Библиотека
026
40

Психологическое направленіе въ теоріи цѣнности.

«Въ законахъ цѣнности не остается ничего, требующаго разработки отъ меня или какого-нибудь послѣдующаго писателя; теорія этого предмета развита вполнѣ». Съ тѣхъ поръ, какъ эти строки были написаны Джономъ Стюартомъ Миллемъ *), многое измѣнилось. Если во времена Милля міросозерцаніе классической школы политической экономіи было настолько распространено и казалось настолько несокрушимымъ, что всякій, сомнѣвавшійся въ непогрѣшимости ея «незыблемыхъ законовъ», считался просто невѣждой, то въ настоящее время, наоборотъ, всякій недоучившійся школьникъ можетъ, не рискуя встрѣтить возраженія, съ важностью утверждать, что классическая школа ошибалась. Не только отдѣльныя положенія этой школы были отвергнуты, но были подвергнуты пересмотру и ея методъ, и все ея общественно-философское міровоззрѣніе. Той же участи подверглась и ея теорія цѣнности. То, что Миллю казалось окончательно установленнымъ, было признано неудовлетворительнымъ и противорѣчивымъ. Послѣдующіе писатели начали работать надъ этой теоріей въ разныхъ направленіяхъ. Одни—какъ, напримѣръ, Марксъ и Родбертусъ—не отказываясь отъ основного положенія классиковъ, что основу цѣнности составляетъ трудъ, старались лишь установить это ученіе на новомъ, болѣе крѣпкомъ фундаментѣ и болѣе послѣдовательно провести его во всѣхъ логическихъ заключеніяхъ. Другіе рѣшились отвергнуть a limine все, что до сихъ поръ поръ было выработано въ этомъ отношеніи наукой, и начали строить теорію цѣнности на новыхъ основаніяхъ. Такъ возникли теоріи, основывавшія цѣнность, напримѣръ, на спросѣ и предложеніи, на полезности. Но ученія этого послѣдняго типа были настолько шатки, настолько не выдерживали прикосновенія даже самой снисходительной критики, что не могли получить широкаго распространенія. Поэтому тѣ писатели, которые не соглашались съ идеями перваго изъ указанныхъ направленій (а на то были, кромѣ чисто научныхъ, еще и другія основанія),

*) «Основанія политической экономіи», русск. пер. 1874, т. I, стр. 502.

должны были довольствоваться какой-нибудь эклектической смѣсью ученій. Это было тѣмъ легче, что то было время расцвѣта такъ называемой исторической школы, которая вообще неудовлетворительность своего теоретическаго багажа старалась возмѣстить кропотливымъ собираніемъ мелкихъ фактическихъ данныхъ. Однако долго оставаться въ такомъ положеніи нельзя было. Потребность въ систематикѣ груды накопленныхъ знаній взяла свое, и методологія исторической школы была отвергнута. Тогда на смѣну старыхъ ученій о цѣнности возникла новая, такъ называемая психологическая или австрійская школа. Она построила новую, весьма остроумную теорію цѣнности, которая быстро стала распространяться, считается теперь, кажется, оффиціально принятой въ большинствѣ германскихъ университетовъ и, кромѣ того, насчитываетъ приверженцевъ во всѣхъ цивилизованныхъ странахъ, въ особенности въ Америкѣ. Это—такъ называемое ученіе о предѣльной полезности (Grenznutzen, final degree of utility). Не говоря о его предшественникахъ (ими нужно считать, кромѣ представителей указанныхъ теорій спроса и предложенія и полезности, съ которыми, какъ увидитъ читатель, разсматриваемое ученіе имѣетъ много общаго, еще отдѣльныхъ писателей, вродѣ Gossen'a, Thomas'a, A. Walras, Cournot и другихъ), можно сказать, что ученіе это было почти одновременно и независимо провозглашено тремя учеными въ трехъ странахъ: англичаниномъ Джевонсомъ въ его «Theory of Political Economy» въ 1871 году, австрійцемъ Менгеромъ, авторомъ извѣстнаго изслѣдованія о методахъ общественныхъ наукъ, въ книгѣ «Grundsätze der Volkswirtschaftslehre» въ томъ же году и швейцарцемъ Леономъ Вальра (Walras) въ «Elements d'économie politique pure ou theorie mathématique de la richesse sociale» въ 1874—77 г. Но послѣдовательное развитіе ученіе это получило лишь въ недавнее время, въ трудахъ австрійскихъ ученыхъ Бемъ-Баверка, Визера и Сакса, почему и слыветъ подъ названіемъ «австрійскаго». Русскому читателю оно почти неизвѣстно *). А между тѣмъ, съ нимъ стоитъ познакомиться хотя бы изъ-за его распространенности и изъ-за того, что оно претендуетъ на окончательное опроверженіе трудовой теоріи цѣнности и построеніе теоріи этого предмета на совсѣмъ новыхъ основаніяхъ. Такъ какъ наиболѣе полно и систематично теорія предѣльной полезности развита въ трудахъ Бемъ-Баверка, въ особенности въ его большой статьѣ «Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts» (Conrad's Jahrbücher für Nat.-Oekonomie und Statistik. Neue Folge, B. XIII.

*) Въ нашей литературѣ, насколько намъ извѣстно, спеціально посвящена ему только одна статья г. Туганъ-Барановскаго въ «Юрид. Вѣст. никѣ», 1890, кн. X, съ основнымъ выводомъ которой мы, впрочемъ, не можемъ согласиться. См также *Залѣсскаго*: «Теорія цѣнности». Часть критическая. 1890, и *Б. Эфруси*: «Различныя ученія о доходѣ съ капитала» «Р. Б.», 1897, 8—9.

1886), то мы положимъ эту статью въ основу нашего изложенія, дополняя ее, гдѣ нужно, взглядами другихъ авторовъ и другихъ работъ того же автора.

I.

Прежде, чѣмъ разрабатывать теорію цѣнности, надо условиться насчетъ самаго разбираемаго понятія. Подобно многимъ другимъ научнымъ понятіямъ, заимствованнымъ изъ народнаго языка, изъ обихода повседневной жизни, понятіе цѣнности не обладаетъ достаточной опредѣленностью. Давно уже было указано, что подъ нимъ разумѣютъ вещи, крайне несходныя между собой. Отъ физіократовъ и Смита ведется въ наукѣ дѣленіе цѣнности на двѣ категоріи: цѣнности потребительной (value in use, valeur en usage, Gebrauchswert) и цѣнности мѣновой (value in exchange, valeur en échange, Tauschwert). Но не говоря уже о томъ, что, по мнѣнію Бемъ-Баверка, это дѣленіе нелогично и не исчерпываетъ понятія, Адамъ Смитъ, а за нимъ и слѣдующая экономія, отбрасывали совершенно въ сторону потребительную цѣнность и обращали исключительное вниманіе лишь на мѣновую. Такимъ образомъ, основанный ими законъ цѣнности односторонненъ, ибо относится лишь къ одной части тѣхъ явленій, которыя мы опредѣляемъ словомъ «цѣнность». Въ виду этого, Бемъ-Баверкъ предлагаетъ другое дѣленіе, болѣе, по его мнѣнію, логичное, чѣмъ установившееся донынѣ въ наукѣ, и болѣе цѣльное, такъ какъ обсужденію будетъ подлежать вся совокупность явленій, объединяемыхъ понятіемъ цѣнности. Съ этой точки зрѣнія Бемъ-Баверкъ устанавливаетъ слѣдующее дѣленіе:

1) *Цѣнность въ субъективномъ смыслѣ есть то значеніе, какое имѣетъ благо или совокупность благъ для хозяйственнаго благополучія субъекта.* Въ этомъ смыслѣ мы скажемъ, что благо имѣетъ для насъ цѣнность, если мы сознаемъ, что обладаніе имъ необходимо для удовлетворенія какой-нибудь нашей потребности; безъ этого блага мы должны были бы страдать отъ неудовлетворенія потребности, лишились бы какой-нибудь пользы или удовольствія; поэтому мы придаемъ ему значеніе, мы *цѣнимъ* его, оно имѣетъ для насъ *цѣнность*.

2) Наоборотъ, *цѣнность въ объективномъ смыслѣ есть сила или способность блага произвести извѣстный объективный результатъ*. Въ этомъ смыслѣ можно говорить о питательной цѣнности (Nährwert) извѣстнаго рода пищи, о цѣнности дерева и угля въ качествѣ источниковъ тепла (Heizwert) и т. д. Въ подобномъ значеніи, какъ указано, цѣнность равносильна понятіямъ силы и способности и не содержитъ въ себѣ никакого отношенія къ пользѣ или вреду субъекта. Но для экономиста изъ всѣхъ объективныхъ способностей блага важнѣе всего *объективная мѣновая цѣнность*, т. е. *объективное значеніе блага въ обмѣнѣ*, или способность блага

получить въ обмѣнъ за себя извѣстное количество другихъ благъ. Вмѣсто «мѣновой цѣнности», мы можемъ сказать также мѣновая или покупательная *сила* благъ (англичане такъ и говорятъ: power of purchase), т. е. способность произвести извѣстный результатъ, именно купить извѣстное количество продуктовъ.

Въ сущности говоря, эти два понятія субъективной и объективной цѣнности настолько различны, что не могутъ быть даже объединены въ одномъ общемъ понятіи. Но такъ какъ народный языкъ называетъ и значеніе блага для насъ, и мѣновую силу блага одинаково «цѣнностью» (напримѣръ, когда мы говоримъ: «я *цѣню* высоко эту вещь», и «*цѣна* этой вещи высока»), то наука можетъ сохранить это понятіе, не смотря на всю его неопредѣленность. Нужно только хорошо знать всегда, о какой цѣнности идетъ рѣчь. Сообразно съ этимъ дѣленіемъ, теорія цѣнности должна распадаться на два отдѣла. на теорію субъективной цѣнности, изучающую причины, почему вещь имѣетъ для насъ значеніе и факторы, опредѣляющіе высоту этого значенія, и на теорію объективной мѣновой цѣнности, изучающую законы, управляющіе обмѣномъ продуктовъ.

Переходимъ къ изложенію перваго отдѣла—къ теоріи субъективной цѣнности. Прежде всего, какая разница между этой субъективной цѣнностью и обычной потребительной цѣнностью или полезностью предмета?

Представимъ себѣ слѣдующій случай: человѣкъ сидитъ у ручья и пьетъ воду. Онъ выпилъ одинъ стаканъ и могъ бы, если бы захотѣлъ, выпить еще сотню. Возьмемъ другой случай: человѣкъ идетъ въ пустынѣ, гдѣ нѣтъ воды. У него припасенъ одинъ стаканъ воды. Какая разница между этими двумя случаями? Полезность воды, въ качествѣ средства утоленія жажды,—осталась одной и той же. Но одинакова ли будетъ субъективная цѣнность стакана воды? Одинаково ли будетъ значеніе стакана воды для благополучія человѣка? Очевидно, нѣтъ. Въ первомъ случаѣ онъ можетъ вылить воду, можетъ уступить ее другому—его жажда не останется неудовлетворенной: онъ можегъ сейчасъ же зачерпнуть изъ ручья другой стаканъ. Во второмъ случаѣ—потеряй онъ воду, уступи ее другому,—и онъ долженъ будетъ томиться жаждой, пока не найдетъ оазиса. Очевидно, что, не смотря на одинаковую полезность стакана воды, человѣкъ будетъ относиться къ нимъ совершенно различно въ этихъ двухъ случаяхъ, онъ будетъ различно дорожить ими, и, стало быть, субъективная ихъ цѣнность будетъ также различна. Въ первомъ случаѣ она будетъ равна нулю, во второмъ—безконечно высока. Итакъ, полезность и субъективная цѣнность не одно и то же. Благо можетъ быть чрезвычайно полезнымъ, но когда благополучіе субъекта не стоитъ въ зависимости отъ обладанія имъ, оно не имѣетъ и цѣнности: стоитъ вспомнить классическій примѣръ воздуха. Поэтому большую ошибку допустили классики, обозначая

потребительную цѣнность синонимомъ полезности. Народный языкъ никогда не скажетъ, что, напр., воздухъ имѣетъ какую бы то ни было цѣнность—какъ бы ни былъ онъ необходимъ для существованія человѣка. Наоборотъ, цѣнность можетъ означать только значеніе блага для человѣка или, говоря точнѣе, «значеніе блага, пріобрѣтаемое имъ вслѣдствіе того, что мы сознаемъ *зависимость* удовлетворенія нашихъ потребностей отъ обладанія этимъ благомъ» *).

Теперь намъ станетъ яснымъ условіе, необходимое для того, чтобы предметъ имѣлъ цѣнность: этимъ условіемъ является, кромѣ полезности, еще *рѣдкость* предмета. Извѣстный продметъ обладаетъ цѣнностью тогда, когда имѣющееся количество его настолько мало, что или не можетъ удовлетворить всѣхъ потребностей, обыкновенно имъ удовлетворяемыхъ, или же удовлетворяетъ ихъ, но такъ, что безъ тѣхъ экземпляровъ, которые мы оцѣниваемъ, какая нибудь потребность останется неудовлетворенной. Наоборотъ, данный экземпляръ предмета не имѣетъ цѣнности, когда и безъ него мы можемъ посредствомъ оставшагося количества этого предмета удовлетворить всѣ потребности, которымъ служитъ этотъ родъ благъ. Доказывать это послѣ того, что было сказано выше, нѣтъ необходимости. Представимъ себѣ, напр., что извѣстному хозяйству, для удовлетворенія всѣхъ его потребностей въ водѣ, напр., для питья, для поенія скота, для мытья и пр., нужно въ день 10 ведеръ воды, и положимъ, что оно получаетъ 8 ведеръ ежедневно. Ясно, что оно не можетъ лишить себя ни одного ведра безъ того, чтобы какая-нибудь его потребность не осталась неудовлетворенной. Въ этомъ случаѣ вода будетъ имѣть для него нѣкоторую цѣнность. Представимъ себѣ теперь, наоборотъ, что то же хозяйство можетъ получить, скажемъ, 20 ведеръ воды: ясно, что одно ведро для него не имѣетъ никакой цѣнности, ибо и лишившись его, оно будетъ имѣть цѣлыхъ 9 лишнихъ ведеръ.

Спрашивается теперь, чѣмъ опредѣляется высота этой субъективной цѣнности? Отвѣтъ на это простъ: такъ какъ цѣнность основана на зависимости удовлетворенія потребностей отъ извѣстнаго блага, то выше цѣнится то благо, отъ котораго зависитъ удовлетвореніе болѣе настоятельной потребности, другими словами, то благо, которое приноситъ большую пользу. Такой отвѣтъ, естественно, возбуждаетъ недоумѣніе. Почему же въ такомъ случаѣ хлѣбъ, который, навѣрно, гораздо нужнѣе, чѣмъ, напр., алмазъ, цѣнится гораздо ниже послѣдняго? Такое соображеніе часто высказывалось, и оно дѣйствительно опровергало старыя теоріи, основывавшія цѣнность на полезности. Но противъ излагаемой теоріи оно не имѣетъ силы.

Для того, чтобы оцѣнить извѣстное благо, нужно разсмотрѣть два вопроса: 1) какая изъ многихъ потребностей находится въ

---

*) Опредѣленіе принадлежитъ Менгеру.

зависимости отъ этого рода блага? и 2) какова настоятельность этой потребности? Начнемъ со второго вопроса.

Чтобы отвѣтить на него, мы должны прежде всего, конечно, классифицировать потребности по степени ихъ настоятельности. На первомъ мѣстѣ мы поставимъ потребность въ сохраненіи жизни, далѣе, напр., потребность въ сохраненіи здоровья, затѣмъ потребность въ удовольствіи и т. д. Для каждаго отдѣльнаго человѣка порядокъ потребностей будетъ, разумѣется, иной, въ зависимости отъ привычекъ, склонностей и характера субъекта, но во всякомъ случаѣ у каждаго отдѣльнаго человѣка, несомнѣнно, есть такая скала потребностей. Но достаточна ли для нашихъ цѣлей такая классификація? Вполнѣ ли удовлетворительно указываетъ она степень важности данной потребности? Всегда ли, напримѣръ, потребность въ пищѣ для меня выше, чѣмъ хотя бы потребность въ куреніи табаку? Я только-что пообѣдалъ; мнѣ предлагаютъ второй обѣдъ: я его охотно промѣняю на папиросу, которую мнѣ очень пріятно выкурить послѣ ѣды. Другими словами, въ пищѣ я въ данную минуту нуждаюсь меньше, чѣмъ въ табакѣ: я ее цѣню ниже послѣдняго, хотя, говоря *вообще*, конечно, ѣда для меня гораздо важнѣе, чѣмъ куреніе. Итакъ, очевидно, что простымъ дѣленіемъ на рядъ *абстрактныхъ* потребностей мы еще не достигли нашей цѣли. Въ дѣйствительности вѣдь не существуетъ потребностей въ пищѣ, въ табакѣ *вообще*, существуютъ только потребности, соотвѣтствующія каждому данному моменту. А про каждый данный моментъ, какъ мы видѣли, нельзя сказать того же, что справедливо въ общемъ. Чѣмъ же опредѣляется такое измѣненіе настоятельности извѣстной потребности? Оно подчиняется тому психологическому закону, что настоятельность потребности уменьшается по мѣрѣ увеличенія ея удовлетворенія. Законъ этотъ сводится къ положенію Вебера-Фехнера, что ощущеніе ростетъ медленнѣе раздраженія. Если увеличить температуру комнаты вдвое, то ощущеніе тепла возростетъ вовсе не вдвое, а, скажемъ, въ полтора раза. Если я съѣлъ одно яблоко, то второе доставитъ мнѣ меньшее удовлетвореніе, чѣмъ первое; третье я, пожалуй, еще съѣмъ съ нѣкоторой охотой, наконецъ, отъ четвертаго я уже совсѣмъ откажусь. Точно также, если я прослушалъ одинъ часъ музыку, то второй часъ я слушаю уже съ меньшимъ удовольствіемъ, а третій будетъ, можетъ быть, меня только раздражать. Этому закону подчиняются всѣ потребности. Разумѣется, не у всѣхъ потребностей порядокъ убыли настоятельности одинаковъ. Напримѣръ, если у меня въ комнатѣ есть одна печь, вторая мнѣ уже абсолютно не нужна, тогда какъ, наоборотъ, если я имѣю одну книгу, то вторая принесетъ мнѣ лишь немногимъ меньше удовольствія, чѣмъ первая. Теперь мы можемъ отвѣтить на нашъ вопросъ: отчего зависитъ настоятельность потребности? Выражаясь математически, мы скажемъ, что она есть функція двухъ перемѣнныхъ: средней важности потребности и степени

ея удовлетворенности; она прямо пропорціональна первой и обратно пропорціональна второй. Для наглядности приводимъ слѣдующую скáлу *):

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	.	.	.	.	.	.	.	.	.
9	9	.	.	.	.	.	.	.	.
8	8	8	.	.	.	.	.	.	.
7	7	7	7	.	.	.	.	.	.
6	6	6	.	6	.	.	.	.	.
5	5	5	.	5	5	.	.	.	.
4	4	4	4	4	4	4	.	.	.
3	3	3	.	3	3	.	3	.	.
2	2	2	.	2	2	.	2	2	.
1	1	1	1	1	1	.	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Горизонтальный рядъ римскихъ цифръ обозначаетъ порядокъ потребностей по степени ихъ обычной важности.

Напримѣръ, I есть потребность въ пищѣ, II—въ одеждѣ, III—въ жилищѣ, IV—въ украшеніи и т. д. Вертикальный рядъ арабскихъ цифръ—порядокъ уменьшенія настоятельности каждой потребности по мѣрѣ ея удовлетворенія. Положимъ, что высшая потребность въ пищѣ равна 10 единицамъ и затѣмъ, по мѣрѣ удовлетворенія, постоянно убываетъ. Высшая потребность въ одеждѣ (II) равна 9, высшая потребность въ жилищѣ—8 и т. д. Всѣ онѣ постепенно убываютъ. Но порядокъ убыли, какъ мы замѣтили выше, не одинаковъ. Одна потребность (напр., I или II) убываетъ правильно на единицу, другая (напр. IV) съ 7 перескакиваетъ прямо на 4 и затѣмъ на 1, третья (напр. VII)—съ 4 прямо на 0, т. е. послѣ одного удовлетворенія этой потребности, равной 4, она совершенно уничтожается (нашъ примѣръ печи). Изъ этой скáлы видно, что предметъ, отвѣчающій и низшей (по важности) потребности, можетъ быть болѣе настоятельно требуемъ, чѣмъ предметъ, отвѣчающій высшей, но только въ тотъ моментъ, когда послѣдняя, вслѣдствіе удовлетворенія, уменьшилась. Итакъ, предметъ будетъ цѣниться сообразно тому, какая *конкретная* потребность (въ томъ смыслѣ, который мы выше разъяснили) будетъ находиться отъ него въ зависимости.

Мы приходимъ теперь ко второму вопросу. Какая же потребность зависитъ отъ даннаго экземпляра даннаго блага? Зависитъ отъ него, очевидно, та потребность, которая, въ случаѣ утраты или

*) Menger, Grundsätze, c. 93, цитир. у Böhm-Bawerk, c. 25. Это ученіе о «скàлахъ насыщенія» (Sattigungs Skalen) впервые установлено Gossen'омъ (Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für das menschliche Handeln. 1854) См. Wieser, Der natürliche Wert. 1889 c. 6—11.

отчужденія этого экземпляра, останется неудовлетворенной. Которой же изъ потребностей придется испытать эту участь?

Когда предметъ удовлетворяетъ различнымъ потребностямъ или одной и той же потребности въ различной степени (по мѣрѣ ея насыщенія), то, если я лишусь экземпляра даннаго предмета, я долженъ сдѣлать выборъ и опредѣлить ту потребность, которую я намѣренъ оставить безъ удовлетворенія. Разумѣется, выборъ мой остановится на низшей потребности, отказъ отъ удовлетворенія которой принесетъ мнѣ минимумъ страданія. Разумный, движимый хозяйственнымъ интересомъ человѣкъ будетъ всегда, въ случаѣ утраты извѣстнаго количества продукта, лишать себя той его полезности, которая соотвѣтствуетъ наименѣе настоятельной изъ всѣхъ потребностей (и по степени средней важности, и по степени неудовлетворенности). Другими словами, отъ даннаго количества продуктовъ *находится въ зависимости низшая изъ всѣхъ* ими удовлетворяемыхъ *потребностей*. Сообразно съ этимъ, продуктъ пріобрѣтаетъ цѣнность соотвѣтственно той низшей, предѣльной потребности, которая отъ него зависитъ, или *цѣнность продукта опредѣляется его предѣльной полезностью*.

Этимъ устраняется приведенное выше возраженіе, что хлѣбъ, будучи болѣе полезенъ, цѣнится все же ниже алмаза. (Мы нарочно говоримъ все время *цѣнится*, а не *стоитъ*, потому что дѣло идетъ не о мѣновой цѣнности, а о субъективной, т. е. о значеніи блага.) Хлѣбъ имѣется въ большемъ изобили, чѣмъ алмазы. Если потребность въ хлѣбѣ, выражающаяся сначала 10 единицами, вслѣдствіе большого ея удовлетворенія, спускается до 3, а потребность въ алмазѣ равна положимъ 7, то *предѣльная полезность* хлѣба ниже, чѣмъ предѣльная полезность алмаза, а потому хлѣбъ и будетъ цѣниться ниже алмаза.

Возьмемъ какой-нибудь примѣръ, на которомъ яснѣе будетъ видно дѣйствіе установленнаго выше закона. Робинзонъ на своемъ необитаемомъ островѣ послѣ жатвы является обладателемъ пяти мѣшковъ хлѣба. Посредствомъ ихъ онъ долженъ удовлетворить свои потребности до слѣдующей жатвы. Одинъ мѣшокъ хлѣба ему необходимъ для поддержанія его жизни; другой мѣшокъ онъ также посвящаетъ себѣ, чтобы, кромѣ своей жизни, обезпечить себѣ здоровье и силы. Потребить еще больше хлѣба онъ уже не можетъ или не хочетъ. За то онъ хочетъ, кромѣ хлѣбной пищи, питаться и мясной. Онъ рѣшаетъ поэтому, что третій мѣшокъ пойдетъ въ кормъ его домашнимъ птицамъ. Четвертый мѣшокъ хлѣба онъ предназначаетъ для выкуриванія вина. Всѣ его болѣе важныя потребности, такимъ образомъ, удовлетворены. Но у него есть попугай, забавляться съ которымъ въ часы отдыха ему доставляетъ удовольствіе. Поэтому онъ посвящаетъ послѣдній мѣшокъ на кормъ этого попугая. Разумѣется, различныя употребленія хлѣба имѣютъ для него различную важность. Предположимъ, что сохраненіе жизни

равно для него 10 единицамъ полезности, сохраненіе здоровья—8, употребленіе мясной пищи—6, потребленіе вина—4, наконецъ, удовольствіе содержанія попугая—наименьшей полезности, именно 1 единицѣ. Спрашивается теперь, какова будетъ для нашего Робинзона цѣнность одного мѣшка хлѣба, или, другими словами, какое значеніе имѣетъ для него одинъ мѣшокъ?

Это рѣшается, какъ извѣстно, тѣмъ, отъ какой полезности пришлось бы ему отказаться, если бы онъ потерялъ или отдалъ одинъ мѣшокъ хлѣба. Было бы смѣшно, если бы онъ, потребляя вино и держа попугая, отказался отъ употребленія хлѣба, необходимаго для его жизни или здоровья. Наоборотъ, тутъ ему—если онъ хочетъ разумно хозяйничать—остается одинъ выходъ: отказаться отъ удовольствія имѣть попугая. Итакъ, одинъ мѣшокъ хлѣба имѣетъ для Робинзона то значеніе, что посредствомъ него ему обезпечено удовольствіе дразнить попугая. Другими словами, цѣнность одного мѣшка хлѣба будетъ равняться (согласно нашему предположенію) одной единицѣ полезности, или цѣнность опредѣлится низшей, предѣльной полезностью хлѣба.

Измѣнимъ немного нашъ примѣръ. Представимъ себѣ, что у Робинзона есть только три мѣшка хлѣба. Чему равняется теперь цѣнность одного мѣшка? Пользуясь прежнимъ методомъ, мы найдемъ, что тутъ цѣнность хлѣба будетъ уже гораздо выше, именно—она будетъ равняться полезности потребленія мяса, равной 6; предѣльная полезность одного мѣшка хлѣба повысилась на 5 единицъ—и настолько же повысится его цѣнность. Наконецъ, въ случаѣ если у Робинзона имѣется только одинъ мѣшокъ хлѣба, онъ его будетъ цѣнить такъ же высоко, какъ свою собственную жизнь. Въ данномъ случаѣ предѣльная полезность сольется съ высшей полезностью, потому что предметъ можетъ имѣть только одно употребленіе.

Таковъ основной принципъ теоріи предѣльной полезности. Изъ него слѣдуетъ, между прочимъ, что совокупность благъ извѣстнаго рода будетъ цѣниться непропорціонально выше, чѣмъ одинъ экземпляръ того же блага. Возьмемъ опять нашего Робинзона въ томъ положеніи, въ которомъ онъ находился въ первомъ случаѣ, когда имѣлъ 5 мѣшковъ хлѣба. Цѣнность одного мѣшка хлѣба равнялась, какъ мы видѣли, единицѣ. Но два мѣшка стоили бы уже не двѣ единицы, а 5, именно 4 (полезность потребленія вина) + 1 (полезность обладанія попугаемъ). Всѣ пять мѣшковъ имѣли бы цѣнность равную не 5 единицамъ, а 10+8+6+4+1=19 единицамъ. Между тѣмъ извѣстно, что на практикѣ два мѣшка хлѣба всегда стоятъ ровно вдвое дороже, чѣмъ одинъ. Дѣло въ томъ, что при современномъ строѣ хозяйства, продавецъ хлѣба очень мало самъ заинтересованъ въ пользѣ хлѣба. Если, положимъ, изъ тысячи мѣшковъ, находящихся въ его обладаніи, онъ продаетъ 990, то, очевидно, что каждый слѣдующій мѣшокъ будетъ по своей предѣльной полезности равно великъ съ предыдущими, потому что и тотъ, и другой удо-

вляющихъ почти одной и той же, весьма малой потребности. Поэтому и цѣнность каждаго мѣшка будетъ одинаковой.

Изложенный выше законъ, по которому субъективная цѣнность опредѣляется предѣльной полезностью, нѣсколько видоизмѣняется, если мы примемъ во вниманіе существующій въ нашемъ обществѣ обмѣнъ. Я потерялъ, напримѣръ, шубу. Шуба нужна была мнѣ для сохраненія моего здоровья, пожалуй, даже жизни. Оцѣню ли я потерю шубы такъ высоко? Если я могу купить эту шубу, то, очевидно, сохраненіе моей жизни не находится въ зависимости отъ нея. Какая же потребность въ такомъ случаѣ зависитъ отъ обладанія шубой? Та, которая остается неудовлетворенной при ея потерѣ. Если я заплачу за новую шубу 100 рублей, то я, въ зависимости отъ моей состоятельности—или принужденъ буду отказаться отъ какого нибудь предмета роскоши, или откажу себѣ въ чемъ-нибудь болѣе нужномъ. Въ подобномъ случаѣ цѣнность шубы опредѣлится предѣльной полезностью того блага, черезъ посредство котораго (косвенно—при помощи денегъ) я удовлетворяю своей нуждѣ въ шубѣ. Она будетъ измѣняться въ зависимости отъ состоятельности лица: у кого много денегъ, тотъ, истративъ часть ихъ на покупку требуемаго предмета, долженъ будетъ отказать себѣ въ меньшемъ удовольствіи, чѣмъ тотъ, у кого ихъ имѣется мало.

Мы считаемъ ненужнымъ дальше останавливаться на этомъ вопросѣ о вліяніи обмѣна на законъ предѣльной полезности—по слѣдующему соображенію. Конечной цѣлью теоріи цѣнности все же остается изложеніе законовъ, управляющихъ объективной мѣновой цѣнностью. Ученіе о субъективной цѣнности является лишь предверіемъ къ ней. Но имѣетъ ли вышеизложенный случай вліяніе на опредѣленіе мѣновой цѣнности? Если бы это въ дѣйствительности было такъ, то мы запутались бы въ заколдованномъ кругу. Вѣдь теорія предѣльной полезности ставитъ себѣ задачей объяснить мѣновую цѣнность посредствомъ субъективной. Въ данномъ же случаѣ субъективная цѣнность косвенно опредѣляется, наоборотъ, мѣновой: такъ, если бы шуба *стоила* не 100 рублей, а меньше или больше, то при ея потерѣ пришлось бы отказаться отъ меньшей или большей полезности другого рода, а, стало быть, измѣнилась бы субъективная *оцѣнка* шубы. Идя такимъ путемъ, намъ никакъ не удалось бы объяснить, чѣмъ опредѣляется мѣновая цѣнность шубы, потому что она считается уже за данную при опредѣленіи субъективной цѣнности. И дѣйствительно, забѣгая впередъ, скажемъ, что Бемъ-Баверкъ, при изложеніи законовъ мѣновой цѣнности, указываетъ на то, что вліяніе на эту послѣднюю имѣетъ лишь основная, собственная предѣльная полезность блага, а никакъ не та подставная, которая возникла уже подъ вліяніемъ обмѣна и, стало быть, въ зависимости отъ установившейся уже мѣновой цѣнности *).

*) Но, можетъ быть, изученіе субъективной цѣнности интересно и

Видоизмѣняется законъ предѣльной полезности и другимъ явленіемъ. Мы видѣли, что въ случаѣ возможности купить вещь, потеря или отчужденіе ея не заставляетъ насъ отказаться отъ удовлетворенія зависящей отъ нея потребности. Такъ же дѣло обстоитъ и въ другомъ случаѣ: если посредствомъ труда мы можемъ снова добыть себѣ данную вещь. Тогда въ зависимости отъ обладанія ею находится не потребность, ею удовлетворяемая, а лишь возможность избавиться отъ непріятности и хлопотъ по воспроизводству этой вещи. Поэтому цѣнность ея будетъ опредѣляться тѣмъ значеніемъ, которое мы придаемъ непріятностямъ и страданіямъ, связаннымъ съ трудомъ, отъ которыхъ обладаніе ею насъ избавляетъ. Но это можетъ быть только при извѣстномъ условіи: именно, когда удовольствіе, доставляемое намъ предметомъ, перевѣшиваетъ тѣ страданія, которыя мы испытываемъ при его производствѣ—иначе мы не стали бы и производить его.

Развивъ, такимъ образомъ, общую схему теоріи предѣльной полезности, Бемъ обосновываетъ нѣкоторыя «казуистическія», какъ онъ выражается, подробности ея, т. е. тѣ осложненія, какія она

важно само по себѣ, безъ всякаго ея отношенія къ мѣновой? Упрекаетъ же Бемъ-Баверкъ классиковъ за то, что они ставили своей цѣлью изученіе лишь одной мѣновой цѣнности, и утверждаетъ же онъ полное равноправіе обоихъ видовъ цѣнности. Въ дѣйствительности, не смотря на это утвержденіе и не смотря на сильную любовь всѣхъ теоретиковъ его школы къ тонкимъ психологическимъ изслѣдованіямъ такихъ явленій, которыя не имѣютъ никакого отношенія къ мѣновой цѣнности (въ особенности этимъ отличается Wieser), всѣ они, однако, рѣшительно признаютъ, что субъективная цѣнность нужна лишь по стольку, поскольку она помогаетъ намъ объяснить феномены мѣновой цѣнности. Такъ, Бемъ-Баверкъ говоритъ: „И насъ, и публику нисколько не интересуютъ воображаемыя радости и страданія, размышленія и оцѣнки несуществующаго Робинзона. Напротивъ, res nostra agitur! Отъ науки требуютъ, чтобы она отражала нашу истинную жизнь, и это мы, теоретики предѣльной полезности, давно пытались сдѣлать. Робинзонъ есть не болѣе, какъ пробный камень, методологическое орудіе и больше ничего... Наша теорія ничего бы не стоила, ... если бы мы не могли показать, что она годна не только для Робинзона, но и для дѣйствительной жизни (Böhm-Bawerk. Wert, Kosten, Grenznutzen. Jahrbüch. für N. O u. St. Dritte Folge, B. III c. 324). Также и другой теоретикъ, Wieser, которому принадлежитъ даже честь изобрѣтенія термина Grenznutzen, говоритъ: „Мѣновая цѣнность... есть несомнѣнно самая важная форма цѣнности, такъ какъ она охватываетъ самый широкій кругъ явленій—именно народное хозяйство“. (Der natürlicte Wert, c. 52). Наконецъ, третій, Zuckerkandl, еще рѣзче утверждаетъ, что „ошибочно предполагать, что новая теорія цѣнности серьезно стремится изучать оцѣнку въ изолированномъ хозяйствѣ; этой теоріей нужно пользоваться только въ качествѣ примѣра и для того, чтобы лучше уяснить отдѣльныя явленія народнаго хозяйства; помимо этого она не представляетъ никакого интереса. Очевидно, не дѣло науки о народномъ хозяйствѣ уяснять положеніе вымышленнаго изолированнаго хозяйства; наоборотъ, дѣло идетъ о томъ, чтобы объяснить цѣнность и проистекающія изъ нея цѣны въ народномъ хозяйствѣ». (Die klassische Werttheorie und die Theorie vom Grenznutzen, Jahrbücher, Neue Folge. B 21).

испытываетъ въ извѣстныхъ случаяхъ, напр., когда данный экземпляръ предмета способенъ ко многимъ употребленіямъ или когда только совокупность предметовъ имѣетъ извѣстную полезность (напр., пара сапогъ) и пр. Мы не станемъ за нимъ слѣдовать, такъ какъ читатель, ясно усвоившій себѣ основное положеніе разсматриваемой теоріи, легко сможетъ самостоятельно дополнять его, руководясь всегда общимъ правиломъ, что хозяйственный интересъ человѣка заставляетъ его отказываться отъ удовлетворенія низшей потребности въ пользу высшей. Мы остановимся только на одномъ вопросѣ, изложенномъ Бемомъ въ томъ же отдѣлѣ о субъективной цѣнности: это—вопросъ объ отношеніи между цѣнностью и издержками производства. Общеизвѣстный фактъ, что цѣнность равна издержкамъ производства (конечно, плюсъ средняя прибыль; но разсмотрѣніе послѣдняго обстоятельства завело бы насъ слишкомъ далеко). Стоитъ ли законъ, по которому цѣнность находится въ зависимости отъ предѣльной полезности блага, въ противорѣчіи съ этимъ фактомъ? Для рѣшенія этого вопроса нужно сперва указать, чѣмъ опредѣляется цѣнность благъ, служащихъ въ качествѣ средствъ производства (Produktivgüter). Мы видѣли, что цѣнность вообще имѣетъ своимъ основаніемъ предѣльную полезность блага. Но средства производства непосредственной полезности для удовлетворенія нашихъ потребностей не имѣютъ. Паровая машина, каменный уголь, ткацкій станокъ не могутъ непосредственно утолять ни голода, ни жажды, ни какой нибудь другой потребности. Ясно, что если мы вообще цѣнимъ всѣ эти предметы, то только потому, что они помогаютъ намъ добыть средства потребленія, уже непосредственно намъ необходимыя. Отсюда также ясно, что чѣмъ полезнѣе для насъ, чѣмъ болѣе сильную потребность удовлетворяетъ предметъ, тѣмъ выше мы будемъ цѣнить не только его самого, но и всѣ продукты, нужные для его производства. Если предѣльная полезность хлѣба равна, положимъ, 10 единицамъ, то и предѣльная полезность всѣхъ элементовъ производства хлѣба, вмѣстѣ взятыхъ—зерна, труда хлѣбопашца, мельницы и пр., тоже будетъ равняться 10, ибо косвенно, въ зависимости отъ этихъ элементовъ, находится удовлетвореніе нашей потребности, равной 10. Итакъ, мы видимъ, что между цѣнностью продукта и цѣнностью необходимыхъ для него средствъ производства существуетъ равенство, но, вопреки обычному мнѣнію, *не цѣнность средствъ производства опредѣляетъ цѣнность продукта, а, наоборотъ, цѣнность послѣдняго опредѣляетъ цѣнность средствъ производства.* Съ перваго взгляда это звучитъ странно. Какъ, развѣ не цѣнность золота опредѣляетъ цѣнность золотыхъ часовъ, а наоборотъ? Развѣ не потому дороги шелковыя матеріи, что дорогъ шелкъ, а наоборотъ?

Бемъ-Баверкъ слѣдующимъ образомъ отвѣчаетъ на этотъ вопросъ. Большинство средствъ производства способны служить выработкѣ многихъ различныхъ предметовъ. Если мы остаемся при выведен-

номъ нами законѣ, что цѣнность продукта опредѣляетъ собой цѣнность средствъ производства, то возникаетъ вопросъ: какой же изъ многихъ продуктовъ будетъ въ дѣйствительности опредѣлять ихъ цѣнность?

Предположимъ, что данное орудіе служитъ для производства продуктовъ А, В, С, причемъ цѣнность А равна 200, В—150 и С—100 единицамъ. Какова будетъ цѣнность нашего орудія? Разсуждая тѣмъ же способомъ, который мы употребляли, когда отыскивали законъ предѣльной полезности, мы найдемъ, что цѣнность орудія опредѣляется низшей цѣнностью блага, имъ производимаго. Вѣдь если бы потерялся одинъ экземпляръ орудія, то, очевидно, пришлось бы отказаться отъ низшей полезности 100, слѣдовательно, эта низшая полезность находится въ зависимости отъ нашего орудія, поэтому она-то и опредѣляетъ его цѣнность. Но каждый экземпляръ даннаго рода имѣетъ одинаковую цѣнность; если цѣнность орудія, изготовлявшаго С, равна 100, то такова же будетъ цѣнность и тѣхъ орудій, которыя изготовляютъ А и В, хотя цѣнность А = 200, а В = 150. Но не повліяетъ ли такое обстоятельство и на цѣнность самихъ продуктовъ А и В? Вѣдь теперь, съ помощью орудія, равнаго по цѣнности 100, мы во всякое время можемъ ихъ создать. Поэтому ихъ цѣнность будетъ опредѣляться не ихъ собственной предѣльной полезностью, а цѣнностью орудія, пожертвовавъ которымъ, мы можемъ ихъ добыть (ср. выше о вліяніи обмѣна на цѣнность). Итакъ, цѣнность А и В будетъ равняться теперь 100. Другими словами, блага, производимыя одними и тѣми же средствами, цѣнятся одинаково.

Но мы пришли еще и къ другому выводу: цѣнность продуктовъ А и В уже прямо опредѣляется цѣнностью средствъ производства. Вотъ этотъ-то фактъ и замѣчается съ перваго взгляда, но только изложенное выше разсужденіе даетъ ему объясненіе. Если намъ говорятъ просто, что цѣнность даннаго блага равна, напр., 100 единицамъ, потому что такова же цѣнность орудій, матеріаловъ и пр., пошедшихъ на производство этого блага, то мы можемъ спросить: почему же цѣнность всѣхъ этихъ средствъ производства равна именно 100, а не больше и не меньше? И если намъ скажутъ, что это опредѣляется опять ихъ издержками производства, то мы можемъ повторить вопросъ и по отношенію къ этимъ послѣднимъ. Другими словами, теорія согласованія цѣнности издержекъ производства съ цѣнностью продукта не можетъ намъ сказать, чѣмъ же окончательно, въ послѣднемъ счетѣ, опредѣляется цѣнность продукта. Первымъ условіемъ выясненія всякаго явленія служитъ во всякомъ случаѣ сведеніе его на какое-нибудь другое явленіе, его обусловливающее. Теорія же издержекъ производства, сводя цѣнность на другую цѣнность, очевидно, не выполняетъ этого элементарнаго логическаго правила. Только одна теорія предѣльной полезности рѣшаетъ вопросъ, чѣмъ опредѣляется цѣнность издержекъ.

Она рѣшаетъ его, какъ мы видѣли, въ томъ смыслѣ, что цѣнность средствъ производства, а черезъ ея посредство, въ конечномъ счетѣ, и цѣнность продукта опредѣляется предѣльной полезностью того изъ создаваемыхъ ими продуктовъ, который обладаетъ наименьшей полезностью. «Подобно тому, говоритъ Бемъ Баверкъ, какъ мѣсяцъ отражаетъ солнечные лучи на землю, такъ многочисленныя производственныя блага (Produktivgüter) отражаютъ ту цѣнность, которую они получаютъ отъ своего предѣльнаго продукта, и на другіе создаваемые ими продукты». Такимъ образомъ, теорія предѣльной полезности не стоитъ въ противорѣчіи съ теоріей издержекъ производства. Она идетъ только глубже послѣдней и объясняетъ то, передъ тѣмъ та становилась втупикъ *).

II.

Мы не станемъ утомлять читателя разборомъ по существу вышеизложенной теоріи субъективной цѣнности. Разумѣется, не все въ ней безусловно вѣрно, да и не во всемъ окончательно сошлись мнѣнія различныхъ представителей психологической школы. Каждый изъ нихъ даетъ до нѣкоторой степени различные отвѣты, смотря по тому, насколько тщательно каждый изъ нихъ изслѣдовалъ свой предметъ, насколько глубоко проникъ онъ, такъ сказать, въ душу Робинзона, въ мотивы, которыми руководится въ каждомъ частномъ случаѣ оцѣнки хозяйственныхъ благъ этотъ, по остроумному выраженію нѣмецкаго соціолога Штаммлера, «вѣчно-юный для ребятъ и для экономистовъ герой». Такъ, напр., Визеръ, посвятившій этимъ психологическимъ изслѣдованіямъ цѣлыхъ двѣ книги довольно внушительныхъ размѣровъ (Ueber der Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. 1883. Der natürliche Wert. 1889), во многомъ расходится въ своихъ взглядахъ и съ основателемъ школы Менгеромъ, и съ Бемъ-Баверкомъ. Онъ придумалъ, напримѣръ,

*) Нарушая общій планъ нашей статьи, мы позволимъ себѣ кратко указать на одно недоразумѣніе, на которомъ держится эта—столь важная по мнѣнію и защитниковъ, и противниковъ психологической школы—теорія отношенія цѣнностей продукта и средствъ производства. Она основана вся на смѣшеніи субъективной цѣнности съ объективной. Никто никогда не думалъ утверждать про *субъективную* цѣнность, т. е. значеніе блага, что оно зависитъ отъ субъективной цѣнности средствъ производства. Наоборотъ, совершенно ясно, что не шелковая матерія *цѣнится* потому, что *цѣнится* шелкъ, а, напротивъ, шелкъ цѣнится только по стольку по скольку онъ служитъ для выработки удовлетворяющей потребности въ роскоши шелковой матеріи; въ этомъ смыслѣ вышеизложенная теорія совершенно справедлива. Что же касается отношенія между *мѣновой* цѣнностью блага и таковой же цѣнностью средствъ производства, то она подчиняется совсѣмъ другимъ законамъ, о которыхъ рѣчь идетъ дальше. Слишкомъ поспѣшное отождествленіе субъективной и мѣновой цѣнности составляетъ вообще слабое мѣсто большинства ученыхъ разбираемой школы.

довольно остроумный методъ вычисленія цѣнности «благъ высшаго порядка» (такъ называютъ теоретики предѣльной полезности средства производства) изъ цѣнности продукта *), методъ, результаты котораго не совсѣмъ совпадаютъ съ тѣмъ, что было высказано на этотъ счетъ другими писателями той же школы. Да и не онъ одинъ— большинство остальныхъ писателей различаются между собой во взглядахъ на теорію цѣнности, что не мѣшаетъ, впрочемъ, чтобы зерно теоріи признавалось всѣми вѣрнымъ **). Вводить читателя во всѣ тонкости этихъ споровъ и разногласій мы считаемъ ненужнымъ. Но не считаемъ мы нужнымъ и разбираться въ этой теоріи и въ тѣхъ ея частностяхъ, которыя присущи всѣмъ писателямъ разсматриваемаго направленія, хотя многія изъ нихъ кажутся намъ безусловно невѣрными даже съ точки зрѣнія самой психологической школы.

Что касается основы ученія о предѣльной полезности въ примѣненіи къ *субъективной* цѣнности, то она несомнѣнно вѣрна. Не подлежитъ ни малѣйшему сомнѣнію, что Робинзонъ, собравъ свою жатву, оцѣниваетъ ее такъ, или приблизительно такъ, какъ это указалъ Бемъ-Баверкъ. Но для насъ, какъ справедливо замѣтилъ тотъ-же писатель, не имѣютъ никакой важности «воображаемыя радости и страданія, размышленія и оцѣнки несуществующаго Робинзона». Намъ важно знать, какъ оцѣниваются блага въ нашемъ хозяйствѣ, въ хозяйствѣ общественно-мѣновомъ. Поэтому теоретики предѣльной полезности должны доказать намъ раньше, что эти Робинзоновы радости и страданія могутъ намъ служить вѣрнымъ средствомъ для того, чтобы узнать то, что только насъ и интересуетъ, именно: чѣмъ опредѣляется мѣновая цѣнность благъ въ общественномъ хозяйствѣ. Только тогда, когда они это намъ докажутъ, мы обратимся къ ихъ субъективной цѣнности—и «оцѣнимъ» ее. Мы можемъ возложить на нихъ такого onus probandi тѣмъ болѣе, что они согласны съ нами въ томъ, что общественно-мѣновая цѣнность и есть собственно вопросъ, вокругъ котораго вертится теорія цѣнности, и что теорія субъективной цѣнности есть лишь путь къ ней. Если же мы найдемъ, что, какъ ни хороша ихъ субъективная цѣнность сама по себѣ, она не можетъ намъ дать ключа къ открытію закона мѣновой цѣнности,— мы сочтемъ ея научное значеніе равнымъ нулю.

Наши опасенія основаны вовсе не на простомъ скептицизмѣ. Въ наукѣ бывали уже прецеденты весьма печальнаго свойства съ

*) См. «Der natürliche Wert» с. 67—110.

**) Совершенно особую группу составляетъ такъ называемая «математическая школа» (Jevons, Walras, Launhardt, Lehr и др.). Насколько мы знакомы съ ней, намъ кажется, что она не внесла ничего существеннаго въ теорію, а только усложнила изученіе вопроса математическими формулами, которымъ она весьма наивно придаетъ значеніе не только иллюстрацій, но и формальныхъ доказательствъ.

писателями, принимавшими полезность за мѣрило цѣнности. Возьмемъ, напримѣръ, одного изъ первыхъ писателей этого рода—нашего отечественнаго экономиста Шторха. Объявивъ, что цѣнность благъ основана на ихъ полезности, Шторхъ продолжаетъ слѣдующимъ образомъ: «Если цѣнность благъ зависитъ отъ нашего *мнѣнія* (l'opinion), то отсюда слѣдуетъ, что съ измѣненіемъ этого мнѣнія измѣняется и цѣнность» *). Итакъ, цѣнность есть чисто субъективный продуктъ нашихъ мнѣній. Далѣе мы узнаемъ, что «цѣна есть точное выраженіе цѣнности» **). Казалось бы, что отсюда логически вытекаетъ, что цѣна или, что то же самое, мѣновая цѣнность опредѣляется полезностью точно такъ же, какъ та цѣнность, точнымъ выраженіемъ которой она служитъ. Но тутъ вдругъ мы слышимъ отъ Шторха слѣдующее: «Цѣна есть результатъ спроса и предложенія... Цѣны имѣютъ твердый базисъ, къ которому онѣ постоянно тяготѣютъ» и отъ котораго онѣ не могутъ надолго удалиться безъ того, чтобы измѣнить предложеніе. Этимъ базисомъ служатъ *издержки производства*». ***) Такимъ образомъ, Шторхъ отказывается примѣнять свою теорію къ мѣновой цѣнности. Мы привели въ качествѣ примѣра Шторха; но подобные же случаи бѣгства отъ собственной теоріи можно встрѣтить и у большинства нѣмецкихъ писателей, выводившихъ цѣнность изъ полезности — у Рошера, Рау, Шеффле и другихъ, какъ это замѣтилъ уже Зиберъ. «Субъективный взглядъ на цѣнность не мѣшаетъ нѣмецкимъ экономистамъ признавать дѣйствіе закона издержекъ производства, что обыкновенно дѣлается въ главѣ о «цѣнѣ», т. е. денежномъ выраженіи цѣнности» ****).

Читатель видитъ, что нашъ скептицизмъ является далеко не голословнымъ. Поэтому мы и не станемъ разбирать этой теоріи, прежде нежели узнаемъ, какое примѣненіе даютъ ей наши авторы въ вопросѣ о мѣновой цѣнности. Мы остановимся только на двухъ пунктахъ, имѣющихъ, по нашему мнѣнію, весьма важное значеніе,— на предложенномъ Бемъ-Баверкомъ (собственно заимствованномъ

---

*) Cours d' Economie Politique. Paris 1823, t. I c. 56.

**) „Le prix... est l'expression précise de la valeur", c. 73.

***) Ibid, c. 73.

****) Давидъ Рикардо и Карлъ Марксъ, с. 93. Первый изъ писателей, систематически развивавшій взгляды, подобные взглядамъ Шторха и нѣмецкихъ экономистовъ, былъ знаменитый философъ Кондильякъ, въ своемъ сочиненіи „Le Commerce et le gouvernement", появившемся одновременно съ книгой Смита—въ 1776 году. Онъ остался вѣренъ до конца своей теоріи во всѣхъ ея выводахъ, за то долженъ былъ придти къ тому заключенію, что, напр., вода въ рѣкѣ, воздухъ и солнечные лучи имѣютъ цѣнность! (См. «Le Commerce et le gouvernement» въ Mélanges d'économie politique. Ed. Daire, 1847, т. I, с. 253. Впрочемъ, и онъ вводитъ въ опредѣленіе цѣны въ качествѣ самостоятельнаго элемента конкурренцію. Прибавимъ, что Condillac совсѣмъ еще не представлялъ себѣ различія между потребительной и мѣновой цѣнностью, которое было впервые введено въ науку физіократами и Тюрго.

у Neumann'a) дѣленіи цѣнности на субъективную и объективную, и на способѣ оцѣнки благъ, свободно воспроизводимыхъ трудомъ.

Какое же значеніе, какое научное raison d'être имѣетъ дѣленіе цѣнности на субъективную и объективную? Что касается до субъективной цѣнности, терминъ, которымъ замѣняется прежняя «потребительная цѣнность» и которымъ вмѣстѣ съ тѣмъ ей придается особое значеніе, то его нужно дѣйствительно признать удачнымъ. Конечно, тутъ дѣло только въ терминологіи—кто хочетъ, можетъ остаться при старомъ значеніи потребительной цѣнности, равносильномъ полезности. Но нужно замѣтить, что такая терминологія создавала нѣкоторую путаницу. Прежде всего она, какъ вѣрно замѣтилъ Бемъ, идетъ въ разрѣзъ съ общеупотребительнымъ языкомъ, потому что никто не считаетъ, напр., воздухъ цѣннымъ въ какомъ угодно смыслѣ. Кромѣ того, въ этомъ случаѣ нужно было бы все-таки создать особое названіе для явленія «значенія блага для субъекта», явленія, которое во всякомъ случаѣ фактически существуетъ и на которомъ думаютъ основать теорію цѣнности наши авторы. И дѣйствительно, покуда потребительная цѣнность считалась равносильной полезности, всегда происходили недоразумѣнія. Прежнія нѣмецкія ученія о цѣнности Рау, Рошера, Гильдебрандта и Книса старались обойти затрудненіе посредствомъ различенія абстрактной (родовой) и конкретной потребительной цѣнности. Такъ, напр., Книсъ говоритъ: «Если питательная способность пшеницы и ржи относятся другъ къ другу, какъ 4 къ 3, и если народъ обладаетъ 3 милліонами четвертей пшеницы и 6 милліонами четвертей ржи, то абстрактныя потребительныя цѣнности пшеницы и ржи относятся другъ къ другу, какъ 4 къ 3, конкретныя же—какъ 2 къ 3 (4. 3=12 милліоновъ къ 3. 6 =18 милл. одинаковой питательной силы» *).

На это, очевидно, можно возразить, что потребительная цѣнность четверти пшеницы или ржи ничуть не измѣняется въ зависимости отъ того, сколько четвертей имѣется въ странѣ. Ясно, что конкретная потребительная цѣнность понимается здѣсь не какъ полезность, а какъ что-то иное. Точно также англійскій писатель Кэрнсъ **) справедливо говоритъ про теорію Джевонса, что тотъ, выводя цѣнность изъ полезности, понимаетъ подъ послѣдней не то, что понимали подъ ней Ад. Смитъ и Рикардо, а полезность въ смыслѣ Смита *плюсъ что-то лишнее*. Поэтому будетъ гораздо лучше, если полезность благъ мы будемъ просто называть полезностью, подъ субъективной же или потребительной цѣнностью будемъ понимать, по почину Менгера, значеніе блага, пріобрѣтаемое имъ вслѣдствіе созна-

*) Knies. Die nationalökonomische Lehre vom Wert. Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft». 1855, с. 450. См. также «Das Geld», его же, 1885, с. 162.

**) Cairnes. Some leading principles of political economy newly expounded c. 18

нія зависимости удовлетворенія нашихъ потребностей отъ обладанія имъ. Конечно, такое нововведеніе въ терминологіи будетъ вполнѣ оправдано только тогда, когда будетъ доказана его цѣлесообразность, т. е. когда будетъ показано, что понятіе субъективной цѣнности важнѣе въ экономическомъ отношеніи, чѣмъ старая потребительная цѣнность. Насколько это такъ, увидимъ ниже.

Совсѣмъ не то нужно сказать насчетъ понятія «объективной цѣнности». Оно настолько неудачно, настолько обнаруживаетъ непониманіе самыхъ элементарныхъ различій въ хозяйственныхъ явленіяхъ и смѣшеніе самыхъ разнородныхъ понятій, что служитъ, по нашему мнѣнію, симптомомъ, на основаніи котораго можно съ нѣкоторою точностью поставить напередъ діагнозъ о научной болѣзненности всей теоріи. Подъ объективной цѣнностью мы должны понимать объективную способность блага произвести извѣстный результатъ. Но вѣдь всякое благо можетъ произвести тысячи разныхъ результатовъ. Бемъ-Баверкъ указываетъ, напр., на цѣнность дровъ сообразно съ количествомъ тепла, которое они могутъ дать. Отчего же, напр., не высчитать сравнительную цѣнность полѣньевъ сообразно съ тѣмъ, которое изъ нихъ способнѣе проломить голову человѣку? Или—возьмемъ менѣе рѣзкій примѣръ—не по количеству тепла, которое они даютъ, а, наоборотъ, по способности ихъ противостоять дѣйствію огня, т. е. давать меньше тепла? Все это будутъ совершенно равносильныя «объективныя» способности Очевидно, Бемъ-Баверкъ впалъ тутъ въ грубѣйшій антропоморфизмъ. Результаты, которые могутъ произвести извѣстныя блага, имѣютъ значеніе по стольку, по скольку они важны въ какомъ нибудь отношеніи для удовлетворенія нашихъ потребностей. Помимо этого намъ нѣтъ дѣла ни до какихъ результатовъ — они для насъ не существуютъ. Для какой угодно цѣнности остается вѣрнымъ замѣчаніе аббата Галіани, что человѣкъ есть мѣра всѣхъ цѣнностей. Не будь человѣка и его потребностей—не существовало бы и цѣнностей. Конечно, всѣ продукты имѣютъ свои, объективно существующія, физико-химическія свойства, но называть эти свойства цѣнностью — это, повторяемъ, грубѣйшій антропоморфизмъ. Въ сущности, эта объективная цѣнность есть отголосокъ старой «внутренней (intrinsic) цѣнности», которую меркантилисты приписывали деньгамъ и которая надолго удержалась затѣмъ въ политической экономіи.

Но хуже всего не это, а то, что наряду съ прочими «объективными силами и способностями» (питательной, тепловой и пр.) фигурируетъ и «мѣновая сила», какъ совершенно однородное съ ними явленіе. Тутъ съ наибольшей рѣзкостью сказался тотъ «фетишизмъ товарнаго хозяйства», раскрытіе котораго составляетъ одну изъ величайшихъ заслугъ столь нелюбимаго теоретиками предѣльной полезности Маркса. Неужели питательная сила и мѣновая принадлежатъ къ одному разряду явленій? Вѣдь первая предполагаетъ только извѣстныя физико-химическія свойства вещи, вторая—прежде всего

существованіе обмѣна, т. е. извѣстнаго рода общественнаго отношенія. Какъ остроумно замѣтилъ тотъ же Маркс, ни одинъ химикъ до сихъ поръ путемъ анализа не обнаружилъ мѣновой цѣнности благъ. Говорить о мѣновой цѣнности, какъ о физической силѣ или способности блага—это значитъ забывать, что за отношеніями вещей между собой, за пропорціями, въ которыхъ онѣ обмѣниваются, скрываются отношенія людей другъ къ другу. Куда дѣнется мѣновая сила вещей у Робинзона на его необитаемомъ островѣ? Куда дѣнется эта сила въ натуральномъ хозяйствѣ, въ которомъ цѣлые вѣка жили люди? Сказать, что и при этихъ обстоятельствахъ она имѣется сама по себѣ, но не выражается лишь реально, не употреблена на пользу людей, на подобіе того, какъ существовала сила электричества прежде телефона и телеграфа—это значитъ отождествлять *естественныя свойства вещи съ общественными отношеніями людей* *). Мы не считаемъ нужнымъ останавливаться дольше на этомъ очевидномъ грубомъ промахѣ. Особаго значенія эта терминологія для теоріи предѣльной полезности не имѣетъ, такъ какъ Бемъ-Баверкъ сейчасъ же оставляетъ въ сторонѣ всякіе Nahr- и Heizwert'ы, чтобы заняться исключительно мѣновой цѣнностью. Она важна лишь въ томъ отношеніи, что характерна, какъ образецъ непониманія самыхъ простыхъ явленій со стороны Grenznutzens-theoretiker'овъ.

Перейдемъ теперь къ другому вопросу — къ оцѣнкѣ свободно-производимыхъ благъ. Читатель помнитъ, что цѣнность этихъ благъ опредѣляется, по ученію психологической школы, не ихъ собственной предѣльной полезностью, а полезностью ихъ, поскольку обладаніе ими избавляетъ насъ отъ непріятностей и страданій, связанныхъ съ трудомъ. Если данный предметъ имѣетъ для меня предѣльную полезность, равную 100, и если я могу его во всякое время создать путемъ труда, доставляющаго мнѣ извѣстное количество страданій, отсутствіе которыхъ равносильно 10 единицамъ полезности, то я оцѣню этотъ предметъ въ 10, а не въ 100 единицъ полезности, потому что, въ случаѣ если я потеряю его, мнѣ придется разстаться не съ 100, а лишь съ 10 единицами. Другими словами, цѣнность благъ, свободно производимыхъ, пропорціональна труду, потраченному на ихъ производство. Бемъ-Баверкъ такъ и говоритъ: «продуктъ одного дня труда имѣетъ цѣнность совершенно одинаковую съ другимъ продуктомъ одного дня труда» **). Выходитъ что-то очень похожее на трудовую теорію цѣнности. Нѣчто подобное утверждалъ Адамъ Смитъ, когда говорилъ, что «равныя коли-

*) H. Dietzel (Theoretische Socialökonomik. 1895, с. 213) вѣрно замѣчаетъ насчетъ этой терминологіи: «Въ первомъ случаѣ дѣло идетъ о дѣйствіи блага въ техническомъ отношеніи, во второмъ — въ отношеніи *социальномъ*».

**) Статья „Wert" въ Handwörterbuch der Staatswissenschafen, B. 6 с. 695.

чества труда, во всѣ времена и во всѣхъ мѣстахъ, стоятъ рабочему одинаково. При нормальномъ положеніи его здоровья, силы и душевнаго настроенія, при обычной степени ловкости и умѣнья, онъ всегда долженъ жертвовать одинаковое количество своего спокойствія, своей свободы, своего счастія». Могло бы казаться, что въ данномъ случаѣ теорія предѣльной полезности находится въ полномъ согласіи съ трудовой теоріей цѣнности. Но въ дѣйствительности согласіе это только кажущееся.

Разберемъ сначала эту теорію по существу. Развѣ всегда одно и то же количество труда стоитъ одинаковыхъ непріятностей и страстей? Не говоря уже о томъ, что въ этомъ разнятся другъ отъ друга различные роды труда, мы замѣтимъ лишь, что тутъ все сводится на личныя психическія свойства индивидуумовъ. Для лѣнтяя, напримѣръ, работа гораздо непріятнѣе, чѣмъ для человѣка трудолюбиваго. Поэтому, противъ *такой* теоріи справедливо то возраженіе, которое неправильно приводилось противъ трудовой теоріи—именно, что въ такомъ случаѣ лѣнивый получалъ бы премію за свою лѣнь. Но помимо этого, остается вопросъ, дѣйствительно ли всякій трудъ вообще есть и по необходимости долженъ быть страданіемъ? Неужели не существуетъ труда, который связанъ не со страданіемъ, а съ удовольствіемъ? Разумѣется, существуетъ—стоитъ лишь указать на высшіе роды труда, соединенные съ умственнымъ упражненіемъ и эстетическимъ чувствомъ: художникъ, писатель, артистъ работаютъ надъ своимъ произведеніемъ съ величайшимъ наслажденіемъ. Но и грубый физическій трудъ не составляетъ непремѣнно исключенія въ этомъ смыслѣ. Вообще, можно сказать, какъ общее правило, что всякій средній трудъ въ умѣренномъ размѣрѣ и при нормальныхъ условіяхъ связанъ съ чувствомъ удовольствія, такъ какъ онъ возбуждаетъ жизнедѣятельность организма; можно даже сказать, наоборотъ, что постоянное бездѣліе можетъ считаться несчастіемъ. Только трудъ слишкомъ долгій, слишкомъ утомительный, слишкомъ однообразный и т. д. будетъ непріятенъ. А въ такомъ случаѣ—какова будетъ цѣнность предметовъ, создаваемыхъ такимъ обычнымъ, не соединеннымъ съ чувствомъ непріятности, трудомъ? Такъ какъ для обладанія ими не приходится жертвовать никакимъ чувствомъ удовольствія, то, очевидно, согласно нашей теоріи, цѣнность ихъ должна быть равна нулю. Мало того, она должна быть ниже нуля, такъ какъ производство предмета—поводъ для ощущенія удовольствія отъ работы. Мы должны поэтому съ радостью отдавать безвозмездно или даже съ приплатой произведенные нами предметы, чтобы только имѣть возможность снова приняться за столь пріятную для насъ работу. Всякому ясно, насколько фальшива эта теорія *). Чтобы цѣнить

*) Этой же курьезной теоріи держится и Georg Adler въ книгѣ Die Grundlagen der Karl Marx'schen kritik der bestehenden Volkswirtschaft.

продукты нашего труда пропорціонально этому труду—на то есть другое, болѣе твердое основаніе, и это основаніе было давно найдено. Никто изъ приверженцевъ трудовой теоріи цѣнности (за исключеніемъ случайнаго замѣчанія Смита) не основывалъ ея на томъ шаткомъ базисѣ, который устанавливаетъ психологическая школа; наоборотъ, у большинства изъ нихъ трудовая теорія основывается приблизительно слѣдующимъ образомъ.

Пріятенъ или непріятенъ трудъ, приноситъ ли онъ страданіе или удовольствіе—онъ во всякомъ случаѣ есть единственное средство, посредствомъ котораго человѣкъ можетъ удовлетворить свои потребности. Но средство это для каждаго человѣка ограничено, между тѣмъ какъ потребности его безграничны. Очевидно, человѣкъ долженъ экономить трудъ, стараться удовлетворить посредствомъ него наиболѣе необходимыя свои потребности и притомъ истратить на это удовлетвореніе какъ можно меньше труда, потому что, чѣмъ меньше труда онъ истратитъ, тѣмъ большая возможность останется у него удовлетворить всѣ остальныя потребности. Вполнѣ понятно поэтому, что человѣкъ никогда не отдастъ продуктъ двухдневнаго труда за продуктъ однодневнаго—какъ бы ни былъ онъ трудолюбивъ и какое бы удовольствіе ни доставляла ему работа, потому что въ этомъ случаѣ у него пропалъ бы даромъ цѣлый день труда, посредствомъ котораго онъ могъ бы произвести много полезныхъ для себя предметовъ. «Передъ природой, богатой или бѣдной,—говоритъ Родбертусъ,—стоитъ человѣкъ со своимъ трудомъ. Трата этого труда совершенно необходима... для добыванія благъ. Но то, что потрачено на производство одного блага, не можетъ быть потрачено на производство другого... Сила и время, въ противоположность многимъ другимъ благамъ, находятся въ ограниченномъ количествѣ» *). Вотъ почему продукты равнаго труда цѣнятся одинаково. Но тутъ можетъ возникнуть одно возраженіе, которое теоретики предѣльной полезности, наряду съ многими авторами другихъ направленій, предоставляютъ подобному толкованію **). Не всякій трудъ цѣнится одинаково. Трудъ профессіональнаго мастера создаетъ больше цѣнностей, чѣмъ трудъ чернорабочаго, вообще трудъ квалифицированный (skilled) больше труда простого (unskilled). Сказать, что въ такомъ случаѣ квали-

---

Адлеръ довольно странно соединяетъ съ этой теоріей «Unlustmoment'a» теорію издержекъ производства.

*) Rodbertus. Zur Erkenntniss unserer staatswirtschaftlichen Zustände. 1842. с. 6—7. Тоже самое, впрочемъ, утверждалъ еще Тюрго. «Nous avons prouvé,—говоритъ онъ,—que la valeur estimative d'un objet, pour l'homme isolé, n'est autre chose, que le rapport entre la portion de ses facultés qu'un homme peut consacrer à la recherche de cet objet et la totalité de ses facultés» Turgot. Valeurs et Monnaies, въ Oeuvres, ed. Daire t. I, с. 87.

**) См. Böhm-Bawerk «Wert, Kosten, Grenznutzen» въ унив. журналѣ; его же «Wert» въ Handwörterbuch Knies «Das Geld» и многія другія.

дифированный трудъ «сводится» къ извѣстному количеству простого, какъ говоритъ, напр., Марксъ, это, по мнѣнію этихъ писателей, значитъ ничего не сказать. Вѣдь все же фактически обмѣниваются между собой *неравныя* количества труда. Если же трудъ измѣряетъ цѣнность не только своимъ количествомъ, но и качествомъ, то онъ самъ, стало быть, имѣетъ въ различныхъ случаяхъ разную цѣнность, и возникаетъ вопросъ—отчего зависитъ цѣнность труда? Такимъ образомъ, мы, оставаясь на почвѣ трудовой теоріи этого типа, не приходимъ къ окончательному результату, а скорѣе вертимся на одномъ мѣстѣ. На это можно отвѣтить слѣдующее: умѣнье, знаніе само по себѣ не имѣетъ никакого значенія въ цѣнности. Если же оно оказываетъ вліяніе на нее, то лишь косвенно и именно двоякимъ образомъ: или благодаря тому, что на данный трудъ получается извѣстная монополія, потому что число лицъ, занимающихся имъ, ограничено (напр., въ случаѣ, таланта), или же потому, что подготовка къ извѣстному труду, въ свою очередь, требуетъ извѣстнаго времени *). Въ первомъ случаѣ продукты, производство которыхъ требуетъ даннаго рода труда, оказываются до нѣкоторой степени монопольными, не свободно производимыми, почему цѣнность ихъ уже не соотвѣтствуетъ строго труду, потраченному на ихъ производство. Что же касается втораго случая, то очевидно, что тутъ на производство предмета требуется не только трудъ непосредственнаго созиданія его, но и трудъ обученія данному ремеслу. Представимъ себѣ, что дѣло обученія и производства совершается сразу, одно сейчасъ же за другимъ. Напримѣръ, Робинзонъ, не умѣя приготовить лукъ, тратитъ одинъ день на то, что обучается этому у Пятницы, а другой день уже работаетъ надъ самимъ лукомъ. Ясно, что собственно на производство лука пошло у Робинзона не одинъ день, а два, и соотвѣтственно этому свой лукъ онъ будетъ цѣнить въ два раза выше, чѣмъ продуктъ однодневнаго труда. Только потому, что трудъ обученія пространственно и временно отдѣленъ отъ труда непосредственнаго производства, кажется, будто бы онъ не имѣетъ никакого отношенія къ послѣднему. Напротивъ, обученіе есть такая же трата ограниченнаго, какъ мы видѣли выше, человѣческаго рабочаго времени, какъ и производство, и поэтому составляетъ ничто иное, какъ часть этого послѣдняго.

Итакъ, мы пришли къ выводу, что свободно-производимыя блага цѣнятся соотвѣтственно просто рабочему времени, затраченному на ихъ производство, безъ всякаго отношенія къ тому, доставляетъ ли трудъ этотъ страданіе или удовольствіе, и въ какой именно степени онъ доставляетъ эти чувства. Но, быть можетъ, съ такой поправкой теорія предѣльной полезности окажется совершенно то-

*) Мы слѣдуемъ въ этомъ за Cairnes'омъ Some bleding principles, с. 78.

жественной съ Рикардо-Марксовской теоріей? *). Далеко нѣтъ Вѣдь у насъ дѣло идетъ покуда лишь въ субъективной оцѣнкѣ. которая впослѣдствіи только будетъ примѣнена при изученіи мѣновой цѣнности, между тѣмъ какъ названные два автора исходятъ не изъ субъективной оцѣнки, а изъ строенія мѣнового хозяйства, чтобы прямо оттуда вывести законъ трудовой цѣнности, безъ всякаго отношенія къ чувствамъ и мнѣніямъ контрагентовъ.

Чтобы яснѣе показать различіе этихъ двухъ теорій и кстати выяснить себѣ ихъ характерныя особенности, стоитъ лишь вспомнить о томъ, какія блага считаются свободно-производимыми съ точки зрѣнія каждой изъ нихъ. Съ точки зрѣнія Рикардо и Маркса, такими благами будутъ всѣ предметы, которые въ *народномъ, общественномъ хозяйствѣ* добываются при помощи приложенія человѣческаго труда къ матеріаламъ, находимымъ въ природѣ. Эта категорія, стало быть, охватываетъ наибольшую часть всѣхъ благъ, находящихся въ распоряженіи общества. Не такъ смотритъ на дѣло психологическая школа. То, что предметы вообще могутъ быть произведены трудомъ, до этого вѣдь нѣтъ никакого дѣла человѣку, который въ нихъ нуждается и самъ не можетъ ихъ произвести. А такъ какъ при современномъ строѣ хозяйства производительная дѣятельность каждаго человѣка направлена на производство только одного предмета, да притомъ еще не цѣликомъ, а на часть производства (напр., добываніе или переработку), то въ настоящее время—если смотрѣть на дѣло съ точки зрѣнія психологической школы—огромнѣйшее большинство благъ являются невоспроизводимыми для каждаго отдѣльнаго человѣка, и стало быть ихъ оцѣнка подчиняется законамъ, установленнымъ относительно этой категоріи благъ. Въ случаѣ, если, напр., сапожникъ потеряетъ шубу, хлѣбъ, сахаръ, книгу,—словомъ, какой угодно предметъ потребленія, хотя и создаваемый трудомъ, но не его личнымъ трудомъ—онъ не можетъ воспроизвести его, а слѣдовательно, не будетъ оцѣнивать его сообразно труду, потраченному на производство. Оцѣнка будетъ происходить въ данномъ случаѣ по субъективной цѣнности денегъ, необходимыхъ на покупку этихъ предметовъ, а совсѣмъ не по труду, который вѣдь и не былъ вовсе затраченъ даннымъ производителемъ. Въ этомъ смыслѣ Визеръ возражаетъ Рикардо, говоря, что дикарь дѣйствительно оцѣниваетъ предметъ согласно труду, потраченному на производство, такъ какъ онъ самъ можетъ произвести этотъ предметъ, и поэтому обладаніе предметомъ предохраняетъ его отъ непріятностей труда («Arbeitsplage»), а современный человѣкъ никогда этого не дѣлаетъ, такъ какъ даже въ томъ про

*) Такъ думаетъ H. Dieizel, сдѣлавшій приведенную выше поправку къ ученію психологической школы (см. его статью въ Conrad's Jahrbücher и Theoretische Socialökonomik). W. Sombart (Archiv für sociale Gesetzgebung und Statistik 1894, с. 577) справедливо указалъ на ошибочность этого мнѣнія.

изводствѣ, которое составляетъ его спеціальность, онъ нуждается въ покупкѣ, напр., сырого матеріала, машинъ и пр., а, стало быть, не можетъ произвести его просто личнымъ трудомъ, не говоря уже о всѣхъ другихъ предметахъ *). Читатель видитъ, что въ одномъ случаѣ (Рикардо-Марксъ) дѣло рѣшается указаніемъ на характеръ благъ въ общественномъ хозяйствѣ, и соотвѣтственно этому трудовая цѣнность примѣняется къ подавляющему большинству ихъ, въ другомъ—характеръ благъ имѣетъ значеніе лишь постольку, по скольку онъ вліяетъ на субъективныя чувства индивидуума, и поэтому трудовая оцѣнка прилагается къ ничтожному ихъ меньшинству.

Мы подняли вопросъ о трудовой оцѣнкѣ благъ съ той цѣлью, чтобы постараться показать, что школа теоретиковъ предѣльной полезности отнюдь не находится въ согласіи въ данномъ пунктѣ съ ученіями классиковъ-экономистовъ, а чрезвычайно рѣзко расходится съ ними и по своей методологіи, и по общему міровоззрѣнію (на что, впрочемъ, она сама постоянно указываетъ): примиренія между ними быть не можетъ. Мы еще вернемся къ этому вопросу ниже, а теперь, послѣ этого довольно большого отступленія, будемъ продолжать изложеніе разбираемаго ученія. Мы переходимъ теперь къ основному, кардинальнѣйшему пункту всей экономической науки—къ вопросу о томъ, чѣмъ опредѣляется *мѣновая* цѣнность благъ, т. е. та пропорція, въ которой въ процессѣ обмѣна два блага признаются равными и отдаются другъ за друга. Мы можемъ распроститься съ Робинзономъ и его психологіей. Дѣло идетъ уже о существующемъ въ реальности общественно-мѣновомъ хозяйствѣ, вопросъ идетъ о насъ самихъ. Посмотримъ же, какъ справится съ этой задачей теорія предѣльной полезности.

III.

Обмѣнъ товаровъ, какъ и всякое другое хозяйственное и общественное явленіе, есть результатъ человѣческой дѣятельности. Эта послѣдняя опредѣляется тѣми мотивами, которые побуждаютъ человѣка поступать такъ, а не иначе. Узнать, почему данное хозяйственное явленіе слагается даннымъ образомъ, это значитъ, слѣдовательно, опредѣлить тѣ мотивы, которые руководятъ людьми въ ихъ поступкахъ. Но вѣдь мотивы человѣческихъ дѣйствій безконечно разнообразны: одинъ дѣйствуетъ подъ вліяніемъ стремленія къ богатству, къ наживѣ, другой стремится къ славѣ, третій—къ альтруистической дѣятельности на благо человѣчества. Притомъ эти отдѣльные мотивы не живутъ въ человѣческой душѣ изолированно, они не охватываютъ человѣка цѣликомъ, не давая мѣста стремленіямъ

*) Der natürliche Wert, с. 189—191. См. также Zuckerkandl, цит. статья с. 687—688. Böhm, Grundzüge с. 42—45 и мног. друг.

другого характера; наоборотъ, они дѣйствуютъ по большей части совмѣстно, причемъ только различаются количественно у разныхъ людей. Итакъ, всѣ люди дѣйствуютъ подъ вліяніемъ совокупности мотивовъ самаго разнообразнаго свойства, причемъ участіе каждаго отдѣльнаго мотива въ образованіи человѣческихъ поступковъ также чрезвычайно различно у разныхъ людей—въ зависимости отъ воспитанія, которое они получили, среды, въ которой они живутъ, ихъ личнаго характера и т. д. Повидимому для того, чтобы изучить характеръ извѣстнаго общественнаго явленія, мы должны опредѣлить дѣйствіе каждаго отдѣльнаго мотива на поступки каждаго даннаго человѣка, т. е. рѣшить такую задачу, которая, разумѣется, никому не по силамъ и никогда не можетъ быть рѣшена. Поэтому намъ остается только избрать одинъ путь, при которомъ придется отказаться отъ полной точности, отъ совершеннаго соотвѣтствія нашихъ выводовъ съ дѣйствительностью, но посредствомъ котораго мы достигаемъ всетаки нѣкоторыхъ положительныхъ результатовъ. Путь этотъ заключается въ томъ, чтобы отвлечься отъ многихъ мелкихъ, случайныхъ мотивовъ и стремленій, существующихъ у человѣка, и сосредоточить свое вниманіе на одномъ только мотивѣ, являющемся основнымъ, доминирующимъ въ данной области общественныхъ явленій. Такимъ мотивомъ въ области явленій хозяйственнаго порядка оказывается несомнѣнно стремленіе къ хозяйственной выгодѣ. Это-то стремленіе мы и должны методологически считать единственнымъ рычагомъ человѣческихъ дѣйствій въ хозяйственной жизни. Такой путь давно уже избрала классическая школа политической экономіи. Послѣ долгихъ и горячихъ споровъ о томъ, насколько былъ вѣренъ этотъ методъ, въ настоящее время въ наукѣ установилось мнѣніе, что—хорошъ ли этотъ методъ, или нѣтъ—онъ является единственнымъ средствомъ вывести дедуктивно, теоретически какія бы то ни было положенія въ экономической наукѣ. Нужно помнить только, что схема, такимъ образомъ выведенная, есть именно лишь схема, т. е. соотвѣтствуетъ дѣйствительности только отчасти. Она является какъ бы тканью хозяйственной жизни, на которой уже живая, реальная жизнь выписываетъ свои прихотливые и разнообразные узоры.

Итакъ, мы должны принять, что въ своей хозяйственной жизни люди руководятся стремленіемъ къ личной выгодѣ. Прилагая эту презумцію къ явленію обмѣна благъ, которое мы изучаемъ, мы скажемъ, что люди руководятся въ обмѣнѣ стремленіемъ къ выгодѣ. Другими словами, хозяйственный человѣкъ будетъ вообще обмѣнивать свои продукты на другіе только тогда, когда этотъ обмѣнъ принесетъ ему какую нибудь пользу; онъ будетъ стремиться при этомъ получить максимумъ возможной пользы; и наконецъ, если обмѣнъ приноситъ ему хоть ничтожную пользу, то онъ скорѣе вступитъ въ обмѣнъ, чѣмъ совсѣмъ отъ него уклонится. Все это совершенно понятно; не ясно тутъ только одно: что значитъ польза или

выгода обмѣна? Не обмѣниваемъ ли мы равную цѣнность на равную, и имѣется ли въ данномъ случаѣ какая либо польза отъ обмѣна? На это можно возразить слѣдующее: если бы обмѣнъ въ самомъ дѣлѣ не приносилъ никакой пользы, то, согласно только что изложенному правилу, никто бы не сталъ и обмѣниваться. Въ дѣйствительности никогда не обмѣниваются равныя цѣнности на равныя, а всегда лишь различныя *). Изъ предыдущаго изложенія субъективной цѣнности несомнѣнно слѣдуетъ, что различные люди могутъ различно оцѣнивать продукты. Если у меня есть такъ много хлѣба, что я могу съ избыткомъ удовлетворить всѣ главныя мои потребности, то предѣльная полезность, а, стало быть, и цѣнность хлѣба будетъ для меня очень низкою. Если мнѣ предлагаютъ за мѣшокъ хлѣба, напр., фунтъ мяса, то я съ удовольствіемъ соглашусь обмѣняться, такъ какъ мясо, котораго у меня нѣтъ или очень мало, я цѣню гораздо выше, чѣмъ хлѣбъ. У моего контрагента, наоборотъ, можетъ быть много мяса и очень мало хлѣба. Для него поэтому предѣльная полезность и цѣнность мяса гораздо ниже, чѣмъ цѣнность хлѣба. Если мы обмѣняемся, то оба получимъ выгоду, оба отдадимъ меньшую полезность за большую. При современномъ строѣ хозяйства такая возможность различной оцѣнки благъ превращается въ реальную дѣйствительность. При развитіи раздѣленія труда, какъ общее правило, каждый производитъ только одинъ родъ благъ и притомъ въ размѣрѣ, значительно превышающемъ личныя потребности производителя. Поэтому каждый производитель оцѣниваетъ свой продуктъ всегда значительно ниже, чѣмъ чужіе продукты, въ которыхъ онъ ощущаетъ настоятельную потребность. Такимъ образомъ, дано условіе для выгоднаго обмѣна для обѣихъ сторонъ.

Изъ этого слѣдуетъ еще одно, весьма важное обстоятельство: различные производители обладаютъ различной *способностью къ обмѣну* (Tauschfähigkeit). Тѣ изъ нихъ, которые очень низко оцѣниваютъ свой собственный продуктъ и весьма высоко—чужой, конечно, гораздо легче смогутъ столковаться, найти сбытъ своимъ товарамъ, чѣмъ тѣ, которые сильно дорожатъ своими продуктами и мало нуждаются, т. е. низко оцѣниваютъ чужіе продукты. Первые будутъ согласны отдать свой товаръ за весьма малое количество чужого товара,—вторые лишь за сравнительно большое. При извѣстной цѣнѣ товара, когда вторымъ покажется невыгоднымъ про-

*) На это указывалъ еще Кондильякъ: „On jugea,—говоритъ онъ,—qu'on donnait dans les échanges valeur égale pour valeur égale... Cependant, si ce que je vous offre était égal pour vous en valeur, ou ce qui est la même chose, en utilité, à ce que vous m'offrez; et si ce que vous m'offrez était égal pour moi à ce que je vous offre, nous resterions l'un et l'autre avec ce que nous avons; et nous ne ferions point d'échange. Quand nous en faisons, nous jugeons donc, vous et moi, que nous recevons chacun plus que nous ne donnons, ou que nous donnons moins pour plus". Ук. соч., с. 291—2.

давать свой продуктъ, первые найдутъ въ этой сдѣлкѣ еще значительную для себя выгоду. Итакъ, наиболѣе способнымъ къ обмѣну будетъ тотъ контрагентъ, который оцѣниваетъ свой продуктъ по отношенію къ чужимъ продуктамъ ниже остальныхъ, или—что то же самое—который оцѣниваетъ чужіе продукты по отношенію къ своему выше всѣхъ остальныхъ. Послѣ этихъ предварительныхъ замѣчаній мы можемъ перейти къ разсмотрѣнію нашего вопроса—чѣмъ опредѣляется цѣна товаровъ.

Представимъ себѣ для большей ясности сперва, что на рынкѣ имѣется одинъ продавецъ А и одинъ покупатель В. А нуждается въ лошади, предѣльная полезность которой равна для него 300 рублямъ. Онъ обращается къ В, который обладаетъ лошадьми, и проситъ его уступить ему одну. Если В оцѣниваетъ свою лошадь дороже, чѣмъ въ 300 рублей, напр., въ 400, то, очевидно, обмѣнъ состояться не можетъ. В не захочетъ получить за лошадь меньше 400 рублей, А не пожелаетъ дать за нее больше 300. Предположимъ поэтому, что В, какъ человѣкъ, имѣющій много лошадей, цѣнитъ ихъ гораздо ниже, чѣмъ А, напр., въ 100 р. каждую. Итакъ всякая цѣна выше 100 рублей будетъ для него выгодной, потому что онъ получитъ больше цѣнностей, чѣмъ отдастъ. Съ другой стороны, для А всякая цѣна ниже 300 р. также будетъ весьма выгодной, потому что и онъ въ такомъ случаѣ получитъ лошадь, которую онъ оцѣниваетъ выше тѣхъ денегъ, которыя онъ за нее отдастъ. Поэтому предѣлы колебаній цѣны въ данномъ случаѣ будутъ 100 и 300 рублей. Ниже 100 р. не продастъ лошади В, выше 300 ея не купитъ А. Гдѣ именно, на какомъ пунктѣ между этими предѣлами остановится цѣна лошади—этого точно сказать нельзя. Это будетъ зависѣть отъ хитрости, доводовъ, добросовѣстности и пр. обоихъ контрагентовъ; быть можетъ, лошадь продастся за 200 рублей, можетъ быть, однако, за 101 или 299 рублей; во всякомъ случаѣ, за эти предѣлы цѣна переступить не можетъ. Итакъ, мы находимъ, что при изолированномъ обмѣнѣ двухъ контрагентовъ *цѣна можетъ колебаться въ извѣстныхъ предѣлахъ, причемъ верхняя граница ея колебаній опредѣляется субъективной оцѣнкой покупателя, нижняя—субъективной оцѣнкой продавца.*

Представимъ себѣ теперь, что къ нашему В приходятъ покупать лошадь не одинъ лишь А, но и другіе покупатели A_2, A_3, A_4 и т. д. Эти различные покупатели, конечно, различно оцѣниваютъ лошадь, A_2 положимъ въ 200 р., A_3—въ 250, A_4 въ 350 рублей. Всѣ они хотятъ имѣть лошадь, но если В продаетъ только одну лошадь, то только одинъ изъ нихъ можетъ ее получить. Начнется обычный на рынкѣ торгъ. Нашему продавцу В, конечно, выгодна всякая цѣна выше 100 р., но, какъ умный человѣкъ, онъ не уступитъ скоро въ такихъ обстоятельствахъ лошади, а подождетъ, покуда покупатели будутъ «набивать» цѣну. Когда цѣна превзойдетъ 200 р., то A_2 долженъ будетъ удалиться, потому что ему, согласно

его индивидуальной оцѣнкѣ лошади, невыгодно давать за нее больше этой суммы; также отстранится отъ покупки и A_3 при цѣнѣ выше 250 р. и первый покупатель А при цѣнѣ выше 300 р. Останется одинъ A_4, который согласенъ дать за лошадь въ данномъ случаѣ не свыше 350 рублей. Поэтому цѣна на лошадь установится въ данномъ случаѣ въ предѣлахъ отъ 300 до 350 р.; ниже 300 она не упадетъ, потому что тогда у A_4 будетъ перебивать лошадь первый покупатель А, выше 350 она не подымется, потому что въ противномъ случаѣ даже A_4 уйдетъ, не купивши лошади, и лошадь останется непроданной. Итакъ, въ случаѣ односторонняго соперничества покупателей, обладателемъ продукта будетъ наиболѣе «обмѣноспособный», т. е. тотъ, кто цѣнитъ покупаемый предметъ выше всѣхъ остальныхъ соперниковъ, причемъ *верхняя граница колебаній цѣны будетъ опредѣляться оцѣнкой этого наиболѣе обмѣноспособнаго покупателя, нижняя—оцѣнкой наиболѣе обмѣноспособнаго изъ всѣхъ устраненныхъ съ рынка покупателей*, причемъ, разумѣется, остается въ силѣ и другая, такъ сказать, запасная нижняя граница—оцѣнка товара продавцомъ.

Если, наоборотъ, имѣется только одинъ покупатель А, оцѣнивающій лошадь въ 300 рублей, за то много продавцовъ лошадей—B_1, B_2, B_3, B_4 и т. д. (предположимъ, что всѣ лошади обладаютъ равными достоинствами), причемъ B_1 оцѣниваетъ лошадь въ 100 р. B_2—въ 150, B_3—въ 200 и B_4—въ 250 рублей, то дѣло представится въ слѣдующемъ видѣ. А согласенъ дать за лошадь сколько угодно, только не ниже 300 рублей. Но теперь онъ находится въ выгодномъ положеніи, поэтому онъ будетъ ждать, пока продавцы будутъ взаимнымъ соперничествомъ сбивать цѣну. Когда цѣна опустится ниже 250 р., то уйдетъ съ рынка B_4. Его примѣру послѣдуютъ B_3 и B_2, когда цѣна опустится сперва ниже 200, затѣмъ ниже 150 рублей. Всѣмъ имъ невыгодно продавать при такихъ условіяхъ лошадь. Въ этомъ случаѣ цѣна, которая установится, будетъ находиться между 100—субъективной оцѣнкой продавца B_1, ниже которой она не можетъ упасть, и 150—субъективной оцѣнкой продавца B_2, выше которой она не можетъ подняться безъ того, чтобы опять не началось соперничество между B_1 и B_2. Итакъ, при одностороннемъ соперничествѣ продавцовъ, продастъ лошадь наиболѣе способный къ обмѣну изъ продавцовъ, причемъ нижняя граница цѣны опредѣлится оцѣнкой этого продавца, верхняя—оцѣнкой наиболѣе способнаго къ обмѣну изъ всѣхъ устраненныхъ отъ обмѣна продавцовъ, не говоря, конечно, о другой вспомогательной верхней границѣ—субъективной оцѣнкѣ покупателя.

Перейдемъ теперь, послѣ этихъ примѣровъ, упрощавшихъ наши изслѣдованія о происхожденіи цѣны, къ разсмотрѣнію того, какъ слагаются цѣны при условіяхъ, типическихъ для современнаго хозяйства, т. е. при взаимной конкурренціи продавцовъ и покупателей. Представимъ себѣ, что на рынкѣ сошлись 10 покупателей

и 8 продавцовъ, причемъ каждый покупатель нуждается въ одной лошади, и каждый продавецъ стремится продать также одну лошадь. Положимъ, что для каждаго изъ продавцовъ и покупателей субъективная цѣнность лошади будетъ слѣдующая:

Покупатели.		*Продавцы.*	
A_1	оцѣниваетъ лошадь въ 300 р.	B_1	оцѣниваетъ лошадь въ 100 р.
A_2	» » » 280 »	B_2	» » » 110 »
A_3	» » » 260 »	B_3	» » » 150 »
A_4	» » » 240 »	B_4	» » » 170 »
A_5	» » » 220 »	B_5	» » » 200 »
A_6	» » » 210 »	B_6	» » » 215 »
A_7	» » » 200 »	B_7	» » » 250 »
A_8	» » » 180 »	B_8	» » » 260 »
A_9	» » » 170 »		
A_{10}	» » » 150 »		

Мы предполагаемъ, разумѣется, что всѣ продавцы и покупатели выступаютъ на рынокъ одновременно, что всѣ лошади одинаковаго достоинства, и что всѣ участвующіе въ сдѣлкѣ хорошо освѣдомлены о положеніи рынка, такъ что никто не уступитъ дешевле того, что онъ долженъ дать по условіямъ рынка. Намъ нечего добавлять, конечно, что всѣ эти методологическія условія необходимы намъ просто для большей ясности и точности разсчета, и что введеніе болѣе сложныхъ обстоятельствъ лишь запутало бы его, ничуть не измѣнивъ по существу. Какъ мы указали выше, теорія политической экономіи должна отвлечься отъ случайныхъ, побочныхъ условій для того, чтобы ясно представить явленіе въ его чистомъ видѣ.

A_1, который согласно своимъ индивидуальнымъ отношеніямъ оцѣниваетъ лошадь въ 300 рублей, будетъ въ выгодѣ, если онъ купитъ ее даже за 290 р., и, конечно, онъ легко можетъ получить ее за такую цѣну: всѣ восемь продавцовъ охотно согласились бы продать ее на такихъ условіяхъ, потому что всѣ они оцѣниваютъ ее ниже. Но A_1 поступилъ бы, разумѣется, очень не умно, если бы онъ рѣшился дать такую сумму. Его интересъ требуетъ вѣдь, чтобы онъ купилъ лошадь не только съ нѣкоторой выгодой, но и съ наибольшей возможной при данныхъ условіяхъ выгодой. Поэтому онъ подождетъ назначать такую сумму, прежде чѣмъ не узнаетъ условія рынка, и остановится на суммѣ гораздо болѣе низкой для того, чтобы въ случаѣ надобности, поднять ее на возможную высоту.

Точно также продавецъ B_1, оцѣнивающій свою лошадь въ 100 р., получитъ выгоду, даже если онъ продастъ ее за 110 р., и онъ въ состояніи это сдѣлать, потому что всѣ покупатели оцѣниваютъ ее выше и согласятся купить ее за 110 р. Однако и онъ не будетъ назначать такой низкой цѣны, а попробуетъ запросить сначала побольше. Такимъ образомъ, торгъ начинается, какъ это всѣмъ извѣстно съ того, что покупатели даютъ мало, а продавцы требуютъ много.

Предположимъ, что покупатели остановились на цѣнѣ въ 130 рублей. Вполнѣ очевидно, что на такой цѣнѣ соглашенія состояться не можетъ. Вѣдь за 130 р. согласны купить всѣ покупатели, потому что всѣ они оцѣниваютъ лошадь выше, между тѣмъ какъ продать ее могутъ только два продавца (B_1 и B_2). Вполнѣ естественно, что, съ одной стороны, покупатели начнутъ соперничать между собой и возвышать цѣну, потому что каждый хочетъ, чтобы ему именно, а не другому досталась лошадь, а съ другой—даже тѣ два продавца, которые могутъ продать за такую цѣну, рѣшатъ подождать, пока конкурренція покупателей не повыситъ ея.

Пока цѣна не превыситъ 150 р., дѣло будетъ находиться въ прежнемъ положеніи: покупать будутъ стремиться всѣ 10 покупателей, продать захотятъ лишь двое. Но, положимъ, цѣна перешагнула этотъ предѣлъ: покупатели даютъ 160 р. Въ этомъ случаѣ, съ одной стороны—одному покупателю придется уйти съ рынка (A_{10}), потому что онъ не можетъ дать больше 150 р., съ другой же стороны—продавать будутъ ужъ не два, а три лица (прибавится B_3). Мы имѣемъ, стало быть, 9 покупателей противъ 3-хъ продавцовъ. Очевидно, и на этомъ дѣло не остановится. Разсуждая попрежнему, найдемъ, что цѣна будетъ продолжать повышаться. Когда она превыситъ 170 р., придется отказаться отъ покупки A_9 и прибавится продавецъ B_4; когда она перейдетъ сперва 180, а затѣмъ и 200 р., то уйдутъ съ рынка сперва A_8, потомъ A_7, и прибавится одинъ продавецъ B_5. Итакъ, мы будемъ имѣть въ настоящее время шесть покупателей (A_1—A_6) и пять продавцовъ (B_1—B_5), согласныхъ совершить сдѣлку. И все-таки цѣна не можетъ остановиться и на этомъ уровнѣ, потому что въ такомъ случаѣ остался бы безъ лошади A_6, который по своей субъективной оцѣнкѣ можетъ и хочетъ ее купить. Поэтому конкурренція покупателей продолжается; продолжается и повышеніе цѣны. Когда цѣна превзойдетъ 210 р., тогда наступитъ измѣненіе положенія: A_6 долженъ будетъ отказаться отъ покупки лошади, которая обошлась бы ему въ противномъ случаѣ дороже, чѣмъ онъ ее цѣнитъ. Итакъ, останутся у насъ пять покупателей (A_1—A_5) и пять же продавцовъ (B_1—B_5). Поэтому продажа можетъ состояться на такой цѣнѣ.

Но должна ли она состояться? Быть можетъ, продавцы продолжаютъ упорствовать и требовать бо́льшаго вознагражденія за своихъ лошадей. Въ такомъ случаѣ цѣна повышается. Но далеко выше она уже пойти не можетъ. Она не можетъ достигнуть 220 р., потому что въ такомъ случаѣ отказался бы отъ покупки A_5, равновѣсіе спроса и предложенія нарушилось бы, и конкурренція продавцовъ понизила бы цѣну. Мало того: она не можетъ достигнуть даже и 215 рублей, ибо тогда къ пяти продавцамъ присоединился бы еще B_6, и мы имѣли бы 6 продавцовъ противъ 5 покупателей, что заставило бы цѣну снова упасть. Итакъ, цѣна установится въ пре-

дѣлахъ отъ 210 до 215 р.—ни ниже, ни выше этихъ границъ она пойти не можетъ.

Что же мы получили изъ нашего анализа строенія мѣновой цѣнности подъ вліяніемъ двусторонняго соперничества? Мы можемъ формулировать нашъ результатъ слѣдующими словами: при двустороннемъ соперничествѣ рыночная цѣна можетъ колебаться въ извѣстныхъ предѣлахъ, причемъ верхней границей ея будетъ оцѣнка послѣдняго участвовавшаго въ обмѣнѣ покупателя (въ нашемъ примѣрѣ A_5—220 р.) и наиболѣе обмѣноспособнаго изъ устраненныхъ съ рынка продавцовъ (у насъ B_6—215 р.), нижней же границей—оцѣнка наименѣе обмѣноспособнаго изъ совершившихъ сдѣлку продавцовъ (оцѣнка B_5—200 р.) и наиболѣе обмѣноспособнаго изъ устраненныхъ съ рынка покупателей (A_6—210 р.). Если мы назовемъ указанныхъ четырехъ лицъ, повлявшихъ на цѣну, «предѣльными парами», то мы можемъ коротко сказать, что *высота рыночной цѣны опредѣляется и ограничивается высотой субъективныхъ оцѣнокъ обѣихъ предѣльныхъ паръ.*

Если мы теперь спросимъ себя, каковы же отношенія между субъективной оцѣнкой и мѣновой цѣнностью (или цѣной) товара, мы можемъ сказать, что цѣна есть просто-на-просто продуктъ субъективныхъ оцѣнокъ. Вспомнимъ, что отношеніе этихъ субъективныхъ оцѣнокъ опредѣляетъ и вообще возможность обмѣна или «обмѣноспособность» контрагентовъ, и степень этой обмѣноспособности; что оно точно указываетъ и для продавца, и для покупателя ту точку, перейти которую они не могутъ безъ того, чтобы не лишиться выгоды или потерпѣть убытокъ; что оно рѣшаетъ, кто изъ желающихъ совершить сдѣлку дѣйствительно совершитъ ее и кому удастся сыграть роль «предѣльной пары»; и что, наконецъ, такимъ путемъ оно опредѣляетъ высоту цѣны, при которой совершится на рынкѣ сдѣлка. Такимъ образомъ, все—отъ начала до конца—въ цѣнѣ зависитъ отъ субъективныхъ оцѣнокъ, и мы можемъ съ полнымъ правомъ сказать, что *цѣна есть равнодѣйствующая сталкивающихся на рынкѣ субъективныхъ оцѣнокъ товаровъ.*

Намъ незачѣмъ, конечно, прибавлять, что хотя цѣна непосредственно опредѣляется субъективной оцѣнкой предѣльныхъ паръ контрагентовъ, на нее оказываютъ *посредственное* вліяніе и всѣ встрѣчающіяся на рынкѣ субъективныя оцѣнки. Вѣдь именно борьба и столкновеніе этихъ оцѣнокъ и рѣшаетъ, кто именно окажется «предѣльной парой». Въ нашемъ примѣрѣ роль такихъ двухъ предѣльныхъ паръ сыграли покупатели A_5 и A_6 и продавцы B_5 и B_6, и цѣна поэтому установилась въ предѣлахъ ихъ личныхъ оцѣнокъ. Но почему именно эти покупатели и продавцы оказались въ такомъ положеніи, что ихъ оцѣнки опредѣлили мѣновую цѣнность товаровъ—это уже, разумѣется, зависѣло не отъ нихъ, а опредѣлялось совершенно другими, лежащими внѣ круга дѣйствія ихъ субъек-

тивныхъ оцѣнокъ, условіями. Для того, чтобы проникнуть въ механизмъ образованія цѣнъ, мы должны теперь разобрать, въ чемъ заключаются эти условія.

Изъ нашего анализа совершенно ясно видно съ перваго же взгляда, каковы факторы, опредѣляющіе предѣльныя пары, а слѣдовательно, и цѣны товаровъ. Если бы, напр., продавцы всѣ цѣнили лошадей ниже или выше того, что было нами предположено, то очевидно, что предѣльными парами оказались бы другія лица, чѣмъ это было въ нашемъ случаѣ. То же было бы, если бы измѣнились субъективныя оцѣнки покупателей. Наконецъ, точно такъ же повліяло бы на образованіе цѣнъ—предполагая, что оцѣнки остались прежними—увеличеніе или уменьшеніе количества предлагаемаго и спрашиваемаго на рынкѣ. Итакъ, четыре условія непосредственно имѣютъ значеніе для процесса образованія цѣнъ. Условія эти именно слѣдующія: 1) количество требуемаго товара; 2) высота оцѣнки товара со стороны покупателей; 3) количество предлагаемаго товара и 4) высота оцѣнки товара со стороны продавцовъ.

Но этимъ мы еще не опредѣлили точно всего, что требуется для нашего изслѣдованія. Что значитъ высота оцѣнки? Если я скажу, что для меня лошадь стоитъ 100 р., то этимъ я только укажу на то, что 100 р. имѣютъ для меня такое же значеніе, такую же предѣльную полезность, какъ и лошадь. Стало быть, въ высоту оцѣнки входитъ въ данномъ случаѣ отношеніе между оцѣнкой двухъ продуктовъ: продукта отдаваемаго и продукта получаемаго въ обмѣнъ за первый. Если одинъ покупатель цѣнитъ лошадь въ 100 р., а другой въ 200, то отсюда еще не слѣдуетъ заключать, что для послѣдняго лошадь дѣйствительно полезнѣе, нужнѣе, чѣмъ для перваго. Быть можетъ, первый—крестьянинъ, для котораго обладаніе лошадью равносильно прямо возможности существовать, а второй—богачъ, который изъ прихоти прибавляетъ одну лошадь къ десятку другихъ, находящихся въ его конюшнѣ. И все-таки послѣдній даетъ за нее больше, чѣмъ первый. Почему? Очевидно, не потому, что лошадь ему нужнѣе, чѣмъ крестьянину, а просто потому, что для него и деньги имѣютъ меньшее значеніе, чѣмъ для крестьянина; поэтому онъ и можетъ отдать много денегъ за пустую прихоть, тогда какъ бѣднякъ дорожитъ копѣйкой и при покупкѣ самаго необходимаго. Итакъ, мы можемъ разложить причину вторую и четвертую каждую на двѣ отдѣльныя, и въ такомъ случаѣ получимъ слѣдующій перечень условій, опредѣляющихъ цѣну товара: 1) количество требуемаго товара; 2) абсолютная высота субъективной оцѣнки товара со стороны покупателей; 3) абсолютная высота субъективной оцѣнки блага, отдаваемаго въ обмѣнъ за товаръ (Preisgut), со стороны покупателей; 4) количество предлагаемаго товара; 5) абсолютная высота субъективной оцѣнки товара со стороны продавцовъ и, наконецъ, 6) абсолютная высота субъек

тивной оцѣнки блага, получаемаго въ обмѣнъ за продаваемый товаръ, со стороны продавцовъ.

Если мы теперь резюмируемъ всѣ эти условія, вмѣстѣ взятыя, то увидимъ, что цѣна товара находится въ зависимости *отъ потребностей и степени ихъ удовлетворенности* (Bedarf und Deckung). Дѣло обстоитъ, слѣдовательно, такъ же, какъ и съ субъективной цѣнностью. Разница заключается лишь въ томъ, что тамъ предѣльная полезность опредѣлялась отношеніемъ между потребностями и степенью ихъ удовлетворенности у отдѣльнаго индивидуума, тутъ то же условіе дѣйствуетъ по отношенію ко всей суммѣ индивидуумовъ, т. е. къ обществу. Итакъ, между субъективной цѣнностью и цѣной существуетъ полная гармонія и солидарность—обѣ онѣ опредѣляются по существу одинаковыми причинами.

IV.

Перейдемъ теперь къ разбору психологической теоріи мѣновой цѣнности. Но предварительно упростимъ нѣсколько разсматриваемое явленіе: возьмемъ именно случай такъ называемой мѣновой торговли, когда обмѣнъ товаровъ совершается непосредственно, безъ вмѣшательства посредствующаго товара—денегъ. Мы увидимъ ниже, что именно денежная оцѣнка благъ составляетъ явленіе, играющее по отношенію теоріи предѣльной полезности роль камня преткновенія. Покуда замѣтимъ только, что вопросъ о цѣнности денегъ, который, какъ мы сейчасъ видѣли, приходится разрѣшать при изученіи мѣновой цѣнности благъ, есть вопросъ совершенно особаго рода, который надо разсматривать совершенно самостоятельно, независимо отъ вопроса о цѣнности всѣхъ остальныхъ товаровъ, на что теорія предѣльной полезности обратила слишкомъ мало вниманія. Итакъ, оставляя пока въ сторонѣ этотъ вопросъ, посмотримъ, какъ обстоитъ дѣло, когда два товара непосредственно обмѣниваются другъ на друга. Но прежде, впрочемъ, еще одна маленькая оговорка методологическаго характера.

Всякое явленіе можно разсматривать только въ его типическомъ видѣ, т. е. въ томъ его видѣ, въ которомъ оно встрѣчается всего чаще и при которомъ характерныя его черты выступаютъ всего рѣзче. Изучать явленіе въ тѣхъ его случаяхъ, въ которыхъ оно встрѣчается сравнительно рѣдко и уклоняется отъ своего нормальнаго характера—это дѣло совсѣмъ уже другого рода изслѣдованія, которое нельзя смѣшивать съ первымъ, рискуя въ противномъ случаѣ получить совершенно невѣрное представленіе объ общихъ свойствахъ явленія. Анатомъ напр., при изученіи строенія человѣческаго тѣла, беретъ средняго человѣка, у котораго не замѣчается какихъ либо особенныхъ, только ему свойственныхъ, чертъ строенія. Задачу изслѣдованія такихъ ненормальностей, такихъ уродливостей беретъ на себя совсѣмъ другая наука — патологія. Точно

также ботаникъ или зоологъ изучаетъ не просто всякое попавшееся ему подъ руку растеніе или животное, а лишь такое, которое можетъ служить представителемъ цѣлаго класса, рода или семейства. Къ сожалѣнію, это методологическое правило не рѣдко совершенно упускалось изъ виду въ соціальныхъ наукахъ, въ которыхъ оно притомъ гораздо необходимѣе, чѣмъ въ другихъ отрасляхъ знаній, потому что вслѣдствіе множества причинъ, участвующихъ въ образованіи даннаго индивидуальнаго явленія, это послѣднее гораздо чаще уклоняется отъ типа средняго, нормальнаго, чѣмъ это бываетъ въ другихъ областяхъ изслѣдованій. Чѣмъ проще явленіе, тѣмъ болѣе однородны его различные случаи и тѣмъ ближе подходитъ каждый отдѣльный случай его къ типическому виду. Для физика замерзаніе одной капли воды на нулѣ Реомюра означаетъ общее правило для всякой воды на всемъ земномъ шарѣ, тогда какъ соціологъ не имѣетъ права на такое быстрое обобщеніе и долженъ тщательно искать типическихъ свойствъ даннаго рода явленій для его изслѣдованія.

Если мы примѣнимъ это правило къ вопросу о мѣновой цѣнности, то получимъ требованіе изучить *мѣновую* цѣнность въ томъ ея видѣ, въ которомъ она господствуетъ, т. е. въ обществѣ съ развитымъ *обмѣномъ*. Если въ обществѣ, по существу ведущемъ натуральное хозяйство, случайно произойдетъ обмѣнъ, то конечно законы, имъ управляющіе, будутъ совсѣмъ не тожественны съ законами управляющими этимъ явленіемъ въ хозяйствѣ, построенномъ на постоянномъ и регулярномъ обмѣнѣ. Поэтому *исходнымъ* пунктомъ при изученіи мѣновой цѣнности должно служить именно современное хозяйство, основанное на раздѣленіи труда и мѣновомъ обращеніи благъ, или—короче говоря—*хозяйство товарное*. Къ этому присоединяется и то соображеніе, что и *конечнымъ* пунктомъ нашей теоріи является именно наше, современное общество, такъ какъ, по справедливому замѣчанію Бемъ-Баверка, res nostra agitur—дѣло идетъ о насъ самихъ.

Основнымъ же правиломъ современнаго товарнаго хозяйства является то, что каждый производитель создаетъ продуктъ одного только рода, и притомъ въ такомъ количествѣ, которое безконечно превышаетъ его личную потребность въ этомъ продуктѣ. Въ огромномъ большинствѣ случаевъ, къ тому же продуктъ этотъ абсолютно не нуженъ для самого производителя не только въ большомъ, но въ какомъ угодно маломъ количествѣ. Но какова же будетъ тогда субъективная цѣнность этого продукта для него? Бемъ-Баверкъ коротко говоритъ, что она будетъ «весьма малой», и что это обстоятельство только облегчаетъ обмѣнъ. Что касается послѣдняго, то мы можемъ сказать, что это обстоятельство не только облегчаетъ, но и создаетъ мѣновое хозяйство, ибо безъ правильнаго раздѣленія труда и ограниченія производительной дѣятельности человѣка узкой спеціальностью послѣднее было бы немыслимо. Но первый отвѣтъ не можетъ насъ удо-

влетворить. Въ дѣйствительности эта цѣнность будетъ не просто весьма малой, а—какъ общее правило—равна нулю или по меньшей мѣрѣ «безконечно малой». Вся теорія предѣльной полезности построена на этомъ ложномъ представленіи о цѣнности продукта для производителя, которое коренится на не менѣе ложной и, по выраженію Маркса, «дѣтски-наивной» старинной теоріи, изображавшей современное мѣновое хозяйство, какъ господство «обмѣна излишковъ». Мы не можемъ себѣ отказать въ удовольствіи привести здѣсь остроумныя ироническія слова Ф. Лассаля, написанныя имъ еще въ 60-тыхъ годахъ и направленныя противъ одного изъ представителей этой вульгарной теоріи, но вполнѣ примѣнимыя и къ школѣ Менгера и Бемъ-Баверка. «Конечно—говоритъ онъ—г. Борзигъ производитъ машины сперва для нуждъ своей собственной семьи. Излишнія машины онъ затѣмъ продаетъ. Магазины, приготовляющія траурныя платья, работаютъ прежде всего на случай смерти кого либо изъ членовъ ихъ семействъ. Но такъ какъ эти случаи бываютъ слишкомъ рѣдки, то остатокъ траурныхъ матерій они вымѣниваютъ. Господинъ Вольфъ, владѣлецъ здѣшняго телеграфнаго бюро, получаетъ телеграммы главнымъ образомъ для своего личнаго удовольствія и поученія. Телеграммы, остающіяся лишними послѣ того, какъ онъ ими достаточно насладился, онъ отдаетъ биржевымъ волкамъ и редакціямъ газетъ, которые въ обмѣнъ на это въ свою очередь снабжаютъ его своими излишними газетными корреспонденціями и акціями» *).

Интересно было бы спросить у Бемъ-Баверка, какова будетъ предѣльная полезность всѣхъ этихъ продуктовъ для ихъ собственныхъ производителей, или—если взять болѣе современные примѣры — какова напр., предѣльная полезность пушки для Круппа, аршина ситца для г. Саввы Морозова и фунта керосина для г. Нобеля?

Но если такой обмѣнъ излишковъ существуетъ не въ реальной дѣйствительности, а лишь въ головахъ теоретиковъ предѣльной полезности, если на самомъ дѣлѣ производители обмѣниваютъ не меньшую полезность на большую, а совсѣмъ ненужный продуктъ на нужный, какъ же въ такомъ случаѣ вліяетъ ихъ субъективная оцѣнка на мѣновую цѣнность обмѣниваемыхъ товаровъ? Если напр. ситецъ съ ситценабивной фабрики обмѣнивается на необходимый для этой фабрики паровой котелъ, то въ какой пропорціи обмѣняются другъ на друга ситецъ и паровой котелъ? Для фабриканта ситца послѣдній абсолютно не нуженъ (самъ онъ носитъ, конечно, не ситцевую рубаху, а шерстяное или шелковое платье), или нуженъ въ такомъ ничтожномъ въ сравненіи со всѣмъ имѣющимся у него ситцемъ количествѣ, что онъ прямо не знаетъ, куда дѣвать

*) F. Lassale. Kapital und Arbeit 1864, цит. у Зибера, Дав. Рикардо и К. Марксъ, с. 34.

сотни тысячъ аршинъ ситца; поэтому предѣльная полезность ситца равна для него нулю. Если фабрикантъ этотъ руководится при назначеніи цѣны своего товара своей субъективной оцѣнкой, то онъ охотно отдаетъ хоть все имѣющееся у него количество ситца за одинъ паровой котелъ, предѣльная полезность котораго по отношенію къ ситцу, безконечно велика (всякая величина, дѣленная на нуль, даетъ, какъ извѣстно, безконечность). Съ другой стороны, производитель паровыхъ котловъ не нуждается въ нихъ—онъ не можетъ ни съѣсть ихъ, ни одѣться въ нихъ, ни отоплять ими свою квартиру. Поэтому для него—какъ ни ничтожна можетъ быть сама по себѣ предѣльная полезность ситца—по сравненію съ таковой же его котла она опять таки равна безконечности. Онъ согласится также отдать хотя бы милліонъ абсолютно не нужныхъ ему котловъ за аршинъ ситца. Какъ же установится цѣна ситца и котла? Мы не можемъ сказать объ этомъ читателю, потому что сами не знаемъ этого—мы отсылаемъ его за разрѣшеніемъ этого вопроса къ Менгеру и Бемъ-Баверку.

Итакъ, въ ту таблицу оцѣнокъ товара покупателями и продавцами, которую далъ намъ Бёмъ-Баверкъ, вкралась маленькая неточность: вмѣсто опредѣленныхъ цифръ — въ одномъ столбцѣ 300, 280, 260 и т. д., въ другомъ — 100, 110, 150 и т. д.—надо, для соотвѣтствія примѣра дѣйствительной жизни, подставить: въ таблицу оцѣнки покупателей—рядъ безконечностей, въ таблицу оцѣнки продавцовъ—рядъ нулей. Выражаясь языкомъ Бемъ-Баверка, цѣна въ данномъ случаѣ (который, какъ мы видѣли, есть случай типическій) будетъ колебаться въ «извѣстныхъ предѣлахъ», причемъ верхней границей ея будетъ безконечность, нижней—нуль. Другими словами, «извѣстные» предѣлы оказались совершенно «неизвѣстными», и желаемое опредѣленіе цѣны осталось однимъ лишь pium desiderium.

Теперь посмотримъ, что мы получимъ, если введемъ, въ качествѣ посредника обмѣна, деньги. Прежде всего необходимо устранить одно заблужденіе, весьма сильно распространенное среди школы предѣльной полезности. Ученые этой группы весьма склонны разсматривать деньги, какъ простые символы, измѣряющіе полезность предметовъ. Вмѣсто того, чтобы сказать, напр.: этотъ предметъ обладаетъ полезностью, равной 100 единицамъ, мы можемъ, назвавши единицу полезности рублемъ, сказать: этотъ предметъ стоитъ 100 рублей. «Рубль» или какая нибудь другая монетная единица является въ этомъ случаѣ простымъ названіемъ, которымъ мы для краткости замѣняемъ понятіе «единица полезности». Этимъ самымъ устраняется вопросъ о цѣнности денегъ, вопросъ — какъ сейчасъ увидимъ—весьма щекотливый для разбираемой теоріи. Въ самомъ дѣлѣ, если деньги ничто иное, какъ знаки, посредствомъ которыхъ покупатель и продавецъ какъ бы отмѣчаютъ цѣнность обмѣниваемыхъ предметовъ, то вопросъ о цѣнности этихъ знаковъ исчезаетъ самъ собой. Спрашивать о собственной цѣнности денегъ, не-

зависимой отъ ихъ функцій въ качествѣ посредниковъ обмѣна, въ такомъ случаѣ такъ же смѣшно, какъ спрашивать о собственной, «внутренней» цѣнности банковаго билета, независимо отъ того, сколько за него можно получить золота изъ банка. Такъ напр., одинъ изъ приверженцевъ теоріи предѣльной полезности говоритъ: «Вмѣсто того, чтобы измѣрять полезности посредствомъ денежныхъ единицъ, мы могли бы съ такимъ же удобствомъ избрать какой нибудь другой масштабъ, напр., время или обозначенную на бумагѣ, но никакъ не существующую въ дѣйствительности потерю «мускульной и нервной субстанціи», которая играетъ такую важную роль у Маркса» *). Другими словами, скажемъ ли мы рубль, или часъ, или потеря мускульной субстанціи (нечего и говорить, что по субъективной теоріи это послѣднее явленіе никакого отношенія къ цѣнности не имѣетъ),—это совершенно безразлично: мы просто называемъ различными именами одно и то же явленіе—именно извѣстную единицу полезности.

Намъ нечего говорить, насколько не научно подобное мнѣніе. Чтобы не ссылаться здѣсь на Маркса, который подвергнулъ это мнѣніе въ лицѣ Локка, Беркли и Стюарта блестящей критикѣ **), но которому — какъ это возвѣстилъ urbi et orbi г. Слонимскій — могутъ вѣрить одни только неучи да еще зловредные соціалисты— мы укажемъ на писателя, авторитетъ котораго весьма великъ и въ глазахъ теоретиковъ предѣльной полезности, именно на Книса ***). «Для измѣренія,—говоритъ онъ,—т. е. для опредѣленія количественнаго отношенія въ какомъ-нибудь количественно опредѣленномъ объектѣ, совершенно необходимо употреблять въ качествѣ орудія или средства мѣры только такой предметъ, который самъ обладаетъ извѣстнымъ количествомъ того, что должно быть измѣрено. Неизвѣстное въ измѣряемомъ объектѣ количество узнается черезъ сравненіе съ извѣстнымъ количествомъ однороднаго измѣряющаго объекта. Длину можно опредѣлить только черезъ такое орудіе мѣры, которое само обладаетъ длиной, представляетъ изъ себя извѣстное количество длины, какъ, напр., дюймъ, футъ, шагъ, локоть, метръ и т. д.; поверхность — только черезъ посредство поверхности же, какъ квадратный дюймъ, квадратный футъ и т. д.... Точно также неколебимо вѣрно и то, что при измѣреніи того особеннаго количества цѣнности, которое находится въ различныхъ конкретныхъ

*) Lehr. «Wert, Grenzwert und Preis». Jahrbücher g. N. O. u. St. N. F. B. XIX c. 28. Статья Lehr'a показываетъ, что можно заполнить свое разсужденіе интегралами и другими математическими знаками и не имѣть ни малѣйшаго понятія о самыхъ элементарныхъ вопросахъ политической экономіи.

**) Критика нѣкоторыхъ положеній полит. экономіи, глава о «теоріяхъ единицы денежной мѣры».

***) Knies. «Das Geld». 1885, с. 147—150. Бемъ-Баверкъ—ученикъ Книса и своимъ міровоззрѣніемъ въ значительной степени обязанъ послѣднему.

благахъ, мы можемъ это дѣлать лишь при посредствѣ предмета, который самъ обладаетъ цѣнностью, есть самъ хозяйственное благо». А отсюда слѣдуетъ, что «*цѣнность хозяйственныхъ благъ измѣряется не «деньгами», не «монетами», а лишь цѣнностью денегъ, т. е. тѣмъ количествомъ цѣнности, которое заключается въ опредѣленныхъ вѣсовыхъ частяхъ денегъ*» (курсивъ подлинника).

Что же отсюда вытекаетъ? А то, что деньги для того, чтобы служить мѣриломъ цѣнности, необходимо должны обладать своей собственной цѣнностью, независимой отъ ихъ функціи орудія обращенія и мѣрила цѣнности. Прежде чѣмъ стать «деньгами» въ собственномъ смыслѣ, деньги должны были быть хозяйственнымъ благомъ, т. е. продуктомъ, имѣющимъ цѣнность an und für sich. Спрашивается, чѣмъ же опредѣляется цѣнность? Съ точки зрѣнія психологической теоріи тутъ могутъ быть два отвѣта. Согласно первому мнѣнію, драгоцѣнные металлы только потому и стали деньгами, что были общераспространены въ качествѣ простого товара, обладавшаго полезностью въ смыслѣ удовлетворенія потребности въ украшеніи; поэтому цѣнность денегъ, какъ и всякаго другого товара, опредѣляется предѣльной ихъ полезностью въ указанномъ смыслѣ. Деньги оцѣниваются высоко потому, что потребность въ украшеніи, хотя и не сильная сама по себѣ, удовлетворена—вслѣдствіе ограниченнаго количества благородныхъ металловъ—такъ мало, что предѣльная полезность ихъ стоитъ, сравнительно съ другими товарами, весьма высоко. Этотъ отвѣтъ самъ по себѣ, повидимому, логически безупреченъ и вытекаетъ изъ общаго положенія психологической школы. Но дѣло въ томъ, что, именно съ точки зрѣнія этой же школы, такое объясненіе противорѣчитъ самымъ общеизвѣстнымъ фактамъ реальной жизни. Если деньги оцѣниваются только, какъ средство къ удовлетворенію потребностей въ роскоши, то какъ будутъ оцѣнивать ихъ тѣ девять десятыхъ человѣчества, которые, за неудовлетвореніемъ самыхъ насущныхъ потребностей, не смѣютъ и мечтать о роскоши? Не очевидно-ли, въ такомъ случаѣ, что для бѣдняка деньги не будутъ имѣть никакой цѣнности? Идя по такому пути, мы придемъ къ тому парадоксальному выводу, что чѣмъ меньше средствъ у человѣка, тѣмъ ниже онъ будетъ цѣнить деньги, тѣмъ большее количество ихъ онъ согласится отдать за чужой продуктъ, потому что тѣмъ меньше онъ самъ нуждается въ деньгахъ, такъ какъ въ качествѣ предметовъ роскоши онѣ не могутъ удовлетворить его потребностямъ. Очевидно, такой отвѣтъ не можетъ насъ удовлетворить—онъ не выдерживаетъ даже самой снисходительной критики. Но у теоріи предѣльной полезности есть еще и другой отвѣтъ, который имѣетъ у нея широкое распространеніе и пользуется большою популярностью. Отвѣтъ этотъ гласитъ: согласно теоріи предѣльной полезности, цѣнность каждаго блага опредѣляется сравнительной важностью той потребности, удовлетвореніе которой отъ него зависитъ. Отъ ладанія же деньгами

зависитъ вовсе не одно только удовлетвореніе потребностей въ роскоши, но также и удовлетвореніе всякаго рода другихъ потребностей, потому что на деньги можно пріобрѣсти всѣ остальныя блага. Если человѣкъ имѣетъ много денегъ, то отъ обладанія опредѣленной единицей количества денегъ (напр., однимъ рублемъ) находится въ зависимости сравнительно не сильная потребность, потому что болѣе настоятельныя потребности были удовлетворены всѣмъ остальнымъ запасомъ денегъ; поэтому-то богатый цѣнитъ деньги весьма низко; если же у человѣка очень мало денегъ, то отъ обладанія ими зависитъ удовлетвореніе весьма важной потребности, напр., потребности въ пищѣ, и потому бѣдный цѣнитъ деньги весьма высоко. Вообще говоря, цѣнность денегъ опредѣляется тѣмъ, отъ удовлетворенія какой потребности придется отказаться, истративши ихъ на покупку даннаго предмета. Таково основаніе цѣнности денегъ.

Такой отвѣтъ былъ бы весьма удовлетворителенъ, если бы въ немъ не скрывалось маленькое petitio principii. Возьмемъ, напр., человѣка, для котораго цѣнность денегъ равна цѣнности хлѣба, который на нихъ можно купить, напр., цѣнность пяти копѣекъ равна цѣнности французской булки. Но почему пять копѣекъ для него равносильны по цѣнности именно одной французской булкѣ, а не двумъ или тремъ, или, напр., не золотымъ часамъ? Очевидно, только потому, что на рынкѣ за 5 копѣекъ даютъ только одну булку, а не даютъ ни двухъ, ни трехъ, ни золотыхъ часовъ. Если бы на 5 коп. можно было купить двѣ булки, то и цѣнность этой суммы денегъ для нашего предполагаемаго субъекта была бы равна не одной, а двумъ булкамъ; итакъ, цѣнность денегъ опредѣляется тѣмъ, что даютъ за нихъ на рынкѣ; но такъ какъ естественно на рынкѣ даютъ за нихъ только то, чего онѣ стоятъ, то мы получимъ, что *цѣнность денегъ опредѣляется ихъ цѣнностью.* Открытіе, очевидно, не изъ блестящихъ. Мы начали съ того, что собирались объяснить цѣнность денегъ. Мы предположили, что цѣнность ихъ опредѣляется ихъ значеніемъ для человѣка. Но такъ какъ это послѣднее въ свою очередь находится въ неизбѣжной зависимости отъ ихъ мѣновой цѣнности, то мы подставили въ качествѣ извѣстной величины то самое неизвѣстное, что намъ требовалось отыскать. У человѣка, который стремится твердо установить причину извѣстнаго явленія, невольно вырвется вопросъ: да чѣмъ же, наконецъ, объясняется цѣнность денегъ? Вопросъ этотъ, къ сожалѣнію, долженъ остаться гласомъ вопіющаго въ пустынѣ, потому что съ точки зрѣнія школы предѣльной полезности на него нѣтъ и не можетъ быть отвѣта.

Примѣняя къ теоріи предѣльной полезности остроумное выраженіе Бемъ-Баверка, сдѣланное имъ по поводу теоріи издержекъ производства, мы можемъ сказать, что разсматриваемое нами ученіе по вопросу о цѣнности денегъ находится между Сциллой и Харибдой. Разрѣшитъ ли оно его тѣмъ, что цѣнность денегъ опредѣ-

ляется полезностью ихъ, какъ предметъ роскоши, — оно попадаетъ въ Сциллу полнаго противорѣчія самымъ общеизвѣстнымъ фактамъ дѣйствительной жизни. Если же она скажетъ, что эта цѣнность зависитъ отъ способности денегъ быть обмѣненными на всѣ остальные продукты, — ему приходится наткнуться на Харибду логическаго круга, при которомъ цѣнность опредѣляется цѣнностью же и, вмѣсто объясненія, дается одна лишь тавтологія. И это не спеціальное несчастіе даннаго ученія—оно раздѣляетъ его со всѣми родственными направленіями въ теоріи цѣнности къ какой бы разновидности они не принадлежали. Поэтому, начиная отъ Кондильяка и Тюрго и кончая Книсомъ и Менгеромъ, мы нигдѣ не можемъ найти въ этой школѣ яснаго отвѣта на этотъ вопросъ *)

Итакъ, теорія предѣльной полезности не можетъ намъ выяснить условія, опредѣляющія мѣновую цѣнность товаровъ. Возьмемъ-ли мы случай простой мѣновой торговли—мы найдемъ, что продавцы оцѣниваютъ свои товары такъ низко, а слѣдовательно чужіе—такъ высоко, что эти оцѣнки слишкомъ неопредѣленны для того, чтобы служить основаніемъ, по которому можно было бы установить пропорцію обмѣна товаровъ. Если же мы введемъ, въ качествѣ посредника обмѣна, деньги, то стоя на точкѣ зрѣнія этой теоріи, мы уже совсѣмъ не въ силахъ разобраться въ цѣнности, потому что не можемъ узнать, чѣмъ опредѣляется цѣнность денегъ. Очевидно, для опредѣленія цѣны недостаточно принять во вниманіе однѣ лишь субъективныя оцѣнки продавцовъ и покупателей. Какъ бы ни была вѣрна теорія *субъективной* цѣнности, она даетъ намъ слишкомъ мало для изслѣдованія «объективной» *мѣновой* цѣнности. Эта послѣдняя находится, повидимому, подъ вліяніемъ какого-нибудь другого фактора, по которому ее можно изслѣдовать съ большей точностью, чѣмъ при посредствѣ психологическихъ выкладокъ.

Такимъ образомъ, намъ остается неизвѣстнымъ, почему всетаки товары обмѣниваются въ данной именно пропорціи, а не въ какой либо иной. Отчаявшись въ точномъ опредѣленіи этой пропорціи, остановимся на какой-нибудь совершенно произвольной пропорціи

---

*) Неудивительно поэтому то на первый взглядъ странное явленіе, что во всей книгѣ Книса, спеціально посвященной теоріи денегъ, мы не находимъ яснаго отвѣта на этотъ вопросъ. Книсъ склоняется то на сторону перваго, то—второго объясненія и, очевидно, не чувствуя себя удовлетвореннымъ ни тѣмъ, ни другимъ, оставляетъ читателя въ полномъ недоумѣніи. (См. ук соч. гл. 5) Точно также не находимъ мы точнаго объясненія цѣнности денегъ и у Менгера (см. статью «Geld» въ Handw. d Staatsw. B. 3). У Кондильяка, напр., имѣются сразу оба рѣшенія: одну для «métaux considérés comme marchandise» (ук. соч. гл. XIII), а другое—для «métaux considérés comme monnaie» (гл. XIV). То же и у Тюрго. См. Réflexions sur la formation et distribution des richesses, въ Oeuvres, t. I, с. 28—50 Большинство писателей психологической школы или колеблятся между тѣмъ и другимъ рѣшеніемъ, или примыкаютъ ко второму, совсѣмъ не замѣчая его нелѣпости.

и посмотримъ, не обнаружимъ ли мы дѣйствіе какого-либо иного, не принятаго нами въ разсчетъ, фактора. Предположимъ, что товары обмѣниваются такъ, что, напр., 5 аршинъ ситца = 1 фунту хлѣба=10 фунтамъ табаку и т. д. Мы нарочно выбрали наиболѣе несоотвѣтствующія дѣйствительности пропорціи, чтобы яснѣе обнаружить дѣйствіе того неизвѣстнаго фактора, который долженъ свести ихъ на другія, болѣе соотвѣтствующія реальности. Представимъ себѣ, что, потративъ одно и то же количество труда, напр., 10 часовъ, мы можемъ произвести 100 фунтовъ хлѣба, 20 аршинъ ситца и 1 фунтъ табаку. Если за 1 ф. хлѣба намъ даютъ, какъ мы это предположили, 5 аршинъ ситца и 10 фунтовъ табаку, тогда какъ произвести этотъ фунтъ можно въ 25 разъ скорѣе, чѣмъ 5 аршинъ ситца и въ 1,000 разъ скорѣе, чѣмъ 10 ф. табаку, то естественно, что производство хлѣба представитъ гораздо большую выгоду, чѣмъ производство ситца и табаку. Поэтому трудъ, занятый въ производствѣ двухъ послѣднихъ предметовъ, перейдетъ къ земледѣлію. Этотъ процессъ перемѣщенія производительныхъ силъ страны по различнымъ отраслямъ промышленности будетъ продолжаться до тѣхъ поръ, пока усиленное предложеніе хлѣба не понизитъ настолько его цѣнность, что установится пропорція: 100 ф. хлѣба = 20 арш. ситца=1 ф. табаку. При такомъ положеніи дѣла всѣ отрасли промышленности окажутся одинаково выгодными, потому что вездѣ въ одинаковое время можно будетъ произвести одинаковое количество цѣнностей. Поэтому въ данномъ случаѣ процессъ перехода капитала и труда изъ одной отрасли производства въ другую прекратится и установится устойчивое хозяйственное равновѣсіе. Итакъ, народохозяйственныя силы страны стремятся придти въ такое положеніе, при которомъ товары обмѣниваются пропорціонально труду, затраченному на ихъ производство. «Обмѣнъ, въ основаніи котораго не лежало бы равныхъ количествъ труда, велъ бы къ такому поглощенію однѣхъ хозяйственныхъ силъ другими, которое ни въ какомъ случаѣ не могло бы длиться въ теченіе продолжительнаго времени» *). Намъ нечего долго останавливаться на изложеніи этой мысли—она стала уже общимъ мѣстомъ въ ученіи классической школы политической экономіи **); нечего намъ также прибавлять, что извѣстные

*) Зиберъ, Дав. Рикардо и К. Марксъ, с. 87.

**) Прекрасно излагаетъ ее Рикардо, полемизируя съ Сэемъ, въ слѣдующихъ словахъ: «Цѣнность опредѣлялась бы полезностью въ томъ случаѣ, если бы покупатели одни опредѣляли цѣну благъ; тогда дѣйствительно мы могли бы ожидать, что всякій человѣкъ пожелалъ бы дать вещамъ цѣны пропорціонально тому значенію (estimation), какое онѣ имѣютъ для него; но, мнѣ кажется, фактъ тотъ, что покупатели меньше всѣхъ на свѣтѣ могутъ регулировать цѣну; она вся обусловливается соперничествомъ продавцовъ, и, какъ бы ни желали покупатели, можетъ быть, платить за желѣзо больше, чѣмъ за золото, они не могли бы этого сдѣлать, потому что предложеніе управлялось бы издержками производства, и поэтому золото по своей цѣнности неизбѣжно стояло бы въ томъ же отно-

факторы, дѣйствующіе въ современномъ общественномъ хозяйствѣ— именно стремленіе прибылей къ одинаковому уровню въ связи съ неравномѣрностью распредѣленія капиталовъ на постоянный и перемѣнный въ различныхъ отрасляхъ промышленности — приводятъ къ тому, что товары обмѣниваются въ пропорціи, до нѣкоторой степени уклоняющейся отъ той, которая установилась бы при полномъ соотвѣтствіи цѣнности товаровъ съ трудомъ, потраченнымъ на ихъ производство. Насъ интересуетъ въ данномъ случаѣ не вопросъ о трудовой теоріи цѣнности; для насъ важно только то, что для объясненія цѣны товаровъ необходимо прибѣгнуть къ извѣстному фактору, вытекающему не изъ чувствъ и стремленій отдѣльныхъ личностей, а изъ организаціи народнаго хозяйства.

Теперь намъ легко стать на правильную точку зрѣнія по вопросу о столь нашумѣвшемъ парадоксальномъ ученіи психологической школы, что цѣнность средствъ производства опредѣляется цѣнностью продукта, а не наоборотъ. Это ученіе представляетъ собою ничѣмъ не оправдываемое самовольное перенесеніе законовъ, управляющихъ субъективной цѣнностью, на мѣновую. Впрочемъ, что касается самаго *факта* мѣновой цѣнности, то относительно него ученіе это вполнѣ вѣрно, да и давно было извѣстно. Такъ какъ для существованія мѣновой цѣнности благъ необходимымъ условіемъ является ихъ потребительная или, по новѣйшей терминологіи, субъективная цѣнность, и такъ какъ послѣдняя въ случаѣ, если благо есть средство для достиженія другого, опредѣляется только косвенно, черезъ посредство субъективной цѣнности этого другого блага, то въ этомъ смыслѣ можно сказать, что самый *фактъ* мѣновой цѣнности средствъ производства основанъ на субъективной, а, стало быть, и мѣновой цѣнности тѣхъ благъ, производству которыхъ онѣ служатъ. Совсѣмъ иначе обстоитъ дѣло съ *высотой* мѣновой цѣнности. По этому вопросу можно констатировать большое развитіе между субъективной и мѣновой цѣнностью. Тогда какъ высота первой для средствъ производства опредѣляется исключительно высотой субъективной цѣнности продуктовъ, ими производимыхъ (потому что средства производства полезны въ той мѣрѣ, въ какой полезенъ продуктъ), высота мѣновой цѣнности, какъ мы видѣли, опредѣляется исключительно трудомъ, потраченнымъ на производство предмета; поэтому въ данномъ случаѣ средства производства пріобрѣтаютъ цѣнность совершенно независимую отъ цѣн-

---

шеніи къ желѣзу, какъ и теперь, хотя, вѣроятно, все человѣчество считаетъ желѣзо болѣе полезнымъ металломъ, чѣмъ золото». Letters of Ricardo to Malthus, edited by James Bonar, Oxford 1887, с. 173—174. Не смотря на то, что Рикардо этимъ разсужденіемъ опровергъ не только Сэя, но и всю теорію предѣльной полезности, его издатель, James Bonar, утверждаетъ, что «только позднѣйшимъ экономистамъ, въ лицѣ Джевонса въ Англіи и Менгера и Бемъ-Баверка въ Германіи, удалось рѣшить задачу созданія теоріи цѣнности, охватывающей всѣ ея случаи». Preface, с. XVII.

ности продукта; наоборотъ, высота ихъ цѣнности, входя составной частью въ цѣнность продукта, опредѣляетъ собою высоту этой послѣдней. Напр., хотя самый фактъ цѣнности зерна зависитъ отъ того, что оно есть матеріалъ, изъ котораго создается хлѣбъ, т. е. продуктъ, обладающій мѣновой цѣнностью, *высота* мѣновой цѣнности зерна остается независимой и даже опредѣляетъ собою высоту цѣнности хлѣба. Такимъ образомъ, и въ этомъ пунктѣ ученіе предѣльной полезности оказывается совершенно невѣрнымъ.

Для того, чтобы провѣрить тотъ пессимистическій взглядъ къ которому мы пришли относительно психологическаго ученія о цѣнности, пересмотримъ вкратцѣ выводы одного изъ произведеній этой школы, именно книги Zuckerkandl'я: Zur Theorie des Preises. Мы выбрали это произведеніе, съ одной стороны, потому, что оно посвящено, какъ это видно изъ самаго заглавія, спеціально изслѣдованію цѣны или мѣновой цѣнности, тогда какъ большинство другихъ ученыхъ этой школы обращаетъ вниманіе главнымъ образомъ на теорію субъективной цѣнности, а съ другой стороны—потому, что авторъ обладаетъ огромной начитанностью въ обширной литературѣ цѣнности, потому можетъ болѣе безпристрастно отнестись къ различнымъ взглядамъ, высказывавшимся по этому вопросу.

Прежде всего авторъ вѣрно замѣчаетъ, что «въ современномъ народномъ хозяйствѣ производительныя занятія раздѣлены: каждый производитъ одинъ родъ благъ и не въ состояніи удовлетворить всѣмъ своимъ потребностямъ, потому что обладаетъ только такими благами, потребить которыя онъ не можетъ... Поэтому собственный продуктъ безполезенъ для производителя и не можетъ имѣть для него никакой цѣнности» (с. 376 — 377). Казалось бы, отсюда слѣдуетъ, что въ этомъ случаѣ цѣнность продукта не можетъ опредѣляться полезностью, какъ это мы старались доказать выше. Но авторъ не согласенъ съ этимъ. «Каждый, кто ограничивается производствомъ одного рода благъ—говоритъ онъ—долженъ при своихъ вычисленіяхъ о томъ, сколько онъ можетъ затратить на средства производства этого блага, исходить изъ опредѣленной цѣны своего продукта, и эта цѣна, какъ общее правило, не можетъ быть иной, нежели истинной цѣной благъ этого рода (с. 376). Подъ истинной цѣной подразумѣвается цѣна, устанавливающаяся подъ вліяніемъ субъективной оцѣнки товара. Но какъ же можетъ установиться эта цѣна? Вѣдь для этого необходимо, чтобы и продавецъ хоть какъ нибудь оцѣнивалъ свой продуктъ, иначе мы получимъ полную неопредѣленность цѣны. Если для продавца его товаръ не имѣетъ никакой непосредственной полезности, то онъ согласится вѣдь отдать его за какое угодно, хотя бы самое незначительное количество чужого продукта. И точно также будетъ и съ покупателемъ, который въ свою очередь есть продавецъ своего продукта. Поэтому, идя по такому пути, мы никоимъ образомъ не можемъ узнать цѣны товара. Нашъ авторъ, повидимому, чувствуетъ

это и продолжаетъ дальше: «Продавецъ имѣетъ еще особую, такъ сказать, запасную оцѣнку... Такъ какъ собственный продуктъ является для производителя не средствомъ удовлетворенія своихъ потребностей, а лишь носителемъ извѣстной суммы издержекъ, то онъ согласится отдать продуктъ, если ему при этомъ вернутся его издержки съ прибавкой извѣстнаго дохода, который онъ считаетъ достаточнымъ» (с. 378). Но и эта оцѣнка намъ очень мало поможетъ. Не говоря уже о томъ, что намъ остается совершенно неизвѣстнымъ, какой же доходъ считаетъ продавецъ достаточнымъ для себя и чѣмъ опредѣляется высота его издержекъ производства, дѣло въ томъ, что продавецъ фактически не въ состояніи отказаться отъ продажи своего продукта, даже если цѣна его и ниже его издержекъ производства. Вѣдь для него лично продуктъ этотъ безполезенъ; онъ не можетъ ничего съ нимъ сдѣлать, если этотъ продуктъ останется у него на рукахъ. Поэтому-то онъ согласится продать его за какую угодно цѣну, лишь бы сбыть абсолютно ненужный ему предметъ. Не продать только потому, что цѣна продукта не покрываетъ издержекъ производства—это значитъ, по справедливому замѣчанію Бемъ-Баверка *), предаться извѣстной сантиментальности, неумѣстной въ хозяйственныхъ дѣлахъ. Это было бы равносильно тому, какъ если бы кто нибудь не пожелалъ продать своего товара ниже той цѣны, которую онъ назначилъ ему заранѣе. Можетъ быть, очень непріятно уступать, но если это необходимо, то приходится это сдѣлать, рискуя въ противномъ случаѣ остаться совсѣмъ ни съ чѣмъ **). Итакъ, и оцѣнка по издержкамъ производства не можетъ намъ служить руководствомъ при опредѣленіи мѣновой цѣнности; такимъ образомъ, субъективная цѣнность, въ какой бы формѣ она ни представлялась, недостаточна для того, чтобы на ней могла быть основана цѣна товара.

Послѣ подобныхъ долгихъ и тщетныхъ блужданій, Zuckerkandl неожиданно приходитъ къ слѣдующему выводу: «Такъ какъ цѣнность товара находится въ зависимости отъ величины его запаса, то масса, въ которой продуктъ является на рынокъ, указываетъ на условія существованія блага, *на легкость или трудность добыть его у природы*. Цѣна, такимъ образомъ, есть показатель препятствій, которыя вслѣдствіе естественныхъ причинъ противостоятъ добыванію благъ» (с. 382). Вотъ къ чему приводитъ вся мудрость теоріи предѣльной полезности! Что цѣна опредѣляется сравнительною трудностью производства — вѣдь это мы знали гораздо раньше, чѣмъ существовала на свѣтѣ теорія предѣльной полезности. И къ такому выводу приходитъ авторъ, изучившій нѣсколько сотъ сочиненій по

*) Grundzuge, с. 531.

**) Мы, конечно, оставляемъ въ сторонѣ то, что продавецъ можетъ разсчитывать получить болѣе высокую цѣну на другомъ рынкѣ. Если представить себѣ рынокъ сбыта товара охватывающимъ всѣ частные рынки, то это обстоятельство устраняется само собой.

теоріи цѣнности, не нашедшій ничего справедливаго въ трудовой теоріи и поставившій себѣ задачей путемъ критико-историческаго изученія вопроса доказать правильность теоріи предѣльной полезности Намъ кажется, что никогда еще ни одинъ авторъ не подписывалъ такого категорическаго testimonium paupertatis своей теоріи, и что лучшаго доказательства невѣрности всего ученія не можетъ и существовать.

Мы были бы, однако, несправедливы къ изучаемой доктринѣ, если бы признали ее не имѣющей никакого значенія, не вносящей ничего новаго въ вопросъ о цѣнности. Мы видѣли, что въ конечномъ счетѣ мѣновая цѣнность устанавливается не благодаря извѣстнымъ субъективнымъ мнѣніямъ и желаніямъ, а какъ результатъ народохозяйственнаго процесса размѣщенія производительныхъ силъ общества. Только этотъ процессъ опредѣляетъ собою «нормальную цѣну», вокругъ которой колеблятся всѣ встрѣчающіяся на рынкѣ цѣны. Но этотъ процессъ, разумѣется, не обладаетъ всемогуществомъ. Прежде всего, для того, чтобы онъ произвелъ свое дѣйствіе, нужно извѣстное время. Не говоря ужъ о томъ, что при современныхъ размѣрахъ предпріятій перенесеніе капитала и труда изъ одной отрасли промышленности въ другую представляетъ дѣло весьма трудное и сложное, требующее значительнаго промежутка времени, въ нѣкоторыхъ особыхъ отрасляхъ труда самое производство только и возможно черезъ опредѣленные промежутки. Такъ. напр., земледѣльческое производство можетъ быть ведено только одинъ или два раза въ годъ. Если подъ вліяніемъ хорошаго урожая или иностранной конкурренціи цѣны сильно понизились, такъ что не окупаютъ издержекъ производства, то помочь этому вплоть до слѣдующей жатвы совсѣмъ невозможно. Кромѣ того, свобода передвиженія производительныхъ силъ страны по всему полю промышленной дѣятельности въ значительной степени стѣснена тѣмъ, что нѣкоторыя отрасли промышленности носятъ въ извѣстныхъ размѣрахъ монопольный характеръ или вслѣдствіе того, что для нихъ требуется слишкомъ большой размѣръ капитала (напр , въ желѣзныхъ дорогамъ), или потому, что монополизированы чисто юридически, напр., посредствмъ патентовъ или путемъ синдикатовъ и трестовъ. Такимъ образомъ, не всякое повышеніе или пониженіе цѣнъ за предѣлы трудовыхъ затратъ на даннаго рода товаръ будетъ сопровождаться немедленнымъ измѣненіемъ предложенія этого товара, и соотвѣтствіе между цѣной и трудовыми издержками будетъ далеко не абсолютнымъ. Но подъ вліяніемъ какихъ же причинъ опредѣляется цѣна товаровъ внѣ сферы дѣйствія вышеизложеннаго народохозяйственнаго процесса? *) На это обыкновенно отвѣчаютъ:

*) Тотъ же вопросъ можетъ быть повторенъ и о международной торговлѣ. Маклеодъ слѣдующимъ образомъ иронизируетъ надъ установленными Миллемъ двумя законами цѣнности (однимъ — для внутренней

подъ вліяніемъ спроса и предложенія. Хотя этотъ отвѣтъ, вообще говоря, вѣренъ, но онъ не можетъ насъ удовлетворить. Сказать, что цѣны находятся въ прямой зависимости отъ спроса и въ обратной—отъ предложенія товара—это далеко не значитъ исчерпать объясненіе всего явленія. Почему, напр., усиленіе предложенія товара въ одномъ случаѣ быстро понижаетъ цѣну, тогда какъ въ другомъ — сопровождается лишь весьма незначительнымъ пониженіемъ цѣны, такъ какъ сильно увеличивается спросъ на этотъ предметъ? Почему, вообще, вліяніе этихъ двухъ факторовъ приводитъ къ установленію именно данной цѣны, а не какой либо другой? Одинъ изъ новѣйшихъ экономистовъ на слѣдующемъ примѣрѣ иллюстрируетъ всю недостаточность такого рода объясненія размѣровъ цѣны [1]).

Въ тотъ день, когда въ Лондонѣ распространилось извѣстіе о смерти Линкольна, цѣна номера «Times»'а поднялась до трехъ шиллинговъ. Если бы мы спросили купца о причинахъ этого явленія, онъ сказалъ бы намъ, что спросъ въ этомъ случаѣ превысилъ предложеніе. Но вѣдь это можетъ объяснить въ лучшемъ случаѣ лишь то, что цѣна вообще поднялась, а не то, почему она достигла именно данныхъ результатовъ. Можно было бы указать на то, что при цѣнѣ въ 3 шиллинга спросъ и предложеніе газеты уравновѣсили другъ друга. Но этимъ будетъ сказано лишь то, что продавцы и покупатели сошлись на этой цѣнѣ, — что мы знали и раньше. А. Смитъ объяснилъ бы это явленіе тѣмъ, что «Times» стала рѣдкой и что цѣна ея поэтому опредѣлялась лишь богатствомъ и вкусами покупателей. Несомнѣнно вѣрно, что люди, купившіе газету, были согласны дать за нее 3 шиллинга. но вопросъ заключается вѣдь въ томъ, почему они склонны были дать именно 3 шиллинга, а не больше и не меньше. Другіе экономисты замѣтили бы, что цѣна опредѣляется интенсивностью спроса и предложенія, и что

торговли, другимъ — для внѣшней). «Англія и Шотландія были когда-то иностранными государствами другъ для друга; и тогда, по Миллю, цѣнности товаровъ, производившихся и обмѣнивавшихся между ними, опредѣлялись закономъ спроса и предложенія; но когда Англія и Шотландія были соединены въ одну страну, цѣнности тѣхъ же благъ стали непосредственно опредѣляться законами издержекъ производства! Такъ что въ тотъ самый день, какъ актъ о союзѣ вошелъ въ силу, законы цѣнности этихъ двухъ странъ потерпѣли радикальное измѣненіе. Несомнѣнно, это было такое дѣйствіе союза, котораго никто раньше не подозрѣвалъ» Macleod, «The principles of Economical Philosophy», 2-d. ed. London 1872, v. I, с. 356. Въ дѣйствительности, международныя цѣнности отличаются отъ внутреннихъ только количественно, а не качественно, именно по степени трудности перехода капитала изъ одной отрасли промышленности въ другую и, стало быть, по степени *медленности* дѣйствія закона трудовыхъ затратъ.

*) Schadwell. «A system of political Economy», цит. у Zuckerkande, ук. соч. с. 172—173.

интенсивность «Times»'а была настолько велика, что привела къ цѣнѣ въ 3 шиллинга. Но этимъ опять таки ничего не объяснено; здѣсь мы имѣемъ опять лишь одно описаніе факта, потому что сказать, что интенсивность спроса была настолько велика, что заставила покупателей платить именно эту цѣну, это значитъ просто сказать, что они дали такую цѣну, потому что не могли купить за меньшую. Словомъ, «какое бы опредѣленіе ни давалось словамъ: спросъ и предложеніе, вся эта теорія есть въ сущности ничто иное, какъ простой трюизмъ и говоритъ намъ только, что извѣстный товаръ продается за такую цѣну, которая устанавливается, благодаря соглашенію тѣхъ, кто обладаетъ имъ съ тѣми, кто желаетъ его пріобрѣсти».

Въ этомъ отношеніи и можетъ намъ помочь теорія предѣльной полезности: она одна можетъ придать конкретное значеніе пустымъ, ничего не означающимъ словамъ: «спросъ и предложеніе». Согласно этой теоріи, цѣна «Times»'а достигла 3 шиллинговъ потому что къ тому привели различныя, столкнувшіяся на рынкѣ, субъективныя оцѣнки газеты, соотвѣтствующія ея предѣльной полезности для различныхъ лицъ. Но при этомъ надо устранить нѣсколько ошибокъ, которыя мы замѣтили при подобномъ объясненіи цѣнности. Прежде всего, субъективная оцѣнка продавцовъ не играетъ никакой роли, потому что для нихъ продуктъ не имѣетъ никакой полезности. Какимъ же образомъ слагается въ такомъ случаѣ цѣна? Продуктъ получаетъ такую цѣну, при которой количество требованій на него совпадаетъ со всѣмъ количествомъ его, вынесеннымъ для продажи. Представимъ себѣ, что въ Лондонѣ имѣлось 1000 экземпляровъ «Times»'а. Такъ какъ для самихъ издателей этой газеты она не представляетъ никакого интереса, то они будутъ стремиться продать всѣ 1,000 экземпляровъ за какую угодно цѣну. Представимъ себѣ даже, что на рынкѣ имѣлось 2,000 покупателей, желавшихъ пріобрѣсти газету, но что согласно различной предѣльной полезности, которую имѣлъ для каждаго изъ нихъ экземпляръ газеты, субъективныя оцѣнки ихъ были весьма различны. Цѣна въ 3 шиллинга установилась потому, что въ Лондонѣ нашлось 1,000 человѣкъ, согласныхъ, сообразно своей субъективной оцѣнкѣ, дать за газету не менѣе 3 шиллинговъ. Всѣ остальные 1,000 чел., оцѣнивавшихъ эту газету ниже этой суммы, были устранены съ рынка. Если бы средняя субъективная оцѣнка была ниже, т. е. если бы не нашлось на нее 1,000 покупателей, согласныхъ дать за газету 3 шиллинга, то цѣна ея понизилась бы до такого размѣра, при которомъ уже нашлось бы на нее 1,000 покупателей, и она была бы распродана. Такимъ образомъ, исправивши ошибку въ разсчетѣ Бемъ-Баверка, происшедшую, благодаря тому, что онъ принялъ во вниманіе несуществующія оцѣнки продавцовъ, мы получимъ весьма логичное объясненіе вліянія спроса и предложенія. Объясненіе это совпадаетъ по существу съ общепринятымъ со времени Милля

положеніемъ, что цѣна устанавливается на томъ уровнѣ, при которомъ спросъ и предложеніе уравновѣшиваютъ другъ друга; но оно одно лишь превращаетъ это положеніе изъ пустой тавтологіи въ научное объясненіе *).

Но мы еще не рѣшили вопроса о томъ, чѣмъ опредѣляется цѣнность денегъ для покупателей; мы опять наталкиваемся на этотъ вопросъ, погубившій, какъ мы видѣли, всю теорію предѣльной полезности. Дѣйствительно, если стараться объяснить цѣнность *сполна* посредствомъ однѣхъ лишь субъективныхъ оцѣнокъ, какъ это дѣлаетъ психологическая школа, то вопросъ о цѣнности денегъ является предѣломъ, «его же не прейдши», и разрушаетъ всю созданную съ такимъ трудомъ и глубокомыслемъ теорію. Но если мы примемъ,— какъ это мы вынуждены сдѣлать,—что основнымъ, доминирующимъ факторомъ при опредѣленіи цѣнности является процессъ приспособленія цѣнности къ трудовымъ издержкамъ, то мы легко выпутаемся изъ этого затрудненія, въ которомъ застряла теорія предѣльной полезности. Цѣнность денегъ, какъ и всякаго другого товара, опредѣляется трудомъ, потраченнымъ на ихъ производство. Посредствомъ изложеннаго выше движенія производительныхъ силъ страны устанавливается извѣстная прочная, постоянная пропорція, въ которой деньги обмѣниваются на другіе товары,—пропорція, соотвѣтствующая большей или меньшей трудности добыванія даннаго блага. Предположимъ, что эта пропорція, напр, такова: 1 рубль= 2 пуда хлѣба=5 аршинъ ситца=1 бутылка вина и т. д. Какова же будетъ субъективная цѣнность денегъ? Она, какъ извѣстно, опредѣляется тѣмъ, какую потребность и насколько можно удовлетворить посредствомъ нихъ. Поэтому субъективная цѣнность денегъ опредѣляется ихъ мѣновой цѣнностью. Но тогда какъ, по теоріи предѣльной полезности, эта послѣдняя опять находится въ зависимости отъ субъективной цѣнности, и мы, такимъ образомъ, получаемъ логическій кругъ,—съ нашей точки зрѣнія дѣло объясняется очень просто. Средняя мѣновая цѣнность денегъ опредѣляется лишь трудомъ, потраченнымъ на ихъ производство, а никакъ не ихъ субъективной цѣнностью—такъ разрѣшается этотъ логическій кругъ. Каждый покупатель знаетъ, что за опредѣленное количество денегъ, напр., за 1 рубль, онъ можетъ получить данное количество различнаго рода товаровъ, поэтому можетъ удовлетворить данныя свои потребности въ опредѣленномъ размѣрѣ. На основаніи этого разсчета онъ уста-

*) Возраженія Кэриса и Торнтона противъ теоріи Милля основаны на томъ же ошибочномъ предположеніи, что продавецъ можетъ не продать своего товара, если сочтетъ цѣну слишкомъ для себя низкой. Это вѣрно относительно *мѣстнаго* рынка, когда продавецъ принимаетъ въ разсчетъ цѣны, которыя онъ можетъ получить на другихъ рынкахъ. Но если принять въ разсчетъ *всѣ рынки, вмѣстѣ взятые*, тогда теорія Милля окажется совершенно вѣрной, и возраженія Кэриса и Торнтона теряютъ свою силу вслѣдствіе ошибочности основной посылки.

навливаетъ субъективную оцѣнку денегъ, а по сравненію съ ней — и субъективную оцѣнку товаровъ, которые онъ хочетъ купить. Въ нашемъ примѣрѣ покупатель давалъ 3 шилл. за газету потому, что предѣльная полезность ея равнялась для него предѣльной полезности тѣхъ продуктовъ, которые онъ могъ купить за 3 шиллинга. А что онъ можетъ купить эти продукты именно въ такомъ, а не другомъ количествѣ—это, повторяемъ, въ среднемъ счетѣ зависитъ не отъ его потребностей и желаній, а отъ народохозяйственнаго закона, стоящаго совершенно внѣ сферы власти его желаній и стремленій. Такимъ образомъ, только опираясь на почву прочныхъ пропорцій, установившихся независимо отъ воли контрагентовъ по закону соотвѣтствія цѣнности трудовымъ затратамъ, могутъ оказывать дѣйствіе на мѣновую цѣнность субъективныя оцѣнки.

Итакъ, теорія предѣльной полезности справедлива по отношенію къ явленіямъ спроса и предложенія, справедлива, стало быть, въ тѣхъ предѣлахъ, на которые не простирается дѣйствіе закона соотвѣтствія цѣнности съ трудовыми издержками. Только по столько, по сколько этотъ вытекающій изъ самаго строя народнаго хозяйства законъ даетъ просторъ дѣйствію субъективныхъ желаній и мнѣній, эти послѣднія пріобрѣтаютъ силу и значеніе въ опредѣленіи цѣны товара. Таковъ общій выводъ, къ которому мы приходимъ относительно теоріи предѣльной полезности.

Хотя дѣйствіе закона предѣльной полезности, такимъ образомъ, ограничено, но изученіе его тѣмъ не менѣе весьма полезно, потому что онъ даетъ объясненіе тѣмъ конкретнымъ цѣнамъ, которыя устанавливаются на рынкѣ. При этомъ интересъ, представляемый имъ, увеличивается еще однимъ особымъ обстоятельствомъ. Дѣло въ томъ, что процессъ развитія капиталистическаго строя самъ клонится къ тому, чтобы ограничить дѣйствіе правила, лежащаго въ его основѣ,—правила, по которому цѣнность опредѣляется трудовыми затратами. Мы видѣли, что это правило можетъ реализироваться только тогда, когда возможно свободное перенесеніе капитала и труда изъ одной отрасли промышленности въ другую. Именно такое свободное передвиженіе производительныхъ силъ составляетъ одинъ изъ главныхъ принциповъ капиталистическаго хозяйства. Но именно этотъ-то принципъ разрушаетъ капиталистическій строй въ своемъ дальнѣйшемъ развитіи. Вслѣдствіе увеличенія размѣровъ капиталовъ, необходимыхъ для веденія предпріятія, вслѣдствіе концентраціи отдѣльныхъ отраслей производства въ рукахъ немногихъ лицъ и, наконецъ, вслѣдствіе объединенія цѣлыхъ отраслей промышленности въ синдикаты и трѣсты, создается монопольный характеръ производства, препятствующій свободному передвиженію производительныхъ силъ, и потому мѣшающій дѣйствію закона трудовой цѣнности. Такъ какъ, благодаря этому, производство даннаго продукта не можетъ реагировать на всякое измѣненіе цѣнъ соотвѣтствен-

нымъ измѣненіемъ предложенія, то этимъ создается широкій просторъ для дѣйствія закона «спроса и предложенія», который, какъ мы видѣли, получаетъ раціональное объясненіе при посредствѣ теоріи предѣльной полезности. Въ этомъ мы видимъ причину столь быстраго распространенія субъективной теоріи цѣнности въ Америкѣ. Слѣдующія слова американскаго экономиста Паттена ясно указываютъ на значеніе теоріи предѣльной полезности при современныхъ хозяйственныхъ условіяхъ. Критикуя мнѣніе Рикардо, согласно которому блага распредѣляются на два рѣзко разграниченныхъ класса—свободно-воспроизводимыхъ и невоспроизводимыхъ, причемъ цѣнность первыхъ опредѣляется трудомъ, потраченнымъ на ихъ производство, вторыхъ—ихъ сравнительной рѣдкостью, Паттенъ говоритъ: «Значеніе этого дѣленія находится въ зависимости отъ хозяйственнаго состоянія опредѣленной страны и эпохи. Положенія Рикардо справедливы только для опредѣленной ступени соціальнаго развитія. Онъ предполагаетъ, что всѣ рабочіе имѣютъ одинаковыя хозяйственныя качества, и что всѣ капиталисты обладаютъ одинаковыми способностями, одинаковыми средствами техники и одинаковыми капиталами, и рисуетъ намъ примитивное общество, гдѣ нѣтъ недостатка ни въ капиталистахъ, ни въ рабочихъ, и гдѣ издержки производства у всѣхъ конкуррирующихъ фабрикантовъ одинаковы. Въ этомъ случаѣ цѣны опредѣляются согласно «обычнымъ, общимъ и естественнымъ трудностямъ», которымъ въ одинаковой мѣрѣ подчинены всѣ производители. Для подобнаго общества Рикардово дѣленіе имѣетъ чрезвычайно важное значеніе. При современныхъ отношеніяхъ, наоборотъ, при полнѣйшемъ измѣненіи всѣхъ методовъ производства это дѣленіе является весьма несущественнымъ, потому что *свободно-воспроизводимыя блага нельзя уже рѣзко отдѣлить отъ монопольныхъ благъ*. Производство каждаго блага совершается въ настоящее время при столь запутанныхъ условіяхъ, что нѣкоторыя изъ его составныхъ частей обладаютъ монопольной цѣнностью» *). Въ другомъ своемъ сочиненіи этотъ же экономистъ приходитъ къ тому выводу, что практическимъ слѣдствіемъ теоріи предѣльной полезности должно быть обложеніе особымъ налогомъ доходовъ всякаго рода монопольныхъ производствъ **). Хотя для того, чтобы придти къ такому простому выводу, нѣтъ надобности погружаться въ глубь теоріи цѣнности, однако это ясно показываетъ, что теорія предѣльной полезности имѣетъ для американцевъ чисто практическое значеніе въ томъ смыслѣ, что проливаетъ свѣтъ на вліяніе синдикатовъ и трёстовъ на промышленную жизнь. Однимъ изъ самыхъ жгучихъ вопросовъ въ

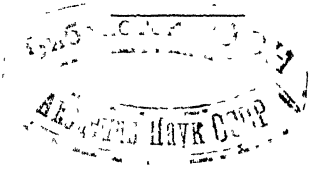
*) Patten. Die Bedeutung der Lehre vom Grenznutzen. Conrad's Jahrbücher, 3 Folge, B. II. c. 515.

**) Cost and Utility. Publications of the american academy of political and social science № 74.

современной общественной жизни Америки является вопросъ о пользѣ или вредѣ синдикатовъ, составною частью котораго служитъ и вопросъ о томъ, какое дѣйствіе оказываютъ синдикаты на цѣны товаровъ. А послѣдній вопросъ для своего разрѣшенія нуждается въ такой теоріи цѣнности, которая бы точно выясняла дѣйствіе на цѣну спроса и предложенія. Такой теоріей и является, какъ мы видѣли, теорія предѣльной полезности *).

Выводъ, къ которому мы пришли относительно теоріи предѣльной полезности, таковъ: теорія эта хорошо объясняетъ цѣнность въ той мѣрѣ, въ какой послѣдняя находится подъ вліяніемъ личныхъ мотивовъ покупателей, т. е. опредѣляется такъ назыв. «спросомъ и предложеніемъ». Но, такъ какъ послѣдніе факторы опредѣляютъ не самую цѣнность, а лишь ея колебанія и уклоненія въ разныя стороны отъ средней цѣнности, то лишь на эти колебанія и простирается дѣйствіе закона, найденнаго психологической школой. Что же касается средней цѣнности, то послѣдняя находится въ зависимости уже не отъ предѣльной полезности товаровъ, а отъ закона, вытекающаго изъ самаго строя общественнаго хозяйства, согласно которому цѣнность находится въ согласіи съ общественно-необходимымъ трудомъ, потраченнымъ на производство хозяйственныхъ благъ.

С. Франкъ.



*) Прекрасно пользуется ею для выясненія намѣченнаго выше вопроса Hobson въ своей книгѣ «The Evolution of modern Capitalism». London 1894. См. сл. VI: «Economic power of the trust». Эта превосходная книга недавно вышла на русскомъ языкѣ.