колко време, дали само една частъ и каква именно частъ, това е единъ въпросъ, който всѣко предприятие разрешава за себе си въ връзка съ цѣлъ редъ обективни и субективни условия. Върху величината на цената влияе, следователно, не цѣлото количество стока, което може да се продаде, но онова количество, което трѣбва да се продаде. Това именно количество ние можемъ да наречемъ неотложно-необходимо количество. Това количество е различно при различнитѣ предприятия и то зависи отъ сумата пари, която това предприятие е принудено да реализира отъ продажба на произведенията си къмъ известенъ моментъ или за известенъ периодъ време. Величината на тая сума зависи отъ уровня на потребноститѣ на продавача, отъ задълженията му, отъ кредита, който може да използва, отъ размѣра на разноситѣ на производството, отъ нуждитѣ на бждещето производство по преценката на предприемателя. Ако предприятието може да отложи задоволяването на своитѣ парични нужди, то може известно време да не продава никакъ, ако то неможе да отложи напълно това задоволяване,

¹⁾ Ср. С. Демостеновъ — Механизмътъ на образуването и движението на ценитѣ, София, 1927 год.

тогава то се стреми да си набави необходимата сума чрез продажба на част от произведенията. Цената на стоката се установява на една такава височина, при която настъпва равенство на условията, за доставяне на необходимата сума пари чрез продажба на известно количество стока или по друг начин, например чрез съсращение на собствената консомация, чрез плащане на по-високи лихви, чрез спиране на платежител и т. н.

Когато търсенето надвиши предлагането, тогава цената на стоката се повишава. И в този случай влияе върху цената не възможното търсене, т. е. онова количество, което би било купено за обикновеното задоволяване потребностите на консоматорите, но неотложно-необходимото търсене. Неотложно-необходимото търсене е така също субективно и индивидуално, както и неотложно-необходимото предлагане. Но между неотложно-необходимото предлагане и неотложно-необходимото търсене има една съществена разлика, а именно, че докато количеството стока, което може да се продаде и онова количество, което трябва да се продаде са определени величини, търсенето на благата било то възможното или необходимото е нещо, повече или по-малко, неопределено и неуловимо. То зависи така също от много условия, най-главните от които са значението на потребностите, цените на другите блага, платежната способност, възможността да се замени едно благо с друго. Колкото желанието да се задоволи потребността чрез една стока е по-голямо, колкото платежната способност на купувача е по-висока и колкото цените на другите блага са по-ниски, толкова е по-голямо количеството на неотложно-необходимото търсене и обратно. При продуктивните блага необходимото търсене става толкова по-голямо, колкото по-високи са цените на потребителните стоки, т. е., колкото е по-силно търсенето на потребителните блага. Когато неотложно-необходимото търсене се увеличава, то при същото неотложно-необходимо предлагане цената трябва да се увеличи. Колко трябва да се увеличи цената? Тук трябва да различаваме няколко случая. Търсенето може да се увеличи вследствие на разширението на кръга на потребителите, то може да се увеличи и вследствие на увеличението на платежната способност, то може да се увеличи и вследствие на низката цена. Когато търсенето се увеличава вследствие увеличението броя на купувачите, тогава най-малко платежоспособните купувачи или се оттеглят от пазара или ограничават своето потребление. Как се определя височината на цената в този случай? Тя расте до тогава, до когато неотложно-необходимото търсене се изравни с неотложно-необходимото предлагане, т. е. до когато започнат да остават количества, за които вече няма купувачи, поради невъзможността за последните да платят

увеличената цѣна. Когато увеличението на търсенето се яви като резултатъ отъ увеличението на платежната способностъ, тогава увеличението на цената така сжщо не може да надмине онзи предѣлъ, задъ който покупката на едно количество двдена стока трѣбва да бжде компенсирано съ ограничение или забавяне на увеличението на консомацията на други потрѣбителни блага. Защото увеличението на платежната способностъ създава търсене не само на едни, но на всички или на много блага. Когато увеличението на търсенето е резултатъ на низки цени, ние имаме фактически сжщото положение, както при увеличението на платежната способностъ, съ тая само разлика, че частъ отъ икономията, последвала отъ намалената цена, се употрѣбвява за купуване и на други блага, вследствие на което търсенето на дадена стока не се увеличава въ онзи размѣръ, въ който би трѣбвало споредъ разликата между предишната и сегашната цена.

Цената се увеличава когато предлагането стане по-малко отъ търсенето, т. е. когато величината на търсенето остава безъ измѣнение, а се намали предлагането на стокитѣ. Предлагането на стокитѣ може да се намали вследствие на увеличението на производственитѣ разности. При тоя случай предвидливиятъ производителъ намалява съзнателно количеството на производството ако не може да увеличи оборотния капиталъ, съ който разалага, тъй като той не може съ сжщия оборотенъ капиталъ да произведе онова количество блага, което е произвеждалъ по-рано. Обаче, цената се увеличава не защото производството струва по-скжпо, но защото вследствие на по-скжпото производство, на пазаря се е явило по-малко количество стока.

Отъ казаното до тукъ трѣбва да се извади заключението, че ония, които предлагатъ стокитѣ си на пазаря, правятъ на първо време всичко възможно, за да се ивбѣгне намалението на ценитѣ. Но това е възможно само ако на единъ пазаръ се постигне съглашение между всички продавачи. Въ такъвъ случай тѣ задържатъ количества стоки отъ предлагане и цената се запазва за смѣтка на продаденото количество. Доколко намалението на количеството при една установена цена или пъкъ намалението на цената при по-голъмо количество на продаденитѣ произведения е отъ по-голъма полза за продавачитѣ — това е единъ въпросъ, който се решава споредъ конкретнитѣ условия на производството и пазаря и по силата на ония разсжждения, които направихме по-горе.

Като резюме на всичко изложено до тукъ, ние можемъ да кажемъ, че пазарната цена на стокитѣ зависи отъ размѣритѣ на неотложно необходимото търсене и отъ ония на неотложно необходимото предлагане. Първитѣ се намиратъ въ зависимостъ отъ значението на потрѣбнитѣ и отъ платеж-

ната способност на купувачитѣ, т. е. отъ предѣлната полза на паричната сума, която трѣбва да се заплати за блага, а вторитѣ — отъ производствениѣ разности и платежната нужда на продавачитѣ, т. е. отъ предѣлната полза на паричната сума, която трѣбва да се получи срещу блага.

7. Какъ постѣпва при тия условия предприемателя, който, както е известно, работи за печалба? Стремейки се да реализира печалба, предприемателятъ се стареа да предугади предварително вѣроятнитѣ цени както на предметитѣ, които ще продава, така и на производствениѣ фактори, които трѣбва да купува. За тая целъ той се стреми да предугади размѣритѣ и посокитѣ на търсенето и предлагането. Обаче, никога неговитѣ предугаждания не се съвпадатъ точно съ развитието на фактитѣ. Въ едни случаи фактитѣ надвишаватъ неговитѣ предположения и той получава печалба по-голъма отъ очакваната, въ други случаи тѣ не оправдаватъ тия предположения и той получава печалба по-малка отъ предполагащата или пъкъ загуба. До колко предприемателя ще може да се доближи съ своитѣ предвиждания до действителността зависи, отъ една страна, отъ неговитѣ субективни способности и качества, а отъ друга — отъ причини, които лежатъ извънъ неговата личностъ и воля.

На какви причини могатъ да се дължатъ несъвпаденията между предвижданията на предприемателя и действително настѣпилитѣ условия?

На първо мѣсто ние трѣбва да направимъ разлика между постоянни и временни, или случайни причини на загубата. Постоянни причини на загубата ще бѣдатъ ония условия, било въ самото предприятие, било вънъ отъ него, които действуватъ по-продължително време. Кѣмъ тия условия принадлежатъ :

1) Несъответствието между производствения и пазарния капацитетъ на предприятието, т. е. ако количеството на стокитѣ, които може да погълне пазаря е по-малко отъ онова, което заведението може да произведе. Въ тоя случай амортизацията и олихвяването на вложения капиталъ трѣбва да се реализира чрезъ по-малко количество стоки, а това увеличава коштуемата стойностъ на единица продуктъ. Инвестирането на значителни и излишно голѣми капитали въ сгради е често пѣти една органическа причина за слаба рентабилностъ или за загуба.

2) Нерационалность и диспропорция въ техничката организация. Нерационална е всѣка техника, която стои подъ достигнатото ниво на техничката организация въ дадена производствена областъ, съ изключение на ония случаи, когато по-модерната техника изисква единъ по-широкъ пазаръ. Често пѣти като причина на загубата се явява нерационалното комплектуване на машинитѣ, т. е. когато различнитѣ групи

машини имат различен количествен капацитет. Опасността от диспропорция в това отношение е най-голяма в земледелието, где то възможно е да се използва машината се намира в най-тесна зависимост от размерите на обработваната земя.

3) Липсата на достатъчен собствен капитал. Колкото е по-голямо участието на чуждия капитал в едно предприятие, толкова по-голяма ще бъде оная част от получения добив, която ще трябва да се даде на притежателя на капитала. При ниски цени на стоките, предприятията, които работят с свой капитал могат да издържат много повече лошите условия, от ония, които работят с чужд, защото предприятия, които работят с свой капитал, няма да имат загуба даже когато олихвят вложения капитал с една лихва по-малка от обикновената лихва на пазара. Напротив, предприятия, които работят с чужди капитали, сж в загуба от момента, в който цените на продаваните стоки не дават възможност да се олихвят чуждите пари с онзи процент, който трябва да се изплати на кредитора. Казаното се отнася на първо място до случаите, в които се инвестира чужд капитал в здания и машини. Не е добре, обаче, и тогава, когато целия оборотен капитал е чужд: кредитът трябва да служи не за основа, но за допълнение на предприятието.

4) Липсата на достатъчно количество и подходяще качество работна ръка: това обстоятелство може да стане една хроническа причина за поскупване на стоките. Въ същото направление действа отдалечеността на предприятието от суровите материали и от пазарните центрове. Предприятието трябва да бъде близо до евтината работна ръка и до най евтините сурови материали.

5) Недостатъчната еластичност в приспособяване към промените на търсенето. Предприятия, в които има по-малко значение постоянния и по-голямо-оборотният капитал, повече се приспособяват към пазара, понеже ограничението или увеличението на производството става чрез съкращение или увеличение само на работната ръка. Въ ония предприятия, обаче, в които има много машини и постройки и следов, значителен постоянен капитал, съкращението на производството означава увеличение на коштуемата стойност на единица продукт и за това в такова предприятие ограничението на търсенето и падането на цените най-често довежда до загуби. Изложени сж на загуби и предприятия, на които не е еластично предлагането, така напр. една твърде изобилна световна реколта може да причини загуби на редица стопанства, производствените разноси на които надминават известна граница.

8. Наредъ съ тия постоянни причини действуватъ и цѣль редъ причини и условия отъ по-ограничено и временно значене. Тѣ могатъ да бждатъ ендогенни, т. е, такива които настѣпватъ вследствие на промѣни въ самия стопански животъ и екзогенни, т. е. причини извънъ стопанския животъ. По-главни отъ първитѣ сж:

1) Непредвиденото отъ предприятието увеличение на производствениѣ разноси. Такова може да настѣпи вследствие увеличение на ценитѣ на факторитѣ на производството. То може да настѣпи въ областъта на работната рѣжа, когато тя стане по-оскъдна, било вследствие на намаление въ предлагането, било вследствие увеличение на нейното търсене. Производствениѣ разноси могатъ да се увеличатъ така сжщо вследствие увеличението на ценитѣ на суровитѣ материали или вследствие увеличението на лихвата. Всички тия явления настѣпватъ най-често въ време на стопански подъемъ, обаче, въ такова време обикновено се увеличава търсенето на произведенитѣ стоки, което се следва и отъ общо увеличение на ценитѣ. Загубата може да настѣпи само тогава, когато производствениѣ разноси се увеличаватъ безъ съответното увеличение на ценитѣ на произведенитѣ стоки.

2) Намалението на търсенето, което може да настѣпи било вследствие измѣнение на потребноститѣ, било вследствие намаление на платежната способностъ на консоматоритѣ. Първиятъ случай настѣпва въ много случаи тогава, когато търсенето на единъ предметъ се измѣсти отъ другъ, който задоволява сжщата потребностъ. Тоя процесъ се срѣща обикновено при така нареченитѣ предмети на модата. Измѣненията въ платежната способностъ настѣпватъ въ връзка съ промѣнитѣ на общата конъюнктура; намалението на платежната способностъ може да се явява като резултатъ главно на две причини: на лоша реколта или на низки цени на земнитѣ произведения, което намалява платежната способностъ на земледѣлческото население, и на индустриалното надпроизводство, което води подире си увеличене на безработнитѣ и намаление на работната плата. По тоя начинъ намалението на търсенето се явява като косвено послѣдствие отъ наднормалното увеличение на предлагането.

3) Цѣль редъ измѣнения въ ценитѣ на сточитѣ могатъ да се дължатъ на промѣнитѣ въ курса на паритѣ. Обезценяването на паритѣ е благоприятно за ония предприятия, които иматъ да дължатъ, понеже тѣ продаватъ на увеличени цени произведенията си, а заплашатъ задълженията си съ сжщото количество обезценени парични единици. Ще иматъ загуба, обаче, предприятията, които сж продали стоки на кредитъ и които, получавайки уговореното количество парични единици, фактически получаватъ по малка равноценностъ, тъй като е обезценена паричната единица. Инфлацията обик-

новено е причина за печалби, но тия печалби сж въ малко ценни парични единици. Тия печалби, обаче, могат фактически да бждат загуби, щомъ като инфлацията не спира и курсът на паритъ продължава да пада, защото въ такъвъ случай съ реализиранитъ отъ продажбата на стокитъ парични единици не могат да се поддържатъ старитъ размъри на производството.

По-главнитъ отъ екзогеннитъ причини на загубата сж: непредвиденото увеличение на вносното или износното мито, забраната и разрешението на вноса и износа на стокитъ, природнитъ стихии, каквито сж пожарътъ, сушата, градушката, наводнението, наекомитъ, войнитъ, политическата несигурност. По-големата частъ отъ тия събития предизвикватъ прѣки загуби, нѣкои отъ тѣхъ, напр. войната и политическата несигурностъ ставатъ причина за косвени загуби, понеже причиняватъ такива чрезъ създаване на условия за една обща стагнация, т. е. за намаляване търсенето на стокитъ.

9. — Освенъ изброенитъ, като причини на загубата могат да бждатъ посочени и редица условия, които лежатъ въ личността на предприемателя и които, поради това, трѣбва да бждатъ наречени субективни. Всѣки предприемател, който води едно предприятие за своя смѣтка и на свой рискъ, като личностъ притежава едни и не притежава други качества. Качествата, които сж на лице и ония, които липсватъ, сж различни при различнитъ индивиди. И затова именно разбиранията и начинитъ на действие на различнитъ предприематели сж различни. Има сжществени различия по отношение на тѣхната наблюдателностъ, по огношение способноститъ имъ да обобщаватъ наблюденията си, по отношение на способността чрезъ тълкувание на стопанскитъ симптоми да предвиждатъ бждащото и иай-сетне по отношение на волята къмъ работа, издръжливостъта и гъвкавостъта за приспособление къмъ условията на пазаря. Ето защо има всѣкога предприематели, които по ради липсата или недостатъчността на известни качества, правятъ грѣшки. Тия грѣшки се изразяватъ или въ това, че предприемателътъ купува факторитъ на производството на по-висока цена, или въ това, че той бива принуденъ да отстъпва продаваниитъ отъ него стоки на по-ниска цена.

Това сж — безъ претенция на изчерпвателностъ — главнитъ причини на загубата.

10. Отъ изложеното до тукъ ние видѣхме, че загубата е едно явление, което често настъпва и съ което стопанскитъ деятель трѣбва неизбѣжно да се справя. И наистина предприемателя държи смѣтка за възможността на загубата и приобѣгва до редица способности за да се бори съ нея. Кои сж тия способности? Преди всичко трѣбва да се изтъкне, че цѣлата стопанска дейностъ на отдѣлнитъ лица, понеже се стреми

къмъ печалба, естествено е насочена срещу настъпването на загубата. Нѣма да се спирамъ тукъ върху тая страна на въпроса. Въ дадения случай насъ ни интересува въпросътъ за способитѣ за борба съ загубата, когато тя вече е настъпила. Ние се натъкваме на множество похвати и методи за тая цель, най-сжщественитъ отъ които сж:

1) Намалението на производственитъ разноси, което може да се осжществи чрезъ: а) по-ценно и по-пълно използване на суровия материалъ и на двигателната сила, б) замѣняване на единъ по-скжлъ материалъ или на една по-скжпа двигателна сила съ по-ефтини, в) намаление на лихвата на заемия капиталъ и подобрене на начинитѣ на изплащането, или привличане на новъ капиталъ въ предприятието г) разширение на производството, ако пазарнитѣ условия допушатъ това, замѣняване на старата техническа организация съ нова по-съвършенна, повдигане интензивността и сръчността на работната ржка, тайлоризирането на трудовитѣ похвати и пр. Всички тия и други подобни начини могатъ да бждатъ обгърнати подъ общото наименование рационализиране на производството или изобщо на стопанството.

2) Друго средство за избѣгване на загубата е предизвикване на увеличено търсене или разширение на пазаритѣ. Това може да стане чрезъ по-голѣмо рекламиране на стоката, чрезъ по-рационално организиране на посредницитѣ и чрезъ по-пълно приспособяване на производството къмъ вкушетѣ на публиката, което пъкъ може да стане или чрезъ замѣняване на едни предмети на производството съ други, или чрезъ подобрене качеството на старитѣ.

3) Загубата може да бжде прекратена чрезъ ограничение на предлагането. Това ограничение може да бжде общо, т. е. то може да засѣга всички продавачи отъ извѣстна областъ или частично, когато то се прави отъ отдѣлни предприятия. Общото ограничение на предлагането предполага сдружаването на всички продавачи въ дадено време, мѣсто и браншъ. Сдружението създава на продавачитѣ едно монополно положение, при което тѣ получаватъ възможността да се справятъ съ загубитѣ. Тия сдружения, наречени обикновено картели и трѣстове, могатъ да намалятъ разносикитѣ на производството, изключвайки отъ последното сния заведения, които работятъ по-скжпо или които изработватъ по-долнокачествени продукти. Тѣ пушатъ на пазаря ограничени количества стока, за да подържатъ високи цени; стремейки се къмъ най-голѣма печалба, тѣ пушатъ на пазаря такива количества стока, при които цената помножена съ продаденото количество би имъ дала най-голѣма обща сума на печалбата. Отдѣлниятъ продавачъ не може да усвои тая тактика, понеже на това пречи конкуренцията на другитѣ продавачи. Наистина, той може да не намалява ценитѣ и да не продава известно време. Но той

може да направи това само ако разполага съ достатъчен капитал или ако може да се снабди съ нужнитъ срѣлства по пътя на кредита. Това поведение може да даде резултати само тогава, когато има изгледи, че следъ стопанската депресия ще настъпи подъемъ и ценитъ отново ще се увеличатъ. Не настъпи ли увеличение на ценитъ, описаниятъ начинъ не само че не намалява, но увеличава загубата и може да доведе предприятието до катастрофа. Намалението на предлагането може да стане и чрезъ изтегляне на вложени капитали отъ производство, условията въ което сж неблагоприятни поради голъмото предлагане, за да се вложатъ въ друго производство, въ което отношението между търсенето и предлаганото е по-благоприятно. Обаче, това е възможно само въ такива предприятия, въ които ролята на постоянния капиталъ е твърде малка въ сравнение съ оная на оборотния. Голъмо препятствие представя обстоятелството, че е много мъчно да се продадатъ сгради, инсталации и машини отъ единъ браншъ на производството, въ който ценитъ не сж благоприятни. Ликвидирането на едно предприятие при тия условия носи загуба и затова въ края на крайщата въпросътъ трѣбва да се реши, като се предпочете по-малката загуба.

4) Но, каквото и да се прави, има случаи когато загубата настъпва въ една или друга степенъ, вследствие на причини действащи извънъ личността и волята на предприемателитъ и когато тя не може да се премахне. Това е загубата настъпваща въ цѣла редица предприятия вследствие на обща стопанска стагнация, която, както вече видѣхме може да се дължи главно на надпроизводството или пъкъ на намалението на платежната способностъ. Въ тия случаи нѣма да подеиствува напълно нито едно отъ посоченитъ до сега средства и каквито мърки да се взематъ, все пакъ въ много предприятия ще има загуба въ едни или други размѣри. Ето защо единственото средство срещу тая болестъ въ стопанския животъ не може да бжде друго освенъ използването на резервитъ, събрани презъ време на благоприятнитъ конъюнктури. Спестовността, следователно, е най-силното и ефикасно средство срещу загубата. Колкото сж по-голѣми резервитъ, т. е. спестяванията, които е направило едно предприятие, толкова по-лесно ще може да се справи съ неблагоприятнитъ условия на пазаря. Това е една отъ най-старитъ и основни истини въ стопанската действителностъ, тя е известна още отъ времето на Египетския Йосифъ, който бѣше разбралъ, че годинитъ на изобилието трѣбва да хранятъ годинитъ на оскуждицата. Голъмата печалба отъ благоприятната кониунктура е храната, която подържа стопанството въ годинитъ на депресия и стагнация.

11. До сега ние се занимавахме с въпроса за загубата от гледище на единичното стопанство. Но какъв е народно-стопанския вид на загубата? От гледище на народното стопанство загубата се различава съществено от загубата на частното предприятие, преди всичко поради това, че голѣма част от загубитѣ на отдѣлнитѣ предприятия се изравняватъ съ печалбитѣ на други предприятия и стопанства въ сѣщото народно стопанство. Защото, ако продавачитѣ губятъ отъ низки цени, отъ низкитѣ цени печелятъ консоматоритѣ; ако едни заведения губятъ отъ високитѣ цени на производственитѣ фактори, печелятъ отъ тия цени продавачитѣ на тия фактори и т. н. Кѣмъ това трѣбва да се прибави, че изчислителното понятие за загубата е неприложимо къмъ народното стопанство, тъй като то не представлява едно предприятие и изключва калкуляцията. От гледище на народното стопанство ние можемъ да говоримъ за загуба въ смисълъ на по-малкъ еквивалентъ, който то получава отъ чуждитѣ народни стопанства срещу размѣната на своитѣ произведения. Тоя еквивалентъ ще бѣде по-голѣмъ или по-малкъ въ зависимостъ отъ условията на пазаря. Фактически ние бихме могли да говоримъ за загуба на народното стопанство само въ единъ смисълъ: ако равноценността, която то е получило отъ чужбина срещу произведенията си не дава възможностъ да се поддържа обикновеното рентирване на капитала и обикновения жизненъ уровень на труда. Установяването, обаче, на така характеризаната загуба е твърде трудно, защото жизнениятъ уровень и лихвениятъ процентъ не сѣ постоянни величини и, следователно, мжно могатъ да бъдатъ взети за основа на такова изчисление.

12. Отъ изложеното до сега е ясно, че загубата е едно явление отъ първостепенна важностъ. Ние сме навикнали да търсимъ стимулитѣ на стопанската дейностъ въ стремлението къмъ най-висока печалба. Но ако се спремъ малко повече върху тоя въпросъ, ние ще видимъ, че стремлението къмъ най-висока печалба не е неограничено и всеобщо. Наистина, при стопански деятели, у които липсва моралното чувство, предѣлъ за стремлението къмъ печалба не съществува. Но ония, у които то съществува, никога не биха станали слѣди роби на жаждата за печалба и затова тѣ не биха отишли до крайностъ въ ония случаи, въ които обективнитѣ условия на пазаря имъ биха позволили да експлоатиратъ клиентитѣ си съ възможно най-високи цени. Отъ друга страна има множество стопански деятели, които фактически не се стремятъ къмъ най-голѣма печалба, защото имъ липсва необходимата енергия за постигането на тая цель; мнозина отъ тѣхъ, поради тия причини, се задоволяватъ съ една по-малка печалба. Явно е, орзечее, че стремлението къмъ най-голѣма печалба, макаръ че действува въ по-голѣмия брой случаи.

не е единъ законъ, който да управлява действията на всички и който да не допуска изключения. Напротивъ, желанието да се избѣгне загубата е едно стремление, което ние намираме при всички стопански деятели безъ изключение. И затова стремлението да се избѣгне загубата е единъ мотивъ, който има по-генерално значение отъ стремлението къмъ най-висока печалба.

Това стремление е по-силниятъ стимулъ къмъ усъвършенствуване, отколкото стремлението къмъ най-голъма печалба. Значението на една каквато и да е частъ отъ печалбата за стопанствующия индивидъ е винаги по-малко отъ онова на най-малката загуба, защото и най-малката загуба накърнява самия капиталъ и тъкмо затова енергията, съ която стопанскиятъ деятель се бори съ загубата е била и ще бѣде винаги по-голъма отъ она, която той би развилъ, за да увеличи печалбата си.