

И. Г. Блюмин

СУБЪЕКТИВНАЯ ШКОЛА
В ПОЛИТИЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИИ

Т о л

2

КОММУНИСТИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ
СЕКЦИЯ НАУЧНОЙ МЕТОДОЛОГИИ

33
БЧ

1957/

И. Г. ВЛЮМИН
С. Г. В. НТ ВОВАНО
В 1962 ро.



СУБЪЕКТИВНАЯ ШКОЛА В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

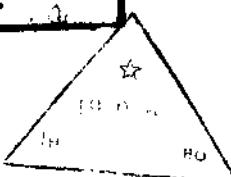
С ПРЕДИСЛОВИЕМ
М. Н. СМИТ

28461

ТОМ ВТОРОЙ

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ШКОЛА

ПЕРЕВІРено
1632 р.



ПЕРЕВІРено
2005

ПЕРЕВІРено
2007

ИЗДАТЕЛЬСТВО
КОММУНИСТИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ
МОСКВА—1928

тиография
«КРАСНАЯ ПРЕСНЯ»,
3-я Мосполиграф
Москва, Малая Грузинская,
Столярный пер., д. 5/7
ИКА № 160.

ОГЛАВЛЕНИЕ ВТОРОГО ТОМА

ГЛАВА ПЕРВАЯ	
О МАТЕМАТИЧЕСКОМ МЕТОДЕ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ Стр.	
1. История математической школы	9
2. Методология математической школы	15
3. Преимущества математического метода	21
4. О возможности применения математич. метода	28
5. Формальная и материальная методология	36
6. Пределы применения математического метода	43
7. Заключение	57
ГЛАВА ВТОРАЯ	
ТЕОРИЯ КУРНО	
1. Введение	64
2. Теория монополии	70
3. Критика теории монополии	74
4. Продолжение критики	80
5. Теория ограниченной конкуренции	87
6. Теория неограниченной конкуренции	92
7. Дмитриев и Курно	98
ГЛАВА ТРЕТЬЯ	
ТЕОРИЯ ДМИТРИЕВА	
1. Введение. Математическое доказательство тезиса А. Смита	102
2. Попытка доказать, что теория издержек свободна от заколдованных кругов	107
3. Выводы Дмитриева о прибыли	113
4. Теория конкуренции Дмитриева	115
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ	
ТЕОРИЯ ГОССЕНА	
1. Введение. 2 закона Госсена	124
2. Критика 2 закона Госсена	133
3. Продолжение критики 2 закона	142
4. Теория субъективной ценности Госсена	148
5. Теория производства	153
6. Теория цен Госсена	159
7. Критика теории цен	163
ГЛАВА ПЯТАЯ	
ТЕОРИЯ ДЖЕВОНСА	
1. Теория полезности (математическая интерпретация предельной полезности)	172
2. Общие принципы теории обмена	183
3. Уравнения Джевонса	185

4. Теория цены Джевонса	198
5. Некоторые вопросы из теории обмена	210
6. Теория длины рабочего дня	214
7. Теория распределения труда	222
8. Заключение. Теория Джевонса и теорема Тутан-Бараповского	230

ГЛАВА ШЕСТАЯ

ТЕОРИЯ ВАЛЬРАСА

1. Введение	239
2. Теория спроса и предложения Вальраса	242
3. Формулы Вальраса	251
4. Теория обмена Вальраса	256
5. Продолжение теории обмена Вальраса	268
6. Теория распределения Вальраса	282
7. Теория производства Вальраса	293
8. Теория Касселя	300
9. Теория капитализации	311

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

ТЕОРИЯ ПАРЕТО

1. Введение	320
2. Основные формулы Парето	325
3. Теория кривых безразличия	327
4. Теория „препятствий“ Парето	335
5. Уравнения Парето	339
6. Критика теории кривых безразличия	344

ПРЕДИСЛОВИЕ К II ТОМУ

Настоящий том посвящен изложению и критике учения экономистов математической школы. Для того, чтобы выявить своеобразие отдельных теорий крупнейших представителей математической школы, мы дали ряд очерков. При этом неизбежно должны были получиться повторения. Главы о математическом методе, теории Курно и теории Вальраса печатались в „Вестнике Коммунистической Академии“ №№ 16—17, 19—20, 23—24. Эти статьи, с небольшими переделками, перепечатаны в настоящем томе. С одной стороны, эти статьи дополнены в некоторых пунктах (преимущественно в области библиографии), с другой стороны, некоторые отделы сокращены. Так, из статьи о математическом методе выпущен наиболее спорный раздел (7-й в „Вестнике Коммунистической Академии“ № 17, стр. 98—107), посвященный вопросу о математическом методе в политической экономии и естествознании. Из статьи о теории Курно выпущена вся вторая часть (напечатанная в „Вестнике Коммунистической Академии“ № 20), посвященная вопросу о монопольных ценах.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

О МАТЕМАТИЧЕСКОМ МЕТОДЕ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

1. История математической школы

Основоположником математической школы, как указывают Вальрас¹ и Ирв. Фишер², является французский экономист Август Курно, выпустивший в 1838 году свою работу „*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*“.

Правда, у Курно были в этой области предшественники. Наиболее крупные из них—Канаар („*Principes d'économie politique*“ 1801) и Уэвельль („*Mathematical exposition of some doctrines of political economy*“, Cambridge, *Philosophical Transactions*, 1830, стр. 191—230)³.

Эти экономисты прибегали тоже к математической форме изложения и пытались облечь свои основные положения в символическую форму. Но математическая форма изложения еще не достаточна для того, чтобы квалифицировать данного экономиста, как математика. Необходим еще добавочный и чрезвычайно существенный момент—математический метод исследования. Этот момент мы встречаем впервые только в произведениях Курно.

Правда, Уэвельль пытался из своих формул сделать целый ряд экономических выводов, но у него математический метод получил слишком узкое применение. Уэвельль пытался разрешить следующий вопрос, который, скорее, относится к теории налогов, чем к политической экономии—кем оплачивается земельный налог: собственником ли земли, за счет ренты, или потребителем. В основе анализа Уэвельля лежит совершенно неверное положение⁴, что „повышение цен обратно пропорционально сокращению предложения“. Уэвельль, в отличие от Рикардо и Томсона⁵, на основании своих формул приходит к выводам, что в известных случаях налог падает на потребителя (когда предложение остается неизменным и спрос повышается соответствующим образом), в других случаях налог падает на землевладельца (когда спрос и предложение остаются неизменными); на конец, в некоторых случаях налог падает на ту или другую сторону. Уэвельль, насколько нам известно, не сделал никакой попытки разработать математическим путем какую-либо крупную проблему теоретической экономии.

В отличие от Уэвельля, Канаар пытается разрешить одну из основных задач политической экономии. Канаар пытается⁶ определить, почему цена устанавливается на определенном уровне. При разрешении этой задачи

¹ *Théorie mathématique de la richesse sociale*, p. 9.

² Статья „*Courtot and mathematical economie*“ в *Quarterly Journal of economics*, vol. XII, 1898, стр. 120.

³ Бовеи (в своей книге „*Les applications mathématiques à l'économie*“) указывает еще на одного предшественника—Isnard, который был автором анонимной книги „*Traité des richesses*“, 1781. Isnard, однако, никакого следа не оставил в теоретической экономии.

⁴ Цитир. соч., стр. 201.

⁵ Ibid., стр. 196.

⁶ Цитир. соч., стр. 26.

Канар устанавливает целый ряд формул, но последние представляют из себя лишь перевод на математический язык его положений, полученных совершенно независимо от данных формул. Приведу для иллюстрации некоторые его уравнения.

Канар поставил своей задачей дать формулу для определения цены. Последняя определяется, по его мнению, борьбой между покупателями и продавцами. Разность между наиболее высокой ценой, которую хотят получить продавцы, и наиболее низкой ценой, которую согласны дать покупатели, Канар обозначает буквой L (latitude). Рыночная борьба ведется из-за этой разности. Продавцы стараются, чтобы покупатели уплатили всю эту разность, а покупатели стремятся установить наиболее низкую цену, т.-е. извести эту разность до нуля.

Предположим, что цена установится на том уровне, при котором надбавка к наиболее низкой цене будет равна x ; очевидно, что продавцам удалось повысить цены на x единиц, а с другой стороны, покупателям удалось снизить цены на $L-x$. Тот факт, что цена установилась на данном уровне, Канар объясняет соотношением сил покупателей и продавцов. Сила покупателей, по Канару, прямо пропорциональна нужде (b) и конкуренции (n) продавцов. Точно так же сила продавцов прямо пропорциональна нужде (B) и конкуренции (N) покупателей. В зависимости от соотношения сил отдельные участники обмена выигрывают большую или меньшую часть разности L . На этом основании Канар устанавливает следующее уравнение $x : BN = (L - x) : bn^1$, откуда он выводит, что $bnx = BN(L - x)$ и, следовательно,

$$x = \frac{BN}{BN + bn} L. \text{ Последнее уравнение дает возможность, по Канару, вычислить величину надбавки к наиболее низкой цене, которую согласны уплатить покупатели за данные товары. Наиболее низкая цена равна, по Канару, заработной плате (S), затраченной на производство данного товара.}$$

Поэтому, уравнение цены принимает такой вид $P = S + \frac{BN}{BN + bn} L^2$.

Если нужда и конкуренция покупателей (или, что то же самое, сила продавца) равна O , то BN в нашей формуле будет равно O и $P = S$. Если, наоборот, нужда и конкуренция продавцов bn (или сила покупателей) равна O , то $bn = O$ и $P = S + L$.

Если какой-нибудь товар проходит через целый ряд производителей, пока он попадает в руки потребителей, то формула цены получает следующий вид³:

$$P = S + \frac{BN}{BN + bn} L + S' + \frac{B'N'}{B'N' + b'n'} L' + S'' + \frac{B''N''}{B''N'' + b''n''} L'' + \dots$$

где S, S', S'' означают заработные платы в отдельных фазах производства, $BN, B'N', B''N''$ — нужду и конкуренцию покупателей продуктов различных фаз производства, а $bn, b'n', b''n''$ нужду и конкуренцию продавцов в соответствующих отделах производства.

Если силы покупателей и продавцов признать равными, т.-е. если допустить, что $BN = bn$, $B'N' = b'n'$, $B''N'' = b''n''$, то можно предыдущую формулу упростить следующим образом:

$$P = S + \frac{1}{2} L + S' + \frac{1}{2} L' + S'' + \frac{1}{2} L'' + \dots$$

¹ „Principes d'économie politique“, стр. 29.

² Ibid., стр. 36.

³ Ibid., стр. 39.

Обозначим сумму всех разностей $L + L' + L''$ через λ , тогда данную формулу можно заменить следующей: $P = S + S' + S'' + \dots + \frac{1}{2} \lambda$.

Распределение λ между отдельными сферами производства, т.-е. распредление λ на L, L', L'' , зависит от „способностей“ (capacités) отдельных сфер, которые определяются, по Канару, количеством затраченного труда. „При прочих равных условиях, — пишет Канар¹, — та отрасль (производства), которая затрачивает вдвое больше труда, получает вдвое большую часть разности“ (latitude λ).

Способности отдельных сфер Канар обозначает через C, C', C'' , а общую совокупность способностей через Σ . Общая разность λ должна распределяться пропорционально отношениям „способностей“, т.-е. пропорционально $\frac{C}{\Sigma}, \frac{C'}{\Sigma}, \frac{C''}{\Sigma}$ и т. д.

Поэтому приведенную выше формулу Канар заменяет другой формулой:

$$P = S + \frac{C\lambda}{2\Sigma} + S' + \frac{C'\lambda}{2\Sigma} + S'' + \frac{C''\lambda}{2\Sigma} + \dots = S + S' + S'' + \dots + (C + C' + C'') \frac{\lambda}{2\Sigma} = S + S' + S'' + \dots + \frac{1}{2} \lambda.$$

Наконец, Канар переходит к рассмотрению последнего случая, когда соотношение сил покупателей и продавцов в каждой отрасли производства принимает различные формы и может иметь различную величину. В этом случае общая надбавка x будет зависеть от соотношения сил всех продавцов, или, вернее, производителей, с одной стороны, и потребителей, с другой стороны. Если обозначить силу отдельных продавцов (или производителей) через f, f', f'' , и потребителей через F , то получим $x = \frac{(f + f' + f'' + \dots)}{f + f' + f'' + \dots F} \lambda$.

Сила каждого производителя прямо пропорциональна его „способности“ и обратно пропорциональна его нужде и конкуренции. Такое же соотношение получается и для потребителя. Поэтому, по Канару, можно написать ряд таких уравнений²

$$f = \frac{c}{bn}, \quad f' = \frac{c'}{b'n'}, \quad f'' = \frac{c''}{b''n''}, \quad \dots, \quad F = \frac{C}{BN}$$

Если ввести вместо f в приведенную выше формулу его значения, то получим окончательное уравнение

$$P = S + S' + S'' + \dots + \left[\frac{\frac{c}{bn}}{\frac{c}{bn} + \frac{c'}{b'n'} + \frac{c''}{b''n''} + \dots} + \dots \right] \lambda.$$

Теория Канара представляет из себя весьма причудливую и запутанную амальгаму из элементов теории полезности („нужда“) и трудовой теории („способности“, пропорциональные трудовым затратам)³. Математический элемент имеет чисто иллюстративное значение. Все поправки и усложнения формул вытекают из внесения новых условий, при чем это внесение совершенно не зависит от математического анализа формул. Последние фиксируют лишь результаты, полученные нематематическим путем. Поэтому Канара

¹ „Principes d'économie politique“, стр. 50.

² Ibid., стр. 53—54.

нельзя даже по методологии причислить к представителям математической школы¹.

На анализе основных положений Курно мы остановимся позже. Здесь достаточно только указать, что Курно рассматривает основные экономические категории, как функции определенных переменных, например, спрос, как функцию цены, $D = F(p)$. Установивши основные функциональные зависимости, Курно дальше исследует характерные особенности этих функций, выясняет условия максимума этих функций и развертывает ряд формул, охватывающих отдельные моменты общественной организации товарного производства—от полной монополии—через ограниченную конкуренцию—к неограниченной конкуренции.

Курно дал первое экономическое произведение, разработанное с помощью математического метода². Но он еще не создал настоящей школы. Произведение Курно прошло почти незаметно для его современников. Курно остается одиноким, и поэтому он скорее может быть назван предтечей математической школы, чем ее основателем.

Курно непосредственно нельзя отнести к субъективной школе. В начале своего труда (в I главе) он совершенно категорически заявляет, что наши потребности и суждения о полезности не смогут служить основанием ценности (*de valeur*), которую он понимает исключительно, как объективную меновую ценность. Для Курно, таким образом, характерно отсутствие субъективного подхода к экономическим категориям. На этом основании его обычно причисляют к смитовской школе. Нам кажется, что эта характеристика экономической теории Курно является неверной. Несмотря на то, что Курно признал ошибочность психологического обоснования теорий ценности, он фактически (бессознательно для себя) разделяет методологию субъективной школы. Вопрос этот более детально разработан в гл. 2.

Пока укажем на следующий характерный прием Курно, который сближает его с экономистами субъективной школы. Курно начинает свой анализ с рассмотрения случая монополии. Теория монопольных цен является исходным пунктом построения теории цен в условиях неограниченной свободной конкуренции. Между режимом полной монополии и неограниченной конкуренции Курно устанавливает ряд промежуточных звеньев и тем самым качественное различие между двумя системами экономики превращает в количественное. Выбор монополии, как исходного пункта анализа, является весьма показательным, ибо в условиях полной монополии, которую берет Курно, цены товара определяются волей монополиста, который должен учитывать лишь закон спроса. Характерно также и то, что Курно начинает свой анализ с рассмотрения того случая, когда отсутствуют издержки производства, т.-е. когда отсутствует вообще производство, и монопольные продукты являются дарами природы. Свою основную формулу Курно выводит для этого совершенно гипотетического случая, и лишь затем он вводит производственный момент в качестве усложняющего фактора.

Курно, таким образом, по своей методологии, по принципам построения своей теории, несомненно, находится в родстве с субъективной школой. Его методологическое *credo*, однако, недостаточно еще оформленось, выкри-

¹ О теории Канара можно найти указания в статье Познякова „Необходимая реабилитация (об одном ответвлении Смитовской школы во Франции—Канар и Курно)“. Под знаменем марксизма, 1925 г., № 7.

²) Более подробные сведения по истории математического метода в политической экономии можно найти в следующих монографиях, посвященных данному вопросу: Boen „Les applications mathématiques à l'économie politique“, Paris, 1912. W. Zawadzki „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“, 1914. Moret „L'emploi des mathématiques en économie politique“, Paris, 1915. Kühne Otto „Über die mathematische Methode in der deutschen Theoretischen Nationalökonomie. Eine literar-historisch-kritisch Geschicht“ в „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik“, 3, F. 68 Band, стр. 653—689.

сталлизовалось, и поэтому Курно может быть лишь причислен к предшественникам математической школы.

Под влиянием неудачи Курно в 1863 г. выпустил новую книгу „Principes de la théorie des richesses“, в которой он дает изложение всех основных положений своей теории, но без всяких математических доказательств. Это произведение тоже не пробило льда индифферентизма по отношению к идеям Курно.

Такая же участь постигла и другого крупного экономиста, давшего образец математического исследования и изложения,—Госсена. В своей книжке „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handel“ Госсен дает математическую разработку основных принципов теории предельной полезности. Установивши общие законы субъективной ценности (получившие название 1 и 2 закона Госсена), Госсен дает математическую формулу распределения отдельных благ потребляющим их субъектом и числовую таблицу, иллюстрирующую основные математические результаты. Затем он исследует вопрос о равновесии между отрицательным результатом работы—чувством усталости—и полезным эффектом работы. Здесь Госсен устанавливает новую формулу, которая была дальше развита Джевонсом.

В работе Госсена мы в неразвитой форме встречаем ряд основных положений теории Вальраса и Джевонса. Одним из существеннейших недостатков работы Госсена является форма изложения. Чрезвычайно тяжеловесный язык (Вальрас совершенно верно сказал, что книга написана allemand—достаточно по-немецки, см. Вальраса „Un économist inconnu Hermann-Henrich Gossen“, Journal des économistes, 1885), загромождение книги многочисленными формулами и утомительными числовыми упражнениями, отсутствие деления на главы и т. д.—все это делает книгу Госсена чрезвычайно неудобочитаемой. Влияние Госсена было еще меньше, чем Курно. Обескураженный неудачей, Госсен изъял из оборота почти все изданные экземпляры своей книги. Совершенно случайно проф. Adamson в одном из произведений Kautza (см. Jevons—„Theory of political economy“, стр. XXXI) наткнулся на указание о работе Госсена, посвященной исследованию полезности, и сообщил об этом своему другу Джевонсу. Лишь с величайшим трудом через несколько лет удалось найти в одной германской книжной лавке экземпляр Госсена. Это произведение было вторично издано. Джевонс в предисловии ко 2 изд. своей „Theory of political economy“ и Вальрас (в указанной выше статье) сделали попытку популяризовать основные идеи Госсена.

Теоретическая концепция Госсена имеет смешанный характер. С первого взгляда может показаться, что Госсен может быть безоговорочно причислен к математикам. Как известно, Джевонс и Вальрас вынуждены были признать, что Госсен предвосхитил их формулы. Действительно, у Госсена мы встречаем первую формулировку принципа наиболее рациональной организации потребления, получившего, по инициативе Лексиса, название 2-го закона Госсена и представляющего из себя важнейший постулат математической школы. Госсен затем на основании этого принципа первый установил формулы цены, которая имеет известное родство с уравнениями Джевонса и Вальраса. Госсен пытается все важнейшие экономические процессы объяснить на основании принципа максимума полезности, и в этом отношении могут быть найдены точки соприкосновения у нашего экономиста с математиками. Для Госсена, как и для последних, характерен частнохозяйственный подход к явлениям народного хозяйства.

Но в госсеновской теории, с другой стороны, имеются элементы, которые роднят его с австрийцами. В отличие от математиков, которые исходным пунктом своей теории выбрали частнохозяйственную единицу в эпоху товар-

ного хозяйства, Госсен оперирует с натуральным хозяйством. Поэтому принцип наиболее рациональной организации потребления у Госсена получает другую формулировку, чем у позднейших математиков. Кроме того, каузальный метод у Госсена сильнее выражен, чем у других математиков. Можно было бы сказать, что Госсен является предшественником 2 школ — австрийской и математической; в его теории отдельные элементы обеих теорий причудливым образом переплетаются между собой¹.

Третьим экономистом, давшим образец математического метода, можно считать Дюпуи, французского инженера, опубликовавшего в журнале „Annales des ponts et chaussées“ 2 статьи: а) во 2 серии, VIII том, за 1844 г. „De la mesure de l'utilité des travaux publics“ и б) в № 207, 2 серии за 1849 г. „De l'influence des travaux publics sur l'utilité des voies de communication“. Дюпуи при помощи геометрического метода устанавливает основные моменты теории полезности и субъективной ценности. Ему принадлежит первая формулировка идеи consumer's surplus или consumer's rent.

Но Дюпуи не дал систематического изложения своих взглядов и его работа тоже прошла незаметно.

Мы видим, что постоянные неудачи преследовали первых представителей математического метода. В чем причина этого явления? Можно ли единственную причину этого факта видеть в том, что форма изложения Курно и Госсена была слишком трудная и непосильная для их современников, или же здесь действовали какие-то другие более глубокие и серьезные причины? Этот вопрос имеет весьма важное значение, ибо он может быть поставлен и по отношению к современной математической школе. Работы Вальраса, Парето, Эджевортса, Джевонса, Лаунгардта, Ирв. Фишера нашли значительно большие круги читателей, чем работы Курно и Госсена; тем не менее, влияние математической школы слабее, чем влияние столь близкой ей по своему духу и концепции австрийской школы. Чем объясняется этот факт, столь характерный для всех произведений экономистов-математиков? Может ли быть этот факт всецело объяснен недостаточной математической подготовкой современных экономистов, или же здесь действуют добавочные причины, хотя бы так называемая бесплодность математического анализа в политической экономии? На этом вопросе мы остановимся позже, в конце настоящей главы.

Новую эпоху создал Джевонс, выпустивший в 1871 г. свою книжку „Theory of political economy“. Джевонс составил список трудов экономистов, применявших математический способ. Этим самым установлена была известная преемственность в работах математического направления. Джевонс далее в I главе своей книги поставил вопрос о необходимости превращения экономической науки в математическую науку и дал блестящее по форме изложение основных принципов. Почти одновременно с Джевонсом (несколько позже) и независимо от него Вальрас опубликовывает свой главный труд „Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale“ (вопрос о приоритете Вальраса и Джевонса был ими разрешен в журнале „Journal des économistes“ за 1884 г.)².

С этого момента можно говорить о создании целой школы исследователей математической школы, которая нашла своих представителей в самых различных странах: Германии (Лаунгардт), Австрии (Ауспци и Либен, Шумпетер), Англии (Джевонс, Уикстед, Эджевортс), Италии (Парето и целая школа его учеников, Панталеони), в Америке (Ирвинг Фишер), в Швеции (Кассель, Виксель) и т. д.

¹ Вопрос этот подробнее рассмотрен в 4 главе.

² Эта переписка между Вальрасом и Джевонсом перепечатана в книге Вальраса „Théorie mathématique de la richesse sociale“, 1883, стр. 26—31.

2. Методология математической школы

Что же характеризует математическую школу¹, что связывает всех экономистов, примыкавших к этой школе? Связывает ли их только общность методологических принципов, общность применяемого метода—именно математического метода,—или же связи эти прочнее и сильнее и заключаются в общности исходных теоретических принципов, в общности теоретических результатов? Есть ли математическая школа только школа экономистов, применявших математический метод, или же это школа, создавшая определенную экономическую теорию, экономическую систему? Достаточно ли для характеристики математической школы говорить о ее методе, или же необходимо для исчерпывающего изложения включить новые моменты?

Как ни странно, но в работах экономистов-математиков такого вопроса не встречаем. Систематизации всех результатов, полученных различными экономистами-математиками, мы еще не имеем.

Общий ответ будет вытекать из всего дальнейшего изложения. Пока можно отметить, что все крупнейшие экономисты-математики стоят на общей экономической платформе; все они являются сторонниками принципа предельной полезности; все они солидаризуются с исходными пунктами австрийской школы; все они пытаются перевести на языки математических формул основные понятия субъективной школы. Конечно, среди экономистов-математиков мы замечаем расхождения по целому ряду вопросов,—все же мы имеем право говорить об общем экономическом *credo* представителей этой школы².

Чем характеризуются методологические принципы математической школы? Обычно отвечают, что ее представителями выдвигается на ряду с прежде практиковавшимися методами новый метод математики. В такой общей и неопределенной форме этот ответ неудовлетворителен. Ведь к помощи математики прибегали и прибегают многие экономисты, весьма далеко отстоящие от математической школы. В произведениях Рикардо числовые иллюстрации, облегчающие возможность понимания основного процесса умозаключения, встречаются весьма часто и играют весьма солидную роль. Как можно представить себе отчетливо теорию дифференциальной ренты (II глава) или вопрос о влиянии зарплаты на ценность (4—5 отдел 1 главы), или о влиянии периода оборота капитала на ценность (4 отд. 1 главы) без соответствующей схемы?

В «Капитале» Маркса мы встречаем многочисленные примеры математической обработки и иллюстрации. Достаточно указать на математическую формулировку закона ценности в 1 гл. I тома («ценность прямо пропорциональна количеству затраченного труда и обратно пропорциональна производительной силе труда»), на совершенно ясную, выраженную в символической форме, математическую связь между различными формами ценности (простой, развернутой, всеобщей и денежной), на математическую формулировку основных законов денежного обращения в 3 гл. I тома, на учение о норме и массе прибавочной ценности в 7, 9 и 16 гл. (здесь Маркс рассматривает различные формулы нормы прибавочной ценности и дает математическое выражение 3 законам массы прибавочной ценности), на теорию абсолютной

¹ Необходимо отметить, что некоторые экономисты возражают против употребления термина „математическая школа“. (См. Moret „L'emploi des mathématiques en économie politique“, стр. 26; Bousquet „Essai sur l'évolution de la pensée économique“, 1927, стр. 225). Moret предлагает заменить данный термин термином „Лозанская школа“. Нужно отметить, что оба термина не являются достаточно удачными. Термин „математическая школа“ предполагает слишком широкое содержание (всяких экономистов, применяющих математику); термин Лозанская школа охватывает слишком узкую группу (сюда не войдут Ауспиц, Джевонс и т. д.).

² В этой главе мы ограничимся рассмотрением только методологии экономистов-математиков, притом только с формальной стороны. Социологическая характеристика методологии математиков дана в I главе I выпуска.

и относительной прибавочной ценности (это качественное различие Марксом превращается в количественное различие и графически иллюстрируется); на 15 главу I тома, где дается ряд математических формулировок законов соотношения между прибавочной ценностью, ценой рабочей силы, производительностью труда, интенсивностью труда и длиной рабочего дня; на знаменитые схемы простого и расширенного воспроизводства в 3 отд. II тома, на анализ зависимости между нормой прибыли и нормой прибавочной ценности (вся 3 глава III тома носит математический характер); на теорию уравнения нормы прибыли и цен производства (2 отд. III тома); на тенденцию понижения нормы прибыли (3 отдел III тома; ведь последняя представляет математический вывод из закона повышения органического состава капитала); на многочисленные схемы дифференциальной ренты в 6 отделе III тома.

В общем «Капитал» дает богатейший материал для разработки математической стороны учения Маркса.

Булгаков¹ обвиняет Маркса даже в чрезмерном пристрастии к применению математического метода. «Многочисленные таблицы», — пишет он, «в чрезмерном изобилии пестрящие страницы III тома «Капитала», носят характер иллюстраций известных уже положений и являются скорее результатом чрезмерного иногда пристрастия Маркса к облачению своих (нередко очень простых) мыслей в сложную математическую одежду».

Вопрос о математической стороне экономического учения Маркса специально рассматривается в книге Цейтлина «Наука и гипотеза», глава VI (которая носит следующее название: «Метод доказательства закона взаимодействия тяжелых и электрических масс Ньютона-Кавендиша-Максвелла сравнительно с методом исследования К. Маркса и Ф. Энгельса»).

По мнению Цейтлина² «труд Маркса насквозь математичен по внутреннему своему содержанию».

Из буржуазных экономистов обратил внимание на математическую сторону экономических работ Маркса Леоне³.

«Сам Маркс, — пишет Леоне, — в «Капитале» не ограничивается применением некоторых формул элементарной математики; его заметки, касающиеся дифференциального исчисления, несмотря на многочисленные допущенные ошибки, свидетельствуют о том, что он стремился приблизиться к математическому методу в экономике, или же создать себе иное представление о применимости математики к изучению экономических вопросов».

Отрицательную характеристику Маркса, как экономиста-математика, дают Борткевич («Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System», в Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band XXV) и Э. Ланге («Karl Marx, als volkswirtschaftlicher Theoretiker» в Conrad's Jahrbücher, III Folge, 14 Band, стр. 551).

С другой стороны, если взять все основные положения теоретиков австрийской школы, то и здесь мы встречаем применение математики. Укажу лишь на схему Менгера (или Бем-Баверка), иллюстрирующую основной принцип предельной полезности; на теорию цен Менгера, разработанную в виде схем; на схему конного рынка Бем-Баверка, разъясняющую учение австрийцев о механизме образования рыночных цен; на графическую иллюстрацию Бем-Баверком закона образования ценности производительных благ; на уравнения Визера и т. д.

Нельзя ли на основании всех этих примеров сделать вывод, что математический метод является достоянием всех экономистов, а не монополией математической школы; что различие между экономистами-математиками и

¹ «Капитализм и сельское хозяйство», том I, стр. 87.

² Ibid., стр. 175.

³ Статья «Leon Walras und die hedonistisch-mathematische Schule von Lausanne», Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band XXII, стр. 42.

прочими экономистами только количественное, а не качественное (только в пропорции и величине математических доз, вводимых в экономический анализ), что сам термин «математическая школа политической экономии» имеет столь же мало прав, как и термин «абстрактная школа политической экономии».

Этот вопрос приводит нас непосредственно к выяснению основных особенностей методологии экономистов-математиков.

Первая особенность методологии экономистов-математиков заключается в признании того, что математический метод есть не метод изложения, а метод исследования. Роль математического метода не должна сводиться к иллюстрации экономических положений и законов, полученных другим путем. Роль математического метода не должна сводиться к популяризации экономической теории, к облегчению усвоения основных результатов экономического анализа. Нет, математический метод мыслится как метод развития науки, как орудие научной мысли.

В качестве примера математической формулы, которая выполняла, преимущественно, роль иллюстративного материала, можно указать на знаменитый закон народонаселения Мальтуса. Мальтус не настаивал, что население всегда обязательно возрастает в строгой геометрической прогрессии, а средства существования — в арифметической прогрессии. Обе прогрессии служат лишь показателями неодинакового темпа увеличения средств существования и населения. Население имеет тенденцию быстрее возрастать, чем средства существования, но его рост, конечно, не обнаруживает такой строгой закономерности. Мальтус имел в виду дать не точную формулу, а лишь иллюстрацию.

В качестве другого примера такой формулы можно привести знаменитый закон Кинга¹. В первоначальной формулировке он гласил, что с уменьшением урожая на 10% цены повышаются на 30%, с уменьшением на 20% цены — на 80%, с уменьшением на 30% цены — на 160%, с уменьшением на 40% цены — на 280%, с уменьшением на 50% цены — на 450%. Молинари придал этому закону более общую формулировку²: «Когда отношение в количествах двух товаров, предлагаемых в обмен, изменяется в арифметической прогрессии, то отношение ценности этих товаров, или цена их, изменяется в прогрессии геометрической». Но весьма любопытно, что через несколько страниц Молинари считает нужным подчеркнуть, что его формула вовсе не претендует на научную точность. «Впрочем, — пишет он³, — для нас не важно, имеет ли, или нет приведенная выше формула математическую точность. Главное дело, как мы увидим, в том, что изменения в отношении количеств двух предметов, предложенных в обмен один на другой, порождают гораздо большее изменение в отношении, существующем между их ценностями, или в их цене». Таким образом, у Молинари указанная выше формула служит лишь в целях более яркой иллюстрации.

Нужно отметить, что и среди математиков-экономистов мы встречаем часто примеры того, что математические формулы служат для иллюстрации. Достаточно указать на формулы Госсена. Все формулы последнего основаны на той предпосылке, что функциональная зависимость между изменением количества благ и полезностью отдельных единиц может быть выражена в виде прямой линии. Иными словами, формулы Госсена имеют лишь значение для одного частного, вернее исключительного, случая; для громадного большинства случаев эти формулы иллюстрируют лишь соотношения между некоторыми элементами. Точно так же и Маршалля можно лишь с натяжкой

¹ О законе Кинга см. статью Delewsky „La valeur mathématico-économique de la loi de King“, *Revue d'économie politique*, 1923.

² «Курс политической экономии», стр. 80.

³ Ibid., стр. 84.

отнести к математической школе. Математический метод в его «*Principles of economics*» играет лишь вспомогательную роль и тоже преимущественно используется, как орудие иллюстрации некоторых экономических положений. (Это—лишний аргумент в пользу причисления Маршалля к англоамериканской школе, см. 1 главу 1-го выпуска).

Экономисты-математики не настаивают на том, что форма изложения должна быть непременно математическая. Здесь приходится считаться с низким уровнем математического образования среди экономистов. Экономист, разработавший теорию при помощи математической теории и пришедший к целому ряду новых результатов, может затем в интересах более широкого распространения своих идей перевести свои результаты на обычный язык¹. Научное доказательство закона больших чисел может быть дано лишь при помощи теории вероятностей, теорем Бернулли-Лапласа и Пуассона. Но это не исключает возможности познакомить с идеей этого закона и с наиболее элементарными доказательствами людей, не владеющих математическим анализом. Как указывает Вальрас²: «Весьма немногие из нас в состоянии прочесть «Математические начала натуральной философии» Ньютона или «Небесную механику» Лапласа; и, тем не менее, мы все принимаем на веру, сделанное сведущими людьми, описание мира астрономических явлений, согласно закону всеобщего тяготения. Почему бы точно таким же образом не принять описание мира экономических явлений, сделанного согласно закону свободной конкуренции?»

Экономисты-математики не скрывают от себя того факта, что недостаточное знакомство экономистов с математикой значительно затрудняет распространение математических теорий среди экономистов. Отсюда наиболее умеренные из них делают вывод о необходимости популяризации основных положений экономической теории, полученных математическим способом, о желательности более экономного употребления математических формул. Весьма определенно в этом направлении высказывается Эджеворт³. «Математика является как бы всеобщим языком физических наук. Она является для физиков (естественников) тем, чем была латынь для холастиков; но она, к несчастью, является непонятным греческим языком для многих экономистов». В виду этого автор, который желает читаться широкой публикой, который не говорит, подобно французскому автору, «*j'imprime pour toi*» (я печатаю для себя), не должен умножать математических специальных выражений выше необходимого минимума, каковой, насколько мы имеем основание предполагать, не является весьма значительным. Бережливое употребление формул, часто являющееся элегантностью у естественника, является необходимостью для экономиста. В самом деле, нужно допустить, что наши математические построения должны рассматриваться как своего рода леса, которые нужно убрать, коль скоро научное здание закончено. В доказательство Маршалль, один из величайших авторитетов в данной области, говорит: «Когда мы уясняем себе какой-либо трудный экономический вопрос математическим рассуждением, мы обычно находим, что лучше отбросить нашу математику и выразить то, что нам нужно, общепонятным языком».

Еще решительнее высказывается в этом направлении другой представитель математической школы, Куингем, который тоже сравнивает математические методы доказательства с лесами. Куингем пишет⁴: «Главной функцией математики в приложении к экономике является не разрешение

¹ См. Bouvier—«La méthode mathématique en économie politique» в журнале «*Revue d'économie politique*», 1901, стр. 1030.

² «*Éléments d'économie politique pure*», 1900, стр. 428.

³ Статья «*Application of mathematics to political economy*». Собрание сочинений, т. II, стр. 286—287.

⁴ „A geometrical political economy“, стр. 127.

проблем, по помощь в понимании истин; поскольку же последние нами поняты, мы можем отстричь математику, подобно тому, как убирают леса после окончания постройки».

По Кунингему выходит, что экономист, использовав математический метод и получив необходимые выводы, может сказать математике: «мавр сделал свое дело, мавр может уйти».

Таким образом, экономисты-математики не настаивают на том, чтобы всякое изложение теоретической экономии носило обязательно математический характер. В целях популяризации можно поступиться математической формой. Решающее значение имеет для них способ обоснования экономической теории, способ установления основных соотношений между элементами экономической системы. Здесь математики неумолимы.

Результаты экономического анализа могут быть изложены, по их мнению, в любой форме,—это дело, если можно так выразиться, методики, а не методологии, но получены они должны быть математическим путем. Только этот путь, с точки зрения экономистов-математиков, гарантирует наибольшую точность результатов¹.

Вторая особенность математической школы заключается в том, что при помощи математического метода она пытается разрешить не отдельные частные проблемы теоретической политической экономии, а пытается охватить весь экономический процесс в целом. Представители других методологических течений, отрицательно относящиеся к математической школе, не отрицают, что отдельные проблемы могут разрешаться математическим способом. Например, Бернар в статье «De la méthode en économie politique» в журнале «Journal des économistes» 1885, 2 vol., 15 стр., в качестве иллюстраций таких частных проблем, получивших математическую формулировку, указывает закон Грешама, закон Кинга и Давенанта, закон Мальтуса и т. д. Этим признается только вспомогательное, субсидиарное значение математического метода. Как оструумно выражается Пенлеве в его предисловии к французскому переводу книжки Джевонса «La théorie de l'économie politique», стр. XV, в таком случае «в построении политической экономии она (математика) уподобится как бы случайной прислуге, призывающей для черной работы, но к которой не обратятся за советом по общим вопросам ведения хозяйства».

Представители математического метода держатся другого взгляда. Они считают, что отдельные частные проблемы можно разработать без помощи математики, но для того, чтобы получить общую картину всего экономического процесса, чтобы уяснить формы зависимости, существующей между всеми элементами экономической системы, не достаточно обычных методов исследования, а необходима помощь математики.

Весьма сжато формулирована эта вторая особенность методологии математиков в следующем заявлении Гебера². «Существуют обширные области математической экономии, которые могут быть разрабатываемы без применения математики; но для создания полной картины взаимозависимости всех явлений хозяйственной жизни применение ее необходимо. Поскольку возникает необходимость исследования большего числа явлений в их взаимной обусловленности, обычная форма рассуждения становится неприложимой, и конкретные понятия приходится заменять абстрактными символами. Последние значительно более простым и наглядным способом допускают лучший контроль».

¹ Из работ, дающих популярное изложение идей математиков, можно указать следующие — H. Laurent „Économie politique mathématique“, Paris, 1902; L. Leseine et L. Suret „Introduction mathématique à l'étude d'économie politique“, Paris, 1911; F. Virgili et C. Garibaldi „Introduzione alla economia matematica“, 1899.

² Статья «Die sogenannte Lausanner Schule der politischen Ökonomie» в «Zeitschrift für Sozialwissenschaft», 1910, стр. 710.

выводов, часто в чисто схематической форме. Существует ли более простое средство убедиться в разрешимости какой-либо проблемы, чем сравнение числа неизвестных величин с числом заданных для них условий, которым они должны удовлетворять?»

Более обстоятельно этот вопрос разработан у Парето.

В первой главе 1-го выпуска мы приводили заявление Парето о том, что чрезмерная сложность экономических явлений, выражающаяся во взаимодействии многочисленных факторов, делает необходимым применение математического метода. На ряду с анализом отдельных процессов, отдельных категорий (например, цен, полезностей, субъективных оценок, издержек производства и т. д.), перед экономистом, по мнению математиков, стоит еще одна крупная задача — увязать все эти отдельные элементы в одну общую систему, дать математическое выражение всем основным количественным зависимостям между отдельными условиями, дать универсальную систему уравнений, которая охватила бы весь хозяйственный процесс в целом. Такая система уравнений дала бы наиболее общее выражение общественного взаимодействия, характеризующее данную экономическую систему и условия равновесия последней. Составление такой системы уравнений могло бы, по мнению математиков, служить завершением экономической теории, осуществлением основной задачи теоретической экономики — дать анализ законов равновесия данной экономической системы. Дальнейшая задача должна заключаться в уточнении количественных соотношений, в получении таких математических формул, которые все больше приближались бы к реальной действительности и могли бы служить отправным пунктом для объяснения отдельных категорий.

По мнению Парето, процесс изучения взаимодействия между отдельными элементами экономической системы, процесс уточнения получающихся формул и научного прогресса проходит через 3 фазы (см. «*Cours d'économie politique*», vol. II, § 580): α) мы ограничиваемся констатированием существования взаимодействия, не входя в дальнейшее изучение; β) мы знаем важнейшие связи, существующие между отдельными элементами А, В, С (например, если А увеличивается, В уменьшается) и γ) мы имеем возможность вычислить величину всех этих элементов и дать совершенно точное выражение условий равновесия. Идеалом всякой науки является достижение стадии γ; этого идеального состояния достигли лишь некоторые науки, например, астрономия; обычная политическая экономия (т.-е. не математическая) находится в стадии α, т.-е. в лучшем случае, по Парето, она ограничивается признанием взаимодействия отдельных моментов; применение же математического метода переводит политическую экономию из стадии α в стадию β потому, что математический метод дает возможность конкретизировать основные формы экономического взаимодействия.

Основной недостаток предшествовавшей экономии Парето видит в игнорировании этого взаимодействия или в неумении точно определить условия равновесия (§ 598). Смертный грех теории издержек производства заключается в том (§ 693), что эта теория рассматривает процесс производства совершенно изолированно от всего экономического целого, разрывает связи, существующие между производством и потреблением, и в результате дает однобокое искаженное представление об экономическом процессе.

Ахиллесову цепь всей прежней экономии, тенденцию искания повсюду только причинной связи вместо установления функциональной зависимости Парето объясняет отсутствием правильного математического подхода и математического образования у экономистов (указанное сочинение, § 559)¹.

¹ Вопрос о каузальном и функциональном анализе подробно разобран в I главе 1 выпуска.

Третья особенность методологии математической школы заключается в том, что математический метод рассматривается не как один из методов, к помощи которого прибегает экономист, наряду с другими методами, но как основной важнейший метод, как метод, который только один в состоянии дать политической экономии полную научную законченность. Экономическая теория получает свою последнюю санкцию от математики. Только последняя в состоянии дать совершенно законченное доказательство экономических теорем.

Эту мысль Вальрас выражает в следующих словах¹⁾: «Вся эта теория является теорией математической, т.-е. если ее и можно изложить обычным языком, то доказать ее должно математически. Утверждать некоторую теорию—это одно дело; доказать ее—это дело другое. Я знаю, что в политической экономии ежедневно даются и применяются мнимые доказательства, которые являются ничем иным, как голыми утверждениями. Но я именно полагаю, что политическая экономия станет наукой лишь в тот день, когда она сможет доказать то, в отношении чего до сих пор она ограничивается почти одним голым утверждением. Для того же, чтобы доказать, что цены товаров, представляющие из себя количество денег, которые могут быть обменены на эти товары, действительно определяются такими-то и такими-то данными или условиями, по-моему, абсолютно необходимо, во-первых, построить, согласно этих условий или данных, систему уравнений, число которых строго соответствовало бы числу неизвестных, корнями этих уравнений должны быть искомые количества, и, во-вторых, установить, что действительная взаимозависимость явлений представляет собой эмпирическое решение упомянутой системы уравнений».

3. Преимущества математического метода

Проблема о применении математического метода в теоретической экономии распадается на 3 проблемы: а) вопрос о возможности применения математического метода; б) вопрос о пределах применения и о роли математического метода, о соотношении последнего с другими методами в теоретической экономии и в) вопрос о формах применения математического метода. Наибольшее значение, конечно, представляет из себя первый вопрос. Если бы была доказана принципиальная невозможность применения математики в теоретической экономии, то все остальные вопросы отпали бы. В данном случае методологии экономистов-математиков необходимо было бы противопоставить диаметрально противоположную методологию, основанную на полном отрицании применения математического метода.

Но, с другой стороны, в случае положительного разрешения первого вопроса не следует делать вывод о возможности солидаризоваться с экономистами-математиками в области методологических проблем. Ибо признание возможности применения математики не означает еще признания примата математического метода в теоретической экономии. Вслед за признанием за экономистом права пользования математическим методом встает вопрос о пределах этого пользования, об условиях этого применения, о предпосылках пользования математикой и т. д.

Последний вопрос, т.-е. вопрос о формах применения математического метода, не имеет большого принципиального значения. Формы применения математики определяются на основании принципа целесообразности: тот математический прием заслуживает предпочтения, который позволяет легче, скорее, удобнее разрешить данную задачу. С другой стороны, очевидно,

¹⁾ «Eléments d'économie politique pure», стр. XIV. „Théorie mathématique de la richesse sociale“, стр. 114.

что формы применения математики не могут оставаться фиксированными и неизменными. Нельзя установить стандартных методов, которые были бы наиболее пригодны для разрешения всякой проблемы. С изменением характера проблемы могут меняться формы применяющихся математических приемов. Поэтому мы ограничимся лишь несколькими замечаниями по З вопросу.

Некоторые экономисты-математики выдвигают вопрос о преимуществах геометрического (графического) или аналитического метода. Так, Ауспиц и Либен, Джевонс-сын, Кунингем, Ваффеншмидт¹ и др. преимущественно пользуются графическим методом. Если рассматривать математический метод, как орудие иллюстрации и популяризации тех или иных экономических положений, то преимущество, несомненно, должно быть отдано графическому методу. Но вопрос получает иное решение, если оперировать математикой, как методом исследования. Как известно, графический метод получил очень широкое распространение среди экономистов англо-американской школы, но это не дает еще права причислять последних к математической школе; недостатки графического метода заключаются в том, что он дает возможность изображения лишь зависимости между 3 переменными (если давать пространственные изображения) или даже между 2 переменными (если ограничиться плоскостными изображениями). Поэтому попытки уложить все важнейшие экономические положения в Прокрустово ложе графических изображений и диаграмм должны приводить к искусственно упрощению данных положений, к элиминированию зависимостей между n величинами; в качестве примера можно привести теорию Ауспиц и Либена, основанную на отрицании зависимости между спросом на данный товар и ценами других товаров. Совершенно неверный постулат Ауспиц и Либена, что цены всех остальных товаров должны рассматриваться, как неизменные величины и, следовательно, как независимые от цены данного товара, в значительной мере вытекает из тенденций этих экономистов дать графическое обоснование своему анализу.

Некоторые экономисты (например, Кассель) выдвинули вопрос о необходимости ограничиться лишь применением элементарной математики, о нецелесообразности пользования более сложными математическими приемами. Этот вопрос, конечно, не допускает категорического разрешения. Было бы в высшей степени нецелесообразно отказаться „всерьез и надолго“ от всякого пользования высшей математикой, даже там, где это будет необходимо. Необходимо, кроме того, отметить, что вообще нет принципиального различия между элементарной и высшей математикой, что граница между ними является весьма условной. Но, с другой стороны, нужно отметить, что возражения Касселя представляют из себя здоровую реакцию против попыток экономистов-математиков усложнить экономический анализ без всякой к тому необходимости. Так, привнесение в теоретическую экономику понятий о бесконечной делимости товаров и непрерывности экономических функций является совершенно ненужным усложнением экономических проблем.

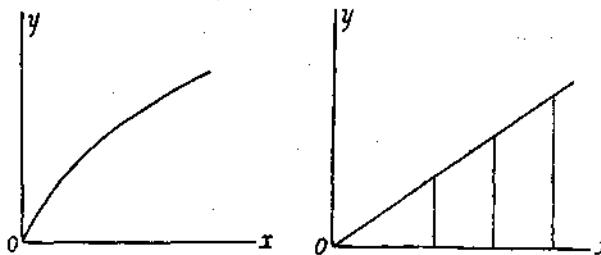
Если обратиться к Марксу, то мы должны будем констатировать, что последний не случайно не прибегал к приемам высшей математики. Все основные зависимости, которые Маркс установил между отдельными категориями, носят, по большей части, весьма элементарный характер и могут быть выражены в виде уравнений I степени. Большой частью Маркс говорил о прямой и обратной пропорциональной зависимости между отдельными величинами («стоимость товара прямо пропорциональна количеству и обратно пропорциональна производительной силе воплощенного в нем труда», «Капитал», т. I, стр. 7; «производительность машин обратно пропорциональна величине той составной доли стоимости, которая переносится ими на

¹ См. статью Ваффеншмидта: „Graphische Methode in der Theoretischen Oekonomie“, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 39.

продукт», *ibid.*, стр. 382; «дееспособность рабочей силы обратно пропорциональна времени ее деятельности», стр. 389; «производимые различными капиталами массы стоимости и прибавочной стоимости, при данной стоимости и одинаковой степени эксплоатации рабочей силы, пропорциональны величинам переменных составных частей этих капиталов», *ibid.*, стр. 282; «абсолютная величина стоимости, прибавляемая к товарам транспортом, при прочих равных условиях, обратно пропорциональна производительности транспортной промышленности и прямо пропорциональна расстояниям, на которые товары передвигаются», «Капитал», том II, стр. 123).

В качестве иллюстрации различия формул Маркса и субъективистов, по их сложности и необходимости применения различных математических приемов, можно привести основные формулы по теории ценности.

По Марксу, ценность товаров прямо пропорциональна количеству затраченного труда. Эта зависимость может быть изображена в виде прямой линии (на оси абсцисс отложены величины затраченного общественно-необходимого труда; на оси ординат—величины ценности). С увеличением вдвое количества затраченного труда ценность увеличивается вдвое. Если представить эту зависимость в виде функции, т.-е. если рассматривать ценность, как функцию затраченного труда, то первая производная этой функции будет постоянная величина.



По теории предельной полезности, субъективная ценность зависит от предельной полезности, которая, в свою очередь, представляет из себя функцию двух переменных—общей полезности всего запаса и количества отдельных единиц, входящих в состав данного запаса. Зависимость предельной полезности от величины запаса носит более сложный характер и изображается в виде кривой линии (на оси абсцисс отложены величины запаса, ординаты представляют общие полезности). Полезности отдельных единиц могут быть найдены на основании дифференцирования данной функции, при чем первая производная представляет из себя переменную величину.

Основные зависимости между отдельными категориями в теории Маркса являются более элементарными, чем у субъективистов. Поэтому вопрос о целесообразности применения высшей математики по отношению к теории Маркса является весьма спорным. Во всяком случае, применение более сложных математических приемов может быть допущено лишь в тех случаях, где такое применение оправдывается характером проблемы, особенностями отдельных величин и зависимостей.

Прежде чем приступить к решению первого вопроса, т.-е. возможности применения математики в теоретической экономии, необходимо ответить на другой вопрос—стоит ли применять математический метод; оправдывается ли применение математики; есть ли необходимость в самой постановке этого вопроса, нет ли основания отказаться от математического метода, как от бесплодного метода, не дающего никаких результатов. Эта проблема свя-

зана с вопросом о целесообразности применения математического метода и, следовательно, с вопросом о преимуществах последнего.

Некоторые экономисты спорят о наличии какой бы то ни было роли участия математики в получении основных выводов экономистов-математиков. Так, Кернс¹ писал по адресу математиков следующие слова: „По моему крайнему убеждению, рабочий аппарат математики не приспособлен для нахождения экономических истин. Если это положение не обосновано, то его легко можно опровергнуть, указав какой-либо экономический закон, ранее неизвестный и установленный именно подобным образом. Мне, однако, неизвестно, чтобы такого рода доказательство применимости математического метода было приведено. Высказывая подобное мнение, я не намерен отрицать того, что можно пользоваться геометрическими построениями и математическими формулами при изложении экономических доктрин, достигнутых другими методами“ (разрядка Кернса).

Жид в своей статье „La théorie de l'économie politique de M. Stanley Jevons“— „Journal des économistes“, 1881— обвиняет математиков-экономистов в том, что они, для пущей важности, если можно так выразиться, облекают свои выводы, полученные нематематическим путем, в математические формулы: „Нужно заметить, что математика есть повод для того, чтобы на языке Сивиллы выразить то, что можно великолепно понять на обычном языке. Мы подозреваем, что экономисты-математики как бы кокетничают тем обстоятельством, что постигнуть их могут лишь посвященные, и девизом своим избрали: odi profanum vulgus et arceo (неизвижу и отвергаю простую чернь)“. По Ш. Жиду, экономисты используют математику для того, чтобы навести внешний блеск, ложь и щегольнуть своей quasi-ученостью.

По отношению к таким противникам применения математики, как Кернс или Ш. Жид, можно сказать, что они вместе с водой из ванны выбрасывают и ребенка. Из того, что при неудачном использовании математика дала очень бедные результаты или, вернее, привела к извращению целого ряда положений, нельзя сделать вывод о полной непригодности математического метода. Вина падает не на самий метод, а на неумелое пользование последним.

Необходимо отметить, что представители математической школы совершенно верно указали на целый ряд преимуществ математического метода. Основное преимущество последнего заключается в том, что он дает возможность уточнить наши представления о количественных соотношениях между отдельными категориями. В области углубления количественного анализа экономических явлений математике принадлежит, несомненно, очень крупная роль. всякая попытка более детальной разработки теории воспроизведения (анализ пропорций между отдельными сферами народного хозяйства), теории спроса и предложения, теории локализации (о выборе наиболее выгодного „местоположения“ для данного предприятия) и т. д. упирается в необходимость уточнения количественных соотношений, а следовательно, в необходимость пользования математикой. Математические приемы, к которым прибегает данный экономист, могут быть весьма элементарными, но от этого они не перестают быть математическими.

В качестве примера, вывода полученного благодаря пользованию математикой, можно указать на известную формулу Тюнена естественной, т.-е. оптимальной заработной платы: $S = \sqrt{aP}$ (где a означает заработную плату, равную физиологическому минимуму, а P — ценность продукции данного рабочего). При помощи дифференциального исчисления Тюнен получил определенное (другой вопрос о правильности) выражение для естественной за-

¹ „The charakter and logical method of political economy“, стр. IV.

работной платы. Математика помогла из предпосылок (как увидим дальше, совершенно ошибочных) сделать все логические выводы и установить все количественные связи. Ошибочный вывод, к которому пришел Тюнен, объясняется ошибочностью его исходных предпосылок, а не применением математики. Последняя, наоборот, дала возможность из совершенно неправильных предпосылок получить весьма оригинальные и интересные выводы.

Неудивительно, что Маркс, при всякой попытке уточнения количественного анализа, прибегал к математическим формулам¹. Энгельс в примечании к этой главе пишет (стр. 44): „В рукописи имеются еще очень подробные вычисления разности между нормой прибавочной стоимости и нормой прибыли ($m' - p'$); она обладает разнообразными любопытными особенностями, и ее движение обнаруживает случаи, когда обе нормы удаляются друг от друга или сближаются друг с другом. Эти движения можно изобразить в виде кривых“. На основании этого отзыва, а также целого ряда мест из „Теории прибавочной ценности“ можно судить, что Маркс при выяснении тех или иных понятий, очень широко прибегал к всевозможным вычислениям. При помощи этих вычислений Маркс пытался получить представление о всесторонней зависимости между отдельными величинами.

Весьма любопытно сопоставление некоторых положений Рикардо и Маркса, в которых Маркс, в общем, повторяет Рикардо, но пытается дополнить анализ великого английского экономиста рассмотрением других количественных зависимостей и рассматривает соответствующие положения Рикардо, как частный случай другого более общего правила. Так, положения Рикардо о зависимости между отношением прибавочной ценности к заработной плате и производительностью труда Маркс дополняет целым рядом новых положений² о зависимости между данным отношением (u и m') и интенсивностью труда или длиной рабочего дня. Анализ Рикардо о влиянии повышения заработной платы на цены производства Маркс дополняет анализом влияния понижения заработной платы („Капитал“, том III, глава 11). Учение Рикардо о тенденциях изменения дифференциальной ренты, при условии повышения хлебных цен и падающей производительности последующих затрат труда на данных участках, Маркс дополняет всесторонним анализом тенденции изменения ренты при самых различных условиях (неизменной, убывающей и возрастающей цене; неизменной, убывающей или возрастающей производительности трудовых; *ibid.*, главы 41, 42, 43). Всюду, где речь идет о количественных соотношениях между отдельными категориями, Маркс пытается охватить все возможные случаи зависимости между отдельными величинами. Очевидно, что дальнейшее развитие марксистской экономии в области количественного анализа должно происходить в двух направлениях: с одной стороны, необходимо более детальная группировка отдельных факторов, влияющих на те или иные экономические соотношения; необходимо установление более детальных, а следовательно, более сложных формул; с другой стороны, необходимо все частные случаи привести к более общему выражению, найти обобщающие формулы для целого ряда зависимостей. При разрешении этих обеих задач математика может оказать очень ценные услуги. Ибо при анализе более сложных зависимостей применение формул является могущественным средством экономизирования затраты нашей умственной энергии и дает возможность получать выводы с наименьшей затратой сил.

Математический метод наряду с этой своей основной функцией в теоретической экономии имеет еще целый ряд преимуществ, облегчающих экономический анализ.

Значение математики, с точки зрения экономистов-математиков, заключается не только в том, что она дает возможность наиболее скжатого,

¹ См., напр. 3 главу III тома „Капитала“.

² „Капитал“, том I, глава 15.

краткого и точного выражения экономических фактов, как указывает Вальрас¹. „Многие относятся к изучению математики с отвращением; математика, однако, дает возможность более точного, более полного, более ясного и скорейшего анализа, чем обычное рассуждение; над последним она обладает преимуществом, подобным преимуществу для целей путешествия железной дороги над дилижансом“. Математика в известной степени страхует экономиста от возможности частых ошибок². „Здесь математический метод представляет, по сравнению с рассуждением, излагаемым обычными словами, то преимущество, что в то время, как при применении последнего в процессе какого-либо сложного умозаключения легко может случиться, что мы упустим тот или иной элемент, или неумышленно введем чуждый, или, наконец, мы не всегда сразу и не столь легко уловим взаимозависимость отдельных элементов, при помощи математики логический процесс становится надежнее, и, что в высшей степени важно, это достигается без умственного перенапряжения, неизбежного в первом случае“. Эта страховка имеет силу, конечно, лишь при условии правильного применения математики. В противном случае, экономист к ошибкам чисто экономического характера может прибавить ошибки математические, как например, сделал Курио по вопросу о выгодах, получаемых потребителями благодаря таможенным пошли нам³.

Во всяком случае экономист, дающий математическое выражение тому или иному положению, должен предварительно выяснить, имеет ли он дело с переменной или с постоянной величиной; если с переменной, то должна ли она рассматриваться как переменная независимая или как функция; если как функция, то зависит ли от одной переменной или от нескольких; если от нескольких переменных, то являются ли они независимыми или нет; является ли эта функция прерывистой, или непрерывной; дифференцируется ли она или нет, т.-е. сам процесс математического оформления экономических данных толкает мысль экономиста на выяснение таких вопросов и данных, мимо которых он обычно прошел бы⁴.

Математический метод имеет то крупное преимущество, что он позволяет скорее вскрыть ошибки, чем какой-либо другой метод. Он требует, с одной стороны, очень ясной и отчетливой формулировки исходных предпосылок анализа, а с другой, позволяет из этих предпосылок сделать все выводы и доводить до абсурда ошибочную теорию. На эту сторону дела было обращено еще внимание наиболее ранними сторонниками математической школы. По их мнению, математический метод важен не только тем, что он позволяет двигать вперед экономическую науку, но также и тем, что он позволяет вскрывать наше незнание, уяснять все трудности данного вопроса, избегать ошибок.

Так, Уэвелль, один из первых экономистов, употреблявших математический метод, считает⁵, что без помощи математического метода трудно избежать 3 видов ошибок⁶. „Обычно бывают (при игнорировании математического метода) три вида ошибок, которых трудно избежать. Возможно неправильное выведение законов (служащих предпосылками); возможно ложное рассуждение, благодаря сложности проблемы; наконец, возможно игнорирование отклоняющих влияний, сказывающихся на действии данного закона.

¹ В „Etudes d'économie politique appliquée“, стр. 68.

² См. Bela-Weisz—„Die mathematische Methode in der theoretischen Nationaloekonomie“, статья в Conrad's Jahrbücher, 1 Folge XXX, стр. 301.

³ Указания на математическую ошибку Курио см. в ст. Пр. Фишера „Cournot and mathematical economics“ в „The Quarterly Journal of Economics“, 1898 г., XII, стр. 129, или Эджеортса статья „Cournot“ в Dictionary of Political Economy by Palgrave, стр. 446.

⁴ См. статью Akin Karoly в „Revue d'économie politique“, 1887, стр. 349.

⁵ „Mathematical exposition of some doctrines of political economy“ в Transactions of the Cambridge Philosophical Society, 1830.

⁶ Ibid., стр. 194.

Между тем рабочий аппарат математики доставляет средство избежать все указанные недостатки. Он делает необходимым точное обоснование предложений, открывающихся, таким образом, всестороннему рассмотрению; он делает рассуждение почти непогрешимым, наконец, он дает результат, который можно сравнить с практикой, и таким образом, показывает, разрешена ли проблема лишь приблизительно или нет¹.

В этом же направлении высказался Дюпуй², который утверждает, что „когда мы чего-либо не можем знать, много значит уже знать, что мы ничего не знаем“. Также и Курно писал³: „Нашим скромным намерением было не значительно расширить область науки, как таковой, но, скорее, показать (что также, безусловно, по-своему полезно) все то, чего нам не хватает, чтобы дать истинно научное решение вопросов, смело ставящихся в ежедневной полемике“. Точно так же Джевонс считает важной заслугой математического метода, что он предостерегает против слишкомспешных обобщений⁴. „Одно из превосходств щадительного изучения экономических теорий то, что оно делает нас весьма осторожными с заключениями, когда предмет не является достаточно простым“.

Наконец, представители этой школы считают, что математика дает возможность уточнить определение отдельных категорий, уяснить содержание отдельных понятий. В качестве примера экономисты-математики ссылаются на центральное понятие психологической школы—понятие предельной полезности. Как указывает Шумпетер⁵, политическая экономия путем длительных поисков пытается установить тот процесс, который значительно раньше был открыт Ньютоном и Лейбницем в области механики и аналитической геометрии,—процесс дифференцирования. Предельная полезность может быть точно определена только как производная полезности блага по количеству этого блага (на анализе этого понятия мы остановимся дальше⁶). Вне математических методов не может быть сконструировано исходное понятие теоретической субъективной ценности. Что касается другого понятия, Gesamtwert (совокупной ценности, ценности всего запаса благ), то Шумпетер считает, что это понятие было не только оформлено, но непосредственно установлено при помощи математики. Процесс отыскания предельной полезности, который с точки зрения математической школы является процессом дифференцирования, процессом отыскания производной, неизбежно приводит нас к вопросу о действии, обратном дифференцированию, к отысканию интеграла, т.-е. в данном случае совокупной ценности.

Возможно, что Шумпетер, в данном конкретном случае, переоценил роль математики (ибо пример математической интерпретации предельной полезности скорее говорит об отрицательном значении некоторых форм пользования математикой). Но нет сомнения в том, что в известных случаях математический анализ помогает уяснить не только количественные связи между категориями, но и само содержание последних. Так, например, наиболее общее определение ренты (дифференциальной и абсолютной) связано у Маркса с его известными уравнениями ренты⁷. Маркс дает следующие уравнения (*A. P.* означает абсолютную ренту, *D. P.*—дифференциальную ренту, *C. P.*—сумму общей ренты, *H. Ц.*—индивидуальную ценность, *P. Ц.*—рыночную ценность, *Ц. П.*—цены производства):

¹ „Annales des ponts et chaussées“, 1844, стр. 342.

² Цитирую по статье Эджвортса „Application of mathematics to political economy“, собр. сочин., II том, стр. 281.

³ Theory of political economy, стр. 157.

⁴ См. статью „Über die mathematische Methode der theoretischen Oekonomie“ в „Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung“, 1906, Band 15, стр. 312.

⁵ В 5 главе.

⁶ „Теории прибавочной ценности“, том II, вып. 2, стр. 32—33.

$$A. P = I. \Pi - \Pi. P = Y$$

$$D. P = P. \Pi - I. \Pi. P = X$$

$$C. P = A. P + D. P = I. \Pi - \Pi. P + P. \Pi - I. \Pi. P = Y + X = \\ = P. \Pi - I. \Pi.$$

На основании этих уравнений получается следующее определение суммы ренты: „сумма ренты равна излишку рыночной ценности над индивидуальной ценностью плюс излишек индивидуальной ценности над ценой производства, или она равна излишку рыночной ценности над индивидуальной ценой производства“ (*ibid.*, стр. 213). На основании этой формулы те случаи, когда получается исключительно дифференциальная или абсолютная рента, могут рассматриваться, как частные случаи. Между тем, эта формула, дающая наиболее общее выражение суммы ренты, получена на основании элементарной математической операции—сокращения двух одинаковых величин с противоположными знаками.

Необходимо, кроме того, отметить, что попытки установления количественной зависимости между отдельными величинами приводят к уяснению и уточнению отдельных понятий. Так, например, понятие органического состава капитала было введено Марксом для того, чтобы увязать изменения производительной силы труда, выражавшиеся в изменении технического состава капитала, с изменением состава капитала по ценности. В поисках этой зависимости Маркс сконструировал новое понятие, которое является своеобразным синтезом технического и ценностного состава капитала. Дальнейшие попытки углубления анализа органического состава должны также вестись по математической линии. Неясными, например, остались вопросы о том, можно ли дать органическому составу какое-либо самостоятельное выражение, не является ли это понятие трансцендентным (в математическом смысле) и т. д.

Во всяком случае, не может быть никаких сомнений в том, что математический метод имеет ряд преимуществ (список последних можно было бы удлинить)¹. Математика может уточнить количественные результаты, уяснить содержание отдельных понятий, натолкнуть на новые проблемы, устраниТЬ некоторые ошибки путем приведения данных положений к абсурду и т. д.

Поэтому отказываться от помощи математики из-за ее бесплодности было бы нецелесообразным.

4. О возможности применения математического метода

Против применения математического метода в теоретической экономии был выдвинут ряд возражений². Мы остановимся лишь на наиболее важных.

Прежде всего, в качестве аргумента выдвигают чрезвычайную сложность экономических явлений, затрудняющую возможность всякого учета, наличие огромного количества внеэкономических факторов. Этот аргумент бывает значительно дальше цели, ибо он с равным правом может быть распространен на всякое применение абстрактного метода. К помощи абстракций прибегают потому, что всякий объект изучения отличается громадной сложностью; поэтому изучение отдельных явлений возможно лишь на основании их упрощения, эlimинирования всех усложняющих моментов, искусственного построения отдельных категорий. Если бы не было внеэкономических факто-

¹ Кроме упомянутых в тексте работ, можно указать еще на следующие—Moret „L'emploi des mathématiques en économie politique“, 1915, стр. 11—21; Wicksell „Mathematische Nationalökonomie“, „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“, Band 58, стр. 252—258; Rist „Economie optimiste et économie scientifique“, „Revue de Métaphysique“, vol. 12 и 15.

² См. сводку этих возражений в книге Билимовича „К вопросу о расценке хозяйственных благ“, стр. 172—188.

ров, то можно было бы не прибегать к абстрактному методу. Конечно, большая сложность экономических явлений затрудняет возможность их математической обработки. Но различие между возможностью применения математики в физике и в теоретической экономии в данном случае носит не качественный, а количественный характер. Спор может итти не о самой возможности проникновения математики в экономию, а о степени этого проникновения, об интенсивности этого процесса, о формах применения математики и т. д. Принципиального значения приведенный выше аргумент не имеет.

Наиболее ходкий и часто встречающийся аргумент противников математического метода заключается в указании на несоизмеримость экономических явлений.

Приведу несколько цитат. Милль в „Системе Логики“¹ пишет: „Математические начала там неприменимы, где причины, определяющие какой-либо род явлений, так мало доступны нашему наблюдению, что мы не можем соответствующим наведением обнаружить их числовые законы“. А Кернс в предисловии к своей книге „Logical Method“ (preface VII), разбирая методологию Джевонса, подчеркивает, что применение математического метода невозможно, пока нам не удастся получить посылок, допускающих точное словесное определение.

Шмидлер² пишет: „Однако новых достойных внимания выводов и истин весь этот метод (математический) не дал. Быть чем-либо большим, чем своеобразным способом иллюстрации известных уже явлений, он не может, поскольку в основе его лежит игнорирование природы экономических явлений и их первоначин. Построения и формулы оперируют с элементами, не поддающимися в действительности точному определению и измерению, и вызывают иллюзию несуществующей точности подстановкой фиктивных величин на место естественных причин и не поддающихся измерению условий рынка“.

Эти же возражения были выдвинуты и со стороны математиков.

Так, Лексис, в статье „Grenznutzwert“ в *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 1 Suppl. Band, видит основной недостаток экономистов-математиков в том, что они оперируют с интенсивными величинами (ощущениями) так, как будто существует определенная устойчивая единица измерения этих величин.‘

Пенлеве в предисловии к французскому переводу книги Джевонса „La théorie d'économie politique“, стр. IX, пишет: „Но даже и в статистической форме, наука о числах может иметь суждение лишь о величинах, измеримых и вполне определенных. Возьмем, например, понятие длины: выбрав единицу измерения, мы сможем измерить длину отрезка, размеры предмета в данный момент, если нам известны лишь данный предмет и единица измерения. Для аналогии из области политической экономии возьмем понятие ценности. Примем за единицу измерения ценности ценность одного грамма чистого золота. Сможем ли мы, единствено лишь путем рассмотрения предмета, куска рыбы скажем, определить ценность его в данный момент? Точнее, существует ли всеобщее определение ценности, общеприемлемое подобно определению длины, посредством которого ценность любого предмета в каждый данный момент времени была бы измерима (подобно его размерам, весу и т. д.) при наличии единственно лишь двух условий: самого предмета и единицы измерения? Легко понять, что подобного определения быть не может“.

Основной аргумент противников математического метода заключается в том, что математика имеет дело с исчислением величин, экономические

¹ Книга III, гл. 24, § 9.

² Статья „Volkswirtschaftslehre und Methode“, § 16 в „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“, 8 Band.

же величины, как величины субъективные, психические, зависящие от многих индивидуальных факторов, не поддающихся точному учету и измерению, не могут быть точно исчислены; поэтому математике здесь нечего делать. Все схемы и формулы экономистов-математиков являются произвольными и никакой практической ценности не имеют. Отсюда прямой вывод, что применение математического метода в политической экономии наталкивается на непреодолимые препятствия, заключающиеся в самой природе экономического материала. Эти аргументы на тысячу ладов повторяются экономистами самых различных направлений.

Этот аргумент, несомненно, имеет весьма серьезные основания, но при одном чрезвычайно важном условии, если он направлен против представителей субъективной школы. Субъективные категории, например, полезности, действительно, не поддаются точному измерению.

Мы, в лучшем случае, можем сказать, что потребность в одном благе интенсивнее, чем потребность в другом; можно составить ряд полезностей отдельных благ, из которых каждая предыдущая полезность будет больше или меньше последующей. Но возможность установления точных количественных соотношений между отдельными полезностями (например, что полезность одного блага в n раз больше полезности другого блага, где n может принимать всевозможные значения) является весьма проблематической. Отсюда выходит, что все формулы математиков, в которых фигурируют полезности или другие субъективные категории, например, формулы о пропорциональности предельных полезностей, лишены серьезной базы, ибо эти формулы приписывают полезностям такие свойства, как, например, находиться в определенных количественных отношениях друг к другу, которые у них отсутствуют фактически.

Джевонс и Вальрас указывают (см. главы 5 и 6), что измерение полезностей возможно лишь на основании объективных фактов, например, рыночных цен. Этим самым математики расщепляются в невозможности непосредственного измерения субъективных величин.

Нужно отметить, что в данном случае вопрос идет не о практических трудностях измерения отдельных конкретных субъективных категорий, а о теоретической возможности установления определенных количественных соотношений между субъективными величинами. По совершенно верному замечанию Билимовича (цитир. сочин., стр. 187), „с практической неизмеримостью можно было бы не считаться. Я, например, не могу практически измерить количества производимого в мире хлеба или быстроты оборота монеты в стране, но я знаю, что собранный урожай и время оборота монеты—величины теоретически измеримые и выражимые числом. Интенсивность же потребностей, равно как полезности предметов и их субъективные ценности не только практически, но и теоретически (разг. авт.) неизмеримы, поэтому не только практика, но и теория не может обращаться с ними, как с величинами измеримыми“.

Теория кривых безразличия (см. главу 7) дает нам интересную иллюстрацию конфликта, разыгрывающегося в недрах экономической теории между субъективизмом и математическим методом. В I главе 1-го выпуска нами указывалось на парадоксальность того симбиоза, который устанавливается между математикой и субъективизмом. Этот брак имеет свои серьезные основания. Но субъективная база стесняет возможность широкого размаха математического метода. Субъективизм, дающий почву для слишком далеко идущих увлечений математикой, превращается в путь для широкого применения математики. И в теории кривых безразличия математический метод восстает против субъективной базы теоретической экономии. Парето пытается создать экономическую теорию, в которой не было бы даже упоминания о предельной полезности. Одним из мотивов построения теории кривых безраз-

личия для Парето послужило желание избегнуть важнейшего возражения против всякой математической субъективной теории—невозможности измерения субъективных явлений. Наличие этого конфликта является новым подтверждением тех трудностей, на которые натыкаются всякие попытки применения математики к субъективной экономической теории.

Любопытно отметить, что противники математического метода, приводящие этот аргумент, в большинстве случаев стоят на точке зрения субъективного понимания экономических явлений. Поэтому легко обяснить их огульное отрицание применения математики для всякого экономиста.

Противники математического метода не отрицают возможности измерения объективных фактов экономики, например, величины спроса, предложения, издержек производства. Ахиллесовой пятой экономики, с точки зрения задачи измерения, являются лишь субъективные процессы, например, ощущения удовольствия и неудовольствия, потребности в данном предмете, ощущения усталости от работы и т. д. Кернс основным недостатком работ математической школы, в частности Джевонса, считает игнорирование специфических особенностей психических явлений (отсутствие единицы измерения). Кернс указывает, что применение математического метода возможно только в двух случаях¹. „Пока не будет доказано, или что психические проявления могут быть выражены в точной количественной форме, или, наоборот, что явления экономические не зависят от них“.

Здесь Кернс совершенно верно отмечает, что возражение о неприменимости математики сохраняет свою силу, пока мы останемся на точке зрения субъективизма.

Точно так же и Фойт² считает невозможным применение математики на том основании, что субъективные категории не поддаются точному измерению. Между тем, они составляют, по его мнению, основу всей теоретической экономии:— „то, что в области естественных наук представляло бы крупный недостаток—субъективность в оценке массы, является в экономике существенным ее свойством, желатель устраниТЬ которое не имело бы никакого смысла. Физика стремится по возможности элиминировать субъективизм, в экономике же он не только терпим, но составляет одну из важнейших основ ее. Если бы способность субъективного желания благ не была у разных лиц различна, то меновые связи были бы невозможны“.

Кернс и Фойт отвергают математический метод, исходя из субъективного понимания экономических явлений. Стоит лишь нам от этой точки зрения отойти, стоит лишь признать, что политическая экономия, по выражению Зомбarta, имеет дело не с индивидуальной мотивацией, а с лимитацией этих мотивов, что субъективные ощущения и мотивы не являются предметом экономического анализа, как все принципиальные, теоретические трудности измерения отпадают. Я подчеркиваю теоретические трудности, ибо остаются огромные практические трудности. Возьмем, например, норму прибыли. Маркс подчеркивает, что точное установление для данного момента нормы прибыли представляет, в отличие от нормы процента, огромные практические затруднения, по теоретически это вполне определенная количественная категория. Еще более практических затруднений на пути исчисления трудовых ценностей и даже цен производства (если учесть все многочисленные колебания цен, уклонения последних от цен производства, неопределенность самой нормы прибыли и т. д.). Но практически трудное еще не значит невозможное, неосуществимое. Теоретически мы можем абстрагироваться от всех этих практических трудностей и мыслить все эти категории—ценности, цен-

¹ См. его „The character and logical method of Political Economy“, 1888 г., стр. V.

² Статья „Zahl und Mass in der Ökonomik“ в „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, 1889 г., стр. 584—585.

производства, нормы прибыли и т. д.—как вполне поддающиеся исчислению и измерению.

Необходимо отметить, что для экономической теории, стоящей на почве объективного понимания экономических явлений, существуют наиболее благоприятные условия для применения математики, чем в какой-либо другой отрасли социальных наук. Прежде всего все экономические категории, с которыми оперирует теоретическая экономика, носят ценностный характер (цены, цены производства, заработка плата, прибавочная ценность, прибыль, процент, рента и т. д.). Ценностные же категории поддаются идеальному сравнению, сопоставлению и соизмерению. На помощь математике тут приходит стихийная конкуренция между отдельными товаропроизводителями. Благодаря этой конкуренции, физиологически безразличный труд (абстрактный), заключающийся в отдельных товарах, получает наиболее точное выявление и отражение в системе рыночных ценностей. Все виды труда приводятся к абстрактному труду: все товары рассматриваются, как материализованное выражение одной и той же субстанции ценности. Устанавливается монизм всех товаров, получается идеальная почва для их соизмерения.

Конечно, и в социалистическом (вообще в организованном обществе), не исключается возможность определения абстрактного труда (в другом смысле), затраченного на производство тех или иных товаров. Но там такое исчисление потребует очень сложных методов и составления колоссальной системы уравнений; в товарном же хозяйстве все исчисления производит рынок. Каждый товаропроизводитель имеет перед своими глазами определенные результаты, воплощенные в рыночных ценах. С этой стороны все возражения против самой возможности измерения экономических явлений отпадают.

Правда, измерения отдельных категорий наталкиваются на сильнейшие препятствия. На практике приходится иметь дело со значительными трудностями. Можно привести целый ряд категорий, которые с большим трудом поддаются измерению, например, норма прибавочной ценности, норма прибыли, прибавочная ценность, цены производства и т. д. Чем дальше отстоят данные категории от явлений, которые имеются на поверхности рыночного мира, чем больше промежуточных звеньев между данными явлениями и теми фактами, которые непосредственно выступают перед производителями, тем труднее поддаются соответствующие категории измерению (так, например, норму прибавочной ценности труднее измерить, чем норму прибыли; последнюю труднее измерить, чем процент на капитал и т. д.). Но практические трудности нисколько не говорят о теоретической невозможности измерения тех или иных категорий.

Теоретическая экономия занимается изучением не отдельных конкретных явлений, а идеального товарно-капиталистического хозяйства. В центре внимания нашей науки стоят общие законы экономических явлений. Почему данный фунт сахара стоит x , а не y коп., это—задача, выходящая из рамок политической экономии. Далее, политическая экономия устанавливает общие законы, например, теории ценности, не на основании изучения отдельных рыночных цен, суммирования отдельных конкретных фактов, статистической обработки описательного материала. Основные категории политической экономии, основные законы экономики устанавливаются не на основании отдельных конкретных фактов: наоборот, изучению и описанию отдельных экономических фактов должно предшествовать создание экономической теории.

Поэтому вопрос об измеримости отдельных конкретных фактов экономики совершенно не связан с вопросом о математическом построении теоретической политической экономии, ибо в последней речь идет об общих законах явлений. Задача экономиста заключается только в том, чтобы дать математическое выражение взаимозависимости отдельных экономических

явлений, рассматриваемых в общем виде. Практическая же приложимость полученных формул, возможность практического использования этих формул—это вопросы, находящиеся вне сферы теоретической экономии. Экономист, разрабатывающий математическую теорию ценности, не должен дать калькуляционных формул.

Этот факт еще отметил Курно в предисловии к своей книге¹: „Я указывал, что авторы, специалисты в этих вопросах, повидимому должно представляют себе сущность применения математического анализа к теории богатств. Создалось убеждение, что употребление знаков и формул не может иметь другой цели, кроме цифровых вычислений. И поскольку чувствовалось, что посредством самой теории предмет не поддается подобному числовому определению, следствием было мнение, что пользование формулами способно привести к заблуждениям; во всяком случае оно представлялось надуманным и педантичным. Однако лица, привыкшие к математическому анализу, знают, что предметом его не являются лишь цифровые вычисления, но что он употребляется также и для установления отношений между величинами, не поддающимися цифровой оценке, между функциями, законы коих невозможно выразить алгебраическими символами. Употребление математических обозначений естественно всякий раз, когда приходится иметь дело с отношениями между величинами“.

Отдельные представители математической школы сами подчеркивают невозможность практического использования полученных формул, например, для определения текущих рыночных цен. Так, например, Эджеворт² очень скептически относится к пророчеству Джевонса о возможности использования статистического материала для определения предельных полезностей, кривых полезности, спроса в отдельных конкретных случаях: „Надежда Джевонса получить кривые спроса путем статистических наблюдений³ может быть названа химерической“. Еще более решительно по этому вопросу высказывается Парето⁴: „Это определение (теоретич. условий цен) ни в коем случае не имеет целью привести к цифровому вычислению цен. Мы видели, что в примере со 100 лицами, 700 товарами возникнет 70.699 условий; в действительности множество обстоятельств, игнорировавшихся нами до сих пор, увеличит еще это число, следовательно, мы должны будем решить систему в 70.699 уравнений. Практически это вне возможности алгебраического анализа, и еще более превзойдет его возможности, если принять во внимание сказочное число уравнений, которое получится при населении в 40 миллионов и при нескольких тысячах товаров“.

По совершенно верному замечанию Эджеворта⁵ политическая экономия имеет „основное условие для применения математики—постоянство количественных—хотя не всегда числовых соотношений“. Решающее значение имеет тот факт, что между отдельными экономическими явлениями устанавливаются совершенно определенные количественные зависимости, которые могут получать математическое выражение. Такие количественные зависимости, несомненно, существуют, и анализ их представляет весьма важное значение.

Прежде всего эти зависимости существуют в области образования рыночной ценности. Последняя, как известно, является регулятором распределения общественного труда. Между распределением труда и величиной

¹ „Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses“, стр. VII—VIII.

² Dictionary of Political Economy, edited by Palgrave, vol. I, статья Curves, стр. 473.

³ „Theory of political economy“, стр. 23.

⁴ „Manuel d'économie politique“, стр. 233.

⁵ Статья „Mathematical method in political economy“ в Dictionary of Political Economy, edited by Palgrave, vol. II, стр. 711.

трудовых затрат, при данном уровне производительности труда, существует совершенно определенная зависимость. По правильному замечанию И. Рубина¹, „поскольку в данной социальной форме происходит процесс перераспределения и развития производительности труда, движение „количественно определенных масс общественного совокупного труда“, подчиненное „железному закону строго определенных пропорций и отношений“², поскольку огромное значение приобретает количественная, если можно так выразиться, „математическая“ сторона явлений стоимости“. При анализе ценности зависимости носят еще сравнительно элементарный характер. Теория прибавочной ценности имеет дело с более сложными зависимостями, поскольку норма прибавочной ценности зависит от целого ряда факторов. Процесс перераспределения массы прибавочной ценности между различными группами капиталистов (включая сюда и землевладельцев, получающих ренту) предполагает наличие целого ряда количественных соотношений между отдельными капиталистическими категориями (прибавочной ценностью, прибылью, процентом, рентой и т. д.). Вопрос еще более усложняется, когда устанавливаются монополии, и процесс перераспределения прибавочной ценности становится еще более запутанным. Для более точного уяснения механики капиталистического производства необходимо очень детальное и глубокое изучение всех количественных связей и соотношений между отдельными элементами капиталистической системы. Здесь создается весьма благоприятная почва для применения математики.

Еще ярче выступает математический элемент при изучении воспроизводства общественного капитала. Основная задача экономиста при изучении соответствующих явлений воспроизводства заключается в установлении основных пропорций между важнейшими подразделениями общественного производства. Учение о законах пропорциональности дает ключ к пониманию стихийных нарушений равновесия в капиталистической системе. Известно какую роль играют схемы простого и расширенного воспроизводства для построения теории воспроизводства.

По нашему мнению, Р. Люксембург недооценила роль Маркса схем, поскольку она утверждает, что эти схемы имеют лишь иллюстративное значение³. „Самому Марксу и во сне не приходила мысль выдавать свои собственные математические схемы за доказательство (разрядка автора), что накопление фактически возможно в обществе, состоящем лишь из капиталистов и рабочих“. „Математические схемы служили Марксу лишь примером, иллюстрацией (разрядка автора) его экономических мыслей, как „Tableau économique“ Кена была лишь иллюстрацией его теории, или как, например, карты земли, относящиеся к разным временам, были иллюстрациями господствовавших в эти времена астрономических и географических представлений“. Основные соотношения между I подразделением (производством средств производства) и II подразделением (производством средств потребления) для простого воспроизводства могут быть установлены и без помощи схем и формул. Для более сложных случаев (например, для решения вопроса о воспроизводстве основного капитала или о воспроизводстве денежного материала) схемы оказываются весьма цennыми теоретико-познавательными орудиями. При изучении же более сложных зависимостей (например, между 3, 4 и п подразделениями, см. интересную статью Л. Крицмана „Об условиях равновесия капиталистического производства“, журн. „Народное хозяйство“, ноябрь 1920 г. и след.) формулы становятся незаменимыми.

¹ Вступительная статья к этюду Розенберга „Теория стоимости у Маркса и у Рикардо“, стр. 40.

² „Капитал“, I, стр. 334.

³ „Накопление капитала, или что эпигоны сделали из теории Маркса“ (антикритика), стр. 27, 1922.

орудием исследования. На основании этих формул можно получить значительно более точное представление о всевозможных законах пропорциональности в данной капиталистической системе. Конечно, сами формулы недостаточны для решения вопроса о причинах нарушения равновесия в капиталистическом хозяйстве, но они дают представление об условиях этого равновесия и, следовательно, облегчают уяснение соответствующих экономических процессов.

Даже при изучении динамики капиталистического хозяйства, при анализе эволюции соответствующих категорий математика может найти себе применение. Рикардо, как известно, огромное значение приписывал законам количественных изменений отдельных капиталистических доходов (заработной платы, прибыли, ренты). Тенденция ренты к повышению освещает для Рикардо целый ряд экономических вопросов.

У Маркса один из основных законов динамики капиталистического строя — тенденция нормы прибыли¹ к понижению — получен на основании анализа математической формулы нормы прибыли. Этому закону (или, вернее, тенденции) Маркс приписывал очень важное значение, поскольку „норма прибыли, это — сила, которая приводит в движение капиталистическое производство; производится только то и постолько, что и поскольку можно производить с прибылью. Отсюда страх английских экономистов перед понижением нормы прибыли“². Известно, что Маркс связывал объяснение кризисов с тенденцией нормы прибыли к понижению.

В области теории ренты (в вопросе об эволюции ренты) анализ формул дал возможность Марксу сделать целый ряд весьма важных выводов. Прежде всего, сама идея возможности существования абсолютной ренты, как разности между ценностью и ценами производства, вытекает из анализа формулы нормы прибыли и теории цен производства. На основании математического анализа условий изменения разности между ценностью и ценой производства Маркс смог внести очень существенные корректизы в учение Рикардо о влиянии технических усовершенствований на хлебную и денежную ренту³. Маркс, на основании учета влияния органического состава капитала, пришел к тому выводу, что в известных случаях (когда технические усовершенствования приводят к уменьшению доли постоянного капитала, благодаря экономии на этом капитале) возможно даже увеличение абсолютной хлебной ренты в результате соответствующих технических усовершенствований.

Точно так же, на основании анализа формул цен производства и нормы прибыли, Маркс выяснил различие в эволюции ренты в случае восходящей (переход от худших земель к лучшим) и нисходящей (переход от лучших земель к худшим) последовательности. Во втором случае происходит понижение нормы прибыли, в связи с чем увеличивается разность между ценностью и ценами производства хлеба, т.-е. увеличивается абсолютная рента⁴.

Указанные примеры свидетельствуют о том, что Марксу не было чуждо применение математического метода. Наоборот, сама система Маркса, по своему построению, очень напоминает стройную математическую теорию. По верному замечанию И. Рубина⁵ „экономическая система Маркса изучает ряд усложняющихся типов производственных отношений между людьми, выраженных в ряде усложняющихся социальных форм, приобретаемых вещами“.

¹ Вопрос о математическом обосновании тенденции нормы прибыли к понижению подробно рассмотрен в статье Л. Крицмана „Капитализм и прогресс техники“ в „Вестнике Коммунистической Академии“, №№ 16 и 17.

² „Капитал“, том III, стр. 241.

³ „Теории приб. ценности“, том II, ч. II, стр. 64—69.

⁴ Ibid, стр. 37—38.

⁵ Вступительная статья к этюду Розенберга „Теория стоимости у Маркса и у Рикардо“, стр. 21.

Усложнению производственных отношений соответствует усложнение законов равновесия общественного производства и принципов, регулирующих количественные соотношения между отдельными товарами в процессе обмена. Экономическая структура капиталистического общества, т.-е. объект изучения теоретической экономики представляет из себя сложнейший комплекс производственных отношений, весьма разнородных и разнообразных, но связанных общим единством. На почве этих качественных различий между отдельными категориями, которые, в рамках данного капиталистического способа производства, могут быть сведены к количественным различиям, возникает ряд благоприятных возможностей для применения математики. Во всяком случае отсутствуют такие непреодолимые препятствия, которые сделали бы химической и утопической идею о возможности применения математики в тех или иных формах в теоретической экономии.

Суммируя все эти данные, мы имеем право утверждать, что никаких оснований против возможности применения математического метода в политической экономии нет.

5. Формальная и материальная методология

Политическая экономия изучает общие законы экономических явлений, рассматриваемых, как объективные процессы, и вопрос о нахождении общей единицы измерения может представлять лишь практические трудности. Но из этого не следует, конечно, что методология математической школы должна быть полностью принята. Теперь встает другой вопрос, основной вопрос о пределах применения математического метода. Здесь и начинается критика экономистов-математиков. Здесь мы прежде всего и должны поставить вопрос о примате математического метода.

Прежде всего встает вопрос о том, насколько соответствуют действительности ожидания математиков революционизировать политэкономию с помощью применения математического метода. Может ли последний, сам по себе, совершив чудо, совершить тот переворот, который можно было бы сравнить с переходом от астрологии к астрономии¹? Можно было бы ответить на этот вопрос указанием на собственную практику математиков. Последние оказались в положении крыловской синицы, которая обещала зажечь море. Во всяком случае, они не дали таких выдающихся результатов, которые могли бы оправдать громадные надежды, возложенные на применение математики. Но этот аргумент был бы недостаточным. Из того факта, что существующая до сих пор практика приложения математического метода к теоретической экономии не дала ощутительных результатов, нельзя еще делать вывода о бесплодности математического метода. Может быть, виноват в данном случае не математический метод, а неумелое пользование последним. Совершенно верно заметил Шумпетер², что „даже со стороны противника (метода математического. И. Б.) нельзя ожидать, чтобы он отверг математическое, но существу, рассуждение, потому лишь, что отправные пункты одного какого-либо определенного исследователя были ложными, или потому, что результат использован ошибочно, либо метод был неправильно применен“.

Поэтому встает более общий вопрос—является ли применение математики в теоретической экономии необходимым и достаточным условием для перевода последней из донаучного состояния в научное. Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо сделать несколько предварительных замечаний.

¹ Такое положение высказывает в одном из своих произведений Эджевортс.

² „Über die mathematische Methode“, стр. 3.

Методологию каждого экономиста можно характеризовать с двух сторон—формальной и материальной. С формальной стороны метод характеризуется определенными формами логического процесса, процесса умозаключения. Метод может быть охарактеризован, как метод индуктивный или дедуктивный, абстрактный, аналитический, исторический, математический и т. д. Здесь речь идет только об известных приемах обработки материала, и ни о чем больше. Но одна формальная характеристика метода совершенно недостаточна. Возьмем, например, абстрактный метод. Под последним мы понимаем метод изолирования многочисленных усложняющих второстепенных факторов; метод выделения основных, решающих, важнейших моментов, характеризующих данное явление. Но такое определение абстрактного или изолирующего метода неизбежно вызывает новый вопрос—а что же должно служить критерием важности, значимости данного признака. Если абстрагирование вообще есть изолирование основного явления, то спрашивается, что мы должны изолировать.

Для того, чтобы получить полное представление о данном конкретном проявлении абстрактного метода, недостаточно знать формальную сторону метода, нужно знать прежде всего характер материалов, нужно прежде всего знать границы, пределы абстракции. Это приводит нас к вопросу о материальном характере экономической методологии.

Методология австрийской школы и Маркс, с чисто формальной стороны в общем и целом, одинаковы. И здесь, и там мы видим наличие абстрактного и дедуктивного метода. Но содержание и характер экономических теорий глубоко различны. И это различие прежде всего вытекает из неодинакового представления о границах экономического исследования, о пределах абстрагирования.

Можно ли остановить экономический анализ на изучении объективного механизма образования цен, или же надо продолжить его и вступить в дальнейшую фазу, в область субъективных оценок. Лежат ли субъективные оценки по ту сторону экономического анализа, можно ли от них абстрагироваться или нет—вот основной вопрос, основной источник расхождения между психологической школой и трудовой теорией ценности.

Или возьмем другой вопрос. Достаточно ли формулы, что ценность товаров определяется их редкостью, можно ли принять редкость товаров, наличные запасы товаров за нечто данное и оборвать здесь экономический анализ, или же надо идти дальше и выяснить, от чего зависит эта редкость, не определяется ли она количеством затраченного труда? Можно ли абстрагироваться от производства или нет? Это кардинальный вопрос. От ответа на этот вопрос зависит вопрос о достаточности или недостаточности теории предельной полезности.

Все это вопросы уже не о формальной стороне методологии, но о ее материальном содержании. Эти вопросы играют доминирующую, решающую роль, ибо эти вопросы определяют центральную проблему теоретической экономии—где границы, где пределы экономического анализа.

Ведь всякий анализ можно вести до бесконечности. Причино-следственный ряд нельзя оборвать на одном каком-нибудь звене, которое к этому ряду не принадлежало бы. Всякую причину можно рассматривать, как следствие определенных причин. Причин, действующих в конечном счете, нет. Понятие конечной причины заключает в себе внутреннее противоречие, ибо всякая причина есть член бесконечного причинно-следственного ряда. Конечные причины могут быть лишь в условном смысле, с точки зрения данной теоретической дисциплины.

Например, Маркс в I главе I тома „Капитала“ устанавливает зависимость между величиной ценности и количеством затраченного общественного

необходимого труда. Последняя величина определяется данным уровнем техники или производительной силой труда. Производительная сила труда, в свою очередь, является продуктом целого ряда причин. На это указывает Маркс в I главе. Но анализ этих причин уже не интересует экономиста. Он принимает производительность труда, как нечто данное. Его интересует определенный участок причинно-следственного ряда. Вопрос о границах этого участка имеет решающее значение для определения физиономии данной экономической теории.

На этот условный характер последних причин указывает и Бем-Баверк в своей статье: „Wert, Kosten und Grenznutzen“ в Conrad's Jahrbücher, 3 Folge, 3 Band, стр. 353: „Прежде всего необходимо себе уяснить, в каком смысле вообще возможно один какой-либо фактор, будь то предельная полезность или издержки, называть „последним“ или в конечном счете решающим регулятором ценности. Такой способ выражения никоим образом не может быть употреблен для того, чтобы обозначить им именно буквально самое последнее звено в цепи причин и воздействий, конституирующих ценность материальных благ. Наоборот, совершенно ясно, что предельная полезность наравне со стоимостью, суть лишь члены в этой цепи, которые в свою очередь определяются еще более удаленными факторами; предельная полезность, например, определяется соотношением потребности и запаса; потребности, в свою очередь—всякого рода моментами физиологического, морального, культурного, исторического свойства; запас—природными факторами, факторами техники—производственными, интеллектуальным развитием, организацией общества, правовыми и имущественными отношениями“.

Вопрос же о материальном характере экономической методологии зависит от общей социологической концепции данного экономиста; формально-логические приемы исследования являются лишь вспомогательными приемами, которые дают возможность извлечь из основных посылок все необходимые выводы. Исходные посылки, пределы анализа категорий, критерии правильности или неправильности—все это не может быть установлено на основании одного формального метода, все это диктуется материальным содержанием метода, определяемого общей теоретической концепцией экономиста.

По существу само различие между формальной и материальной стороной метода является искусственным, продуктом абстракции. Чисто формального метода изучения не может быть. Всякая абстракция должна быть абстракцией от чего-то; всякая абстракция должна оперировать чем-то. Всякий метод изучения есть единство формального и материального элемента. Всякий формальный метод обязательно предполагает, в качестве предпосылки для своего применения, определенное теоретическое представление об объекте изучения. Всякий формальный метод действует в определенных границах, предначертанных общей теорией, сознательно или бессознательно признаваемой данным экономистом. В качестве примера методологии, безукоризненной с формальной стороны, но совершенно ошибочной по своему материальному содержанию, можно указать на Тюнена. Последний¹ пытается построить абстрактную теорию естественной заработной платы (*Naturallohn*), т.-е. оптимальной заработной платы, которая была бы наиболее выгодной для рабочих. При построении своей теории Тюнен делает ряд предположений, вполне допустимых. Так, он предполагает существование совершенно изолированного общества, наличие одинакового плодородия. Но наряду с этим Тюнен делает следующее предположение, которое опровергивает всю его теорию заработной платы²: „Среди наций, которую мы здесь рассматриваем, нет еще капиталистов, которые заставляли

¹ В своем „Der isolirte Staat“, 2 Theil, Erste Abtheilung.

² Ibid., стр. 90—99.

бы других работать на себя, но каждый работает сам для себя. Однако, рабочие делятся на два класса, а именно: 1) на таких, которые заняты созданием капитала и 2) на таких, которые с одолженным капиталом работают за свой счет. Последних я буду называть „рабочими“ без дальнейших оговорок. То, что они удерживают от продукта труда, после вычета процентов на одолженный капитал, составляет оплату их труда“.

Таким образом, Тюнен пытается построить теорию заработной платы для такого общества, которое совершение не знает класса капиталистов. Капиталистические доходы (заработка плата и процент) предполагаются в не капиталистическом обществе. Иными словами, Тюнен так увлекся своими абстракциями, что он отвлекся от капиталистического способа производства, от необходимых социальных и исторических условий для существования заработной платы. Сам Тюнен вынужден был признать, что его теория совершенно неприложима к современному строю¹. „Совсем по другому обстоит дело при наших европейских отношениях, где нельзя найти уже бесхозяйственной земли, и где рабочий лишен возможности уклониться от предложения низкой заработной платы со стороны нанимателя, прибегнув к обработке некультивированного еще участка земли. Таким образом, здесь интересы капиталиста и рабочего не только расходятся, но становятся диаметрально противоположными“.

Другим примером может служить теория Визера (см. „Der natürliche Werth“). Визер пытается построить экономическую теорию ценности для коммунистического общества. По его мнению, только в коммунистическом обществе можно изучить экономические категории в их чистом виде, поскольку там не оказывает влияния фактор экономического неравенства людей, наличие классов, имеющих различную покупательную способность.

Двойственный характер экономической методологии вытекает из особого положения, занимаемого теоретической экономией. С одной стороны, она является частью социальных наук и находится в подчиненном положении по отношению к социологии. Сознательно или бессознательно, каждый экономист является социологом, т.-е. имеет определенное социологическое credo. В основе всякой экономической теории лежит определенная социологическая концепция. Последняя может быть выведена из важнейших предпосылок экономического анализа, которые непосредственно высказываются экономистом или молчаливо им принимаются. Экономическая теория лишь развертывает те выводы, которые implicite заключаются в социологической теории. Поэтому критерием правильности любой экономической теории служит оценка правильности исходной социологической точки зрения. Так, в основе экономической теории Маркса лежит исторический материализм, в основе теории предельной полезности—индивидуалистично-психологическое понимание общественных явлений.

Совершенно неправильными являются представления об автаркии, о полной независимости от других дисциплин теоретической экономии. Так М. Вебер пишет²: „как и в каком смысле это (пользование другими науками) совершается в нашей области вполне будет зависеть от поставленных нами требований, и всякая попытка a priori решить, какие теории других дисциплин должны явиться основными для политической экономии, является праздной, подобно всем попыткам создания „иерархии“ наук по образцу Канта. В теоретической экономии (в учении о ценности) мы вполне самостоятельны“. Положение Вебера неверно потому, что нельзя изолировать экономическое исследование. Всякий экономический анализ предполагает определенные предпосылки, а последние, в свою очередь, зависят от социологической

¹ „Der isolirte Staat“, 2 Theil, I Abt., стр. 204.

² Статья „Die Grenznutzlebne und das psychophysische Grundgesetz“ в „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“, Band. 27 1908, стр. 553.

концепции экономиста. Материальное содержание методологии характеризует зависимое состояние теоретической экономии. Основная характеристика данного способа производства, основные законы изменения последнего—уже даны экономисту-математику. Точно так же он должен знать важнейшие стороны данного экономического процесса, он должен знать, от каких элементов можно и от каких нельзя отвлечься при анализе данного явления. Эти предпосылки вырабатываются на основании материала других теоретических дисциплин. Поэтому сила абстрактного анализа прямо пропорциональна широте исторического кругозора и исторического обоснования основных предпосылок. Между историей народного хозяйства и теоретической экономией устанавливается взаимодействие (которого, конечно, ни в коем случае нельзя смешивать со слиянием или отождествлением обеих дисциплин): история хозяйства дает материал для уточнения основных предпосылок, для исследования модификации отдельных условий; теоретическая экономия своим анализом облегчает и делает возможным изучение конкретных экономических явлений и процессов.

Но имеется другая крайность. На-ряду с признанием полной автаркии возможна другая крайность—отрицание теоретической экономии, как особой науки, признание ее частью социологии. Эта точка зрения нашла себе защитников среди представителей исторической школы. Наиболее яркое выражение она нашла себе в работах Шелля и Ингрэма: „В глазах Шелля,— пишет Левитский¹,— высшая фаза развития для науки о народном хозяйстве наступит только тогда, когда она совершенно исчезнет, как самостоятельная наука о материальных и хозяйственных интересах, и превратится в социологию, т.-е. науку, рассматривающую общество со всех сторон его жизни—политической, юридической, религиозной, экономической и т. п.“. Такую же точку зрения защищает Ингрэм в своей „Истории политической экономии“. Эта точка зрения также является совершенно неверной. Детальное изучение всех сторон общественной жизни, всего комплекса социальных отношений возможно лишь путем применения метода изолирующей абстракции. Политическая экономия получает от социологии определенные предпосылки. Она предполагает данный уровень производительных сил, данную форму производственных отношений, данные имущественные отношения, данный способ мотивации (ценность, как основной стимул, а не потребительная ценность и т. д.). Но раз эти предпосылки установлены, экономический анализ получает известную независимость; он может отвлечься от небольших колебаний в имущественных отношениях, методах мотивации и т. д. Экономисту достаточно самой общей характеристики основных условий его анализа. Дальше его внимание фиксируется лишь на одной стороне социального организма—на экономической структуре, на форме производственных отношений. В рамках отведенных общей социологической теорией, экономический анализ движется самостоятельно, отвлекаясь от всякого детального рассмотрения неэкономических факторов. Здесь проявляется относительная независимость, самостоятельность теоретической экономии, как отдельной дисциплины. Здесь выступает на сцену формальная сторона методологии. Успех экономического анализа зависит не только от правильного выбора основных предпосылок, но и от удачного или неудачного пользования абстрактным методом.

Материальная и формальная стороны экономической методологии характеризуют одновременно состояние и положение теоретической экономии: последняя должна быть признана и зависимой и независимой от других теоретических дисциплин, главным образом, от социологии. Она зависима в установлении своих основных предпосылок, в определении общих условий

¹ „Задачи и методы науки о народном хозяйстве“, стр. 164. .

анализа, в выработке критерия важности тех или иных признаков, от которых можно или нельзя абстрагироваться. Она независима в разработке имеющихся данных, в умении оперировать абстрактным методом, в возможности отвлечься от всякого более детального анализа неэкономических факторов.

Правильность той или иной экономической теории зависит от методологии в целом, включая в последнюю и формальную, и материальную стороны. Применение абстрактного дедуктивного метода является необходимым, но недостаточным условием для правильного построения экономической теории. Тот факт, что данный экономист пользуется абстрактно-дедуктивным методом, не решает еще вопроса о степени научности его теории. Для полной оценки последней необходимо исследовать материальное содержание его методологии, т.-е. проанализировать все его явные и скрытые предпосылки. Успех научного прогресса в теоретической экономии определяется, таким образом, не только развитием формально-логических методов, но и уточнением основных исходных посылок, уяснением социологической характеристики данной теории.

Все эти соображения с полным правом могут быть отнесены к методологии математической школы. Математический метод есть формальный метод. Он движется в рамках, очерченных экономической теорией. Он не в состоянии создавать какие-то новые понятия. Он не в состоянии совершать чудес—превращения политической экономии из донаучного состояния в научное; он не может служить критерием правильности той или иной экономической теории. Он есть только вспомогательное орудие, которым пользуется экономист. Он только помогает экономисту более полно развернуть из данного теоретического положения все необходимые выводы. Экономист может прекрасно владеть математическим методом и прийти к совершенно неверной и, следовательно, к ненаучной теории. Вопрос о правильности, точности, степени научности экономической теории лежит совершенно вне компетенции математики. Это вынуждены признать и некоторые более умеренные экономисты-математики.

Шумпетер в приведенной выше статье¹ пишет: „Математика является не более, как логическим методом, который ничего нового, неизвестного, а потому и ничего ошибочного внести не может, но который, если он вообще применим, правильно выполняет формальные задания“.

Виксель в своей книге² пишет: „Математический метод изложения должен лишь облегчить рассуждения, сообщить результатам наглядность и таким образом содействовать предотвращению возможных логических ошибок—не более. Большего он ничего не может сделать“.

„Из горна математического анализа можно извлечь лишь те положения, которые были туда вложены“.

Ирвинг Фишер³ приводит цитату математика Peierse из его книги „Linear Associative Algebra“: „Математика не открывает законов, поскольку она не является наукой индуктивной, также не творит она теорий, поскольку она не есть гипотеза, но математика является судьей и законов и теорий“. „Я привел эту цитату—продолжает Ирвинг Фишер—потому, что я полагаю, что многие, в особенности же экономисты, не уясняют себе общего характера математики. Существует представление, что физик сидя в своем кабинете может посредством вычислений, как некоего талисмана, выдумать

¹ „Über die mathematische Methode der theoretischen Oekonomie“, стр. 32.

² „Über Wert, Kapital und Rente nach der neueren nationalökonomischen Theorien“, стр. 28.

³ В своей книге „Mathematical Investigations in the theory of value and prices“ в „Transactions of the Connecticut Academie of Arts and Sciences“, volume IX, part, стр. 106—107. Вышла отдельным изданием в 1925 году.

какой-либо закон физики. Некоторые экономисты надеялись на подобного рода таинственное применение математики в своей науке".

Еще более решительно высказывается в этом направлении Эджевортс, (последний по целому ряду пунктов примыкаем к англо-американской школе. О взаимоотношении Эджеворта и Маршалла см. статью Loria „Marshall and Edgeworth on value“, *Economic Journal*, vol. 16). Он считает своим долгом предостеречь против переоценки значения математического метода в политической экономии. Он пишет:¹ „Однако оценка (математического метода) будет неправильной если не принять во внимание его недостатков и искажений, возможных при его применении. Одним из первых недостатков присущих всякому явлению, в особенности новому, является возможность быть переоцененным. Как говорит проф. Маршаль: „Когда действительные условия определенных вопросов предварительно не изучены, подобного рода разработка (математическая) немногим лучше, чем насос для выкачивания нефти при отсутствии нефтеносного слоя“. Кроме того, положительные стороны применения математического метода могут не окупать усилий, необходимых для овладения им“.

Таким образом, из среды математической школы раздаются отдельные голоса, предостерегающие против излишнего увлечения математикой, против переоценки роли математического метода. Целый ряд видных экономистов-математиков считает нужным указать, что одно применение математики еще недостаточно для получения гарантии против всяких теоретических ошибок. Этим самым внимание экономиста направляется не только в сторону математической разработки экономических данных, но и в сторону анализа основных предпосылок от которых зависит правильность или неправильность конечных результатов.

В связи с этим встает вопрос о том, может ли быть принята эта более умеренная формулировка математической методологии? Ибо в последнем случае вопрос о примате математического метода еще не исключается, этот вопрос переносится лишь в другую плоскость.

Нельзя уже говорить в данном случае о том, что математический метод есть метод, который является достаточным условием для превращения политической экономии в точную науку, что он в состоянии вскрыть все ошибки и конструктировать точную экономическую теорию. Можно лишь утверждать, что это есть важнейший формально-логический прием, наилучший способ обработки данного материала, в данных пределах, при данных предпосылках и при данном критерии правильности. Можно лишь говорить о примате математического метода среди формально-логических методов.

С точки зрения более умеренных математиков, экономист, установив общие предпосылки и принципы своей теории, выработав определенный подход к экономическим категориям и соответствующий критерий, разрабатывает эти данные, главным образом, при помощи математических приемов: центральное место в работах экономистов-математиков занимают математические формулы; составлению достаточной системы уравнений приписывается решающее значение. Исходный и конечный пункты экономического анализа лежат вне математики, но основное русло анализа, центральная часть носит все же математический характер. В связи с этим встает вопрос о том, может ли математический метод играть центральную роль при разработке основных положений экономической теории, или же он должен дополнять экономический анализ путем уточнения полученных результатов и выяснения отдельных количественных отношений. Это вопрос о роли математического метода в экономическом исследовании.

¹ Статья „Mathematical Method in Political Economy“ в „Dictionary of political economy“, edited by Palgrave, volume II, стр. 712.

6. Пределы применения математического метода

Прежде чем ответить на вопрос, поставленный в предыдущей главе, обратимся к основной аргументации математиков. Нужно заметить, что систематического обоснования математической методологии, кроме работы Бувье (Bouvier), мы не имеем среди экономистов-математиков. Большой частью, даже крупнейшие представители математической школы ограничиваются отдельными отрывочными замечаниями. Наиболее часто встречающийся важнейший аргумент экономистов-математиков состоит в том, что все основные экономические категории являются количественными категориями, а отсюда логически вытекает возможность и необходимость математической обработки. Джевонс пишет¹: „Что касается меня, то я полагаю, что наша наука необходимо должна быть математической просто постольку, поскольку она трактует о количествах (разрядка автора). Всякий раз, когда предметы, с которыми мы оперируем, способны увеличиваться и уменьшаться, законы и отношения должны быть математическими. Экономисты не могут изменить их существа, отказываясь их именовать таковыми. С таким же успехом они могли бы попытаться изменить красный свет, называя его синим. Будут ли выражены математические законы экономики словами или обычными символами— x , y , z , p , q ,—это вопрос совершенно случайный и условный“. „Условные² обозначения математических книг по существу своему не отличаются от обычного языка; они представляют собой усовершенствованный язык, приспособленный к понятиям и отношениям, которые нам нужно выразить. Они не являются особым способом рассуждения, они его заключают в себе, они лишь облегчают изложение и понимание. Следовательно, если мы имеем дело в экономике с количествами и отношениями между ними, мы должны рассуждать математически, мы не сделаем этой науки менее математической, избегая алгебраических символов; мы лишь откажемся от употребления в науке весьма несовершенной, нуждающейся во всякого рода помощи, обозначений, обычных и признанных необходимыми в другой науке“.

Этот же аргумент выдвигает Вальрас³: „Меновая ценность является следовательно величиной, и,—отныне это можно видеть,—величиной определимой. И если объектом математики вообще является изучение подобного рода величин, то необходимо должна существовать отрасль математики, забытая до сих пор математиками и еще не разработанная, которая является теорией меновой ценности“.

Парето в своем „*Cours d'économie politique*“ (§ 577) отмечает, что экономисты оперируют математическими понятиями, не подозревая этого, как герой Мольера, который говорил прозой, не зная, что такое проза. „Когда мы говорим об арифметических и геометрических прогрессиях, о величине предложения и спроса, о величинах взаимоизменяющихся в прямых или обратных отношениях, мы находимся в области науки о величинах, и всегда лучше знать почву, на которой мы находимся, а не ходить по ней вслепую“.

Исходя из того, что всякий экономический анализ неизбежно оперирует с количественными понятиями, Джевонс делает тот вывод, что математическое направление родилось вместе с политической экономией⁴. Даже злейшие противники применения математического метода в экономии, как Кернс, указывает Джевонс (стр. 17), уплатили дань математике. „Существует ли, например, нечто более явно математическое по существу своему, чем этот

¹ Theory of political economy, стр. 3—4.

² Ibid., 4—5.

³ Eléments d'économie politique pure, стр. 29.

⁴ Theory of polit. economy, XX—XXI.

отрывок из главной работы Кернса? спрашивает Джевонс. „У нас не возникает никаких затруднений при исчислении основных элементов ценности. Что касается труда, то ценность производства данного предмета выражается числом средних рабочих, занятых при его выработке,—с учетом интенсивности труда и степени вытекающего из него риска,—помноженным на время работы. В отношении воздержания следует придерживаться того же принципа: жертва измеряется величиной богатства, от которого произошло воздержание—с учетом испытанного риска—помноженной на время, в течение которого воздержание происходило“. Здесь мы имеем дело с исчислением, с умножением, со степенью интенсивности, со степенью риска, с величиной богатства, продолжительностью времени и т. д., все с вещами, идеями и действиями, носящими математический характер. Хотя мойуважаемый друг и предшественник (Кернс) весьма явственно отвергнул мои идеи во вводной главе, тем не менее, он бессознательно принял математический метод во всем, кроме внешности (*in all but appearance*)“.

Таким образом, с точки зрения Джевонса, заслуга математической школы заключается не в том, что она открыла необходимость применения математического метода. Этот метод давно применялся, всегда применялся, но бессознательно. Математическая школа впервые только назвала вещи своими именами, на место бессознательного и скрытого пользования математикой поставила вопрос о вполне открытом и сознательном оперировании математическими приемами, несовершенные математические приемы прежних экономистов заменила более научными, более точными, более совершенными приемами символьических обозначений.

Раз политическая экономия, *volens nolens*, (такова идея представителей математической школы), оперирует с величинами, то, очевидно, нужно использовать весь могущественный аппарат современной математики для обработки этих величин, дать научную, а не кустарную обработку, заменить расплывчатую, неясную, неточную словесную формулировку сжатой, точной и жесткой математической символикой. Если Рикардо, Маркс прибегали к арифметическим вычислениям, то отчего не заменить арифметику алгеброй, а последнюю—дифференциальным и интегральным исчислением? С этой точки зрения, различие между методологией экономистов-математиков и методологией Маркса, Рикардо—различие количественное, а не качественное, различие в степени, различие в форме применяемых математических приемов.

Но если принять этот вывод о том, что методология математиков есть только новый этап в развитии методологических принципов, закономерно вытекающий из предыдущих фаз, продолжающий ту же тенденцию, то становится очевидным, что обоснование, приводимое Джевонсом, Вальрасом, Парето, Шумпетером и другими, недостаточно. Ведь речь идет не о праве на существование математического метода, ведь методология экономистов не сводится к признанию математического метода наряду с другими полноправными и равнозначными методами, речь идет о *примате* математического метода. А для того, чтобы доказать необходимость этого примата, недостаточно сказать: политическая экономия оперирует с экономическими величинами; нужно еще добавить, что экономический анализ преимущественно имеет дело с количественной стороной экономических явлений; экономический анализ должен свестись, главным образом, к установлению количественных соотношений между экономическими категориями. Признание примата этой количественной стороны экономических явлений есть та скрытая предпосылка, которая лежит в основании методологии экономистов-математиков.

Эта скрытая предпосылка о *примате* количественного анализа есть источник всех методологических ошибок математиков. Основная ошибка заключается в установлении неправильного соотношения между количественным

и качественным анализом, ибо роль математики связывается с изучением количественных соотношений между отдельными экономическими категориями, вообще с количественным анализом. Но для того, чтобы математический метод мог выполнить эту роль, облегчить и уточнить количественный анализ, требуется одно чрезвычайно важное условие. Необходимо, чтобы качественный анализ был разработан достаточно полно, т.-е., чтобы была выяснена природа отдельных категорий, их взаимоотношения и зависимости. Изучение количества предполагает изучение качества. В противном случае количественный анализ, приложенный к недостаточно выясненным и разработанным экономическим категориям, может превратиться в качественный анализ, т.-е. он может внести новое качество, новое содержание в экономические категории, он может сообщить последним новые свойства и особенности и тем самым привести к противоречию между исходной точкой анализа и его конечным результатом. Математический метод из метода углубления и уточнения теории превращается в метод ее искажения и искривления.

Эта перемена ролей объясняется очень просто. Экономические величины суть величины *sui generis*, величины определенных в качественном отношении категорий. Экономические величины существуют лишь при определенных условиях. Эти величины скрывают под собой определенные отношения, которые непосредственно не могут быть выражены. Экономист, который все свое внимание обращает исключительно на количественное выражение отдельных категорий, тем самым отвлекается от их качественного содержания. Для него прежде всего существует определенная величина, с которой он оперирует, как с любой величиной. Сосредоточивая все свое внимание на количественной стороне экономических категорий, экономист отвлекается от их качественных особенностей и своеобразий. Но тем самым экономист подменяет качество своих категорий, ибо отрицание одного качества (или игнорирование последнего) есть признание другого качества. На почве чрезмерного увлечения количественным анализом происходит трансформация важнейших экономических категорий.

В качестве простейшего примера можно привести категорию меновой ценности. По Марксу ценность товаров есть „предметная форма общественного труда, затраченного на его производство“¹. Ценность товаров не может быть непосредственно выражена в виде числа часов общественно необходимого труда. Эта особенность ценности (ее, так сказать, трансцендентность в математическом смысле) вытекает из характерных свойств товарного производства, из присущих последнему противоречий. С одной стороны товарное производство является общественным и только на этой почве возможно существование общественно необходимого труда и ценности вообще, как социальной категории. Но, с другой стороны, сама форма организации товарного производства противоречит социальному характеру последнего. Эта организация основана на индивидуалистических принципах. Товарное общество представляет из себя соединение юридически совершенно независимых и автономных производителей. Социальные связи выступают на сцену и из неявных превращаются в явные лишь в процессе обмена. Поэтому ценность непосредственно выражается лишь в тех меновых пропорциях, которые устанавливаются на рынке.

Ценности товаров могут найти себе лишь посредственное выражение в форме меновой пропорции, в форме отношения двух количеств товаров, двух товарных масс. Здесь перед нами выступает чрезвычайно важная особенность формы ценности, выражаяющаяся в том, что ценность одного товара получает количественное выражение в форме определенного количества материальных благ. Ценность выражается в известном количестве физических

¹ „Капитал“, т. I, гл. 22, стр. 516.

предметов, например, унций золота (когда речь идет о денежном выражении ценности), в потребительных ценностях, вообще в таких единицах, которые носят неценостный характер. В этом заключается глубокое своеобразие формы ценности (и, следовательно, всяких попыток количественного выражения ценности), отмеченное Марксом в 1 главе I тома „Капитала“. „Первая особенность, бросающаяся в глаза¹ при рассмотрении эквивалентной формы, состоит в том, что потребительная ценность становится формой проявления своей противоположности, ценности. Натуральная форма товара становится формой ценности“.

Форма ценности заключает в себе, таким образом, противоречие. По своему содержанию она является выражением определенной социальной категории—ценности. Но она, с другой стороны, дает величине ценности материальное выражение. Отношение ценности выступает непосредственно, как отношение двух физических предметов, двух материальных масс, имеющих различную потребительную ценность. Это противоречие вытекает из противоречивого характера ценности. Последняя представляет из себя вещественное выражение невещественных социальных отношений, следовательно, в ценности содержание и форма проявления находятся между собой в противоречии. В свою очередь, это последнее противоречие вытекает из действительного характера товарного производства, из противоречия между индивидуалистической формой организации и общественным характером последнего.

Конечно, сама возможность количественного сопоставления различных по своей потребительной ценности товаров предполагает, что у них есть нечто общее, какая-то единая субстанция. Этой субстанцией может быть лишь ценность. Всякое сопоставление и сравнение товаров основано на сравнении ценностей. Формула „10 арш. холста = 1 сюртуку“ есть лишь сокращенное выражение другой, более точной формулы—„ценность 10 арш. холста = ценности 1 сюртука“. „Как потребительная ценность,— указывает Маркс²,— холст есть вещь чувственно отличная от сюртука, как ценность, он „сюртукоподобен“, выглядит совершенно так же, как сюртук. Таким образом, холст получает форму ценности, отличную от его натуральной формы. Его бытие, как ценности, проявляется в его равенстве с сюртуком, как овечья натура христианина в уподоблении себя агию божию“. Но в виду того, что ценность товаров не может получить непосредственного выражения, перед участником обмена встает лишь более сокращенная формула (10 арш. холста = 1 сюртуку), в которой фигурируют не ценности, а материальные объекты.

Поэтому всякий количественный анализ, не подкрепленный соответствующим качественным анализом, соответствующим обоснованием отдельных категорий, имеет тенденцию вульгаризировать экономическую теорию. Любое уравнение, в котором фигурируют товары, говорит лишь о равенстве товаров, но не о равенстве ценности. Равенство ценностей предполагается, но оно существует лишь в скрытой форме, оно не может быть непосредственно выражено. Математическое выражение скрывает специфические особенности тех величин, которые фигурируют в этом выражении; оно говорит лишь просто о величинах. Экономист, который оперирует исключительно лишь с математической формой ценности, неизбежно должен притти к отождествлению ценностных и материальных категорий, т.-е. к товарному фетишизму. Маркс в 4 разделе I главы I тома „Капитала“ подчеркивает тесную связь между мистическим характером товара и формой ценности.

Количественный анализ (если он не дополнен соответствующим качественным анализом) экономических категорий неизбежно имеет дело с формой

¹ „Капитал“ т. I, стр. 28.

² Ibid., стр. 19.

ценности, т.-е. с фетишизованным проявлением ценности. Поскольку все внимание экономиста устремляется в сторону определения количественных соотношений, поскольку на передний план выступает их фетишизированная форма. Поскольку экономист исключительно вращается в кругу количественных определений, он не может освободиться от товарного фетишизма. Для того, чтобы освободиться из-под влияния последнего, экономист должен сосредоточить свое внимание на тех общественных процессах распределения труда, которые непосредственно не могут быть обнаружены и количественно определены. Отсюда понятен тот факт, что в работах экономистов математической школы, как увидим ниже, товарный фетишизм дал такие богатые всходы.

Для того, чтобы судить о фетишизме математиков, достаточно ознакомиться с исходной точкой Шумпетера¹. „Рассматривая какой-либо народно-хозяйственный комплекс, мы находим, что каждый хозяйственный субъект обладает определенным количеством определенных материальных благ. Таким образом, в основе нашей дисциплины лежит представление, согласно которому все величины, которые мы будем коротко называть „экономическими величинами“, находятся во взаимозависимости так, что изменение одной из них влечет за собой изменение всех прочих. Это—простой факт, основанный на опыте и настолько очевидный, что он вряд ли нуждается в пояснениях. Мы это выражим утверждением, что выше упомянутые величины являются элементами одной системы“. Для Шумпетера существуют только экономические величины, т.-е. количества материальных благ—и больше ничего. Он не пытается выйти из круга фетишизованных проявлений социальных отношений. Весь теоретический анализ, по его мнению, вращается лишь в этом кругу.

„Наша задача, таким образом, состоит в том, чтобы при данном состоянии народного хозяйства вывести те изменения величин, которые в следующий момент должны последовать, если не произойдет ничего ненормального. Эти выводы мы и называем „объяснениями“. У Шумпетера связь между количественным анализом и фетишизмом выступает очень определенно. С одной стороны, теоретическая экономия изучает отношения экономических величин; с другой стороны, эти величины выступают, как количества материальных вещей (*Quantitäten bestimmter Güter*).“

В качестве другого примера можно взять теорию измерения (*Theory of dimensions*) Джевонса². „Последний прогресс физики показал необходимость применения вычислений в целях ясного выражения сущности и отношений рассматриваемых вопросов. Само собой понятно, что каждый вид величин выражается посредством своих собственных единиц,—длина в ярдах или метрах, поверхность или пространство в квадратных ярдах или метрах, время в секундах, днях или годах и т. д. Если подобного рода теория измерений необходима при трактовке точных понятий физических величин, она представляется еще более желательной при рассмотрении величин, которыми нам приходится заниматься в экономике“. Политическая экономия, по Джевонсу, имеет дело со следующими величинами: „*M* обозначает абсолютную величину продукта; *MT*—величину продукта, которая потребляется в единицу времени; *U* означает полезность (*utility*) единицы продукта, *MUT* обозначает, следовательно, полезность, полученную от единицы продукта в единицу времени; *MUTT* или *MU* означает, следовательно, абсолютную величину полезности, полученную от продукта в некоторый промежуток времени“.

Интересно, как обозначается символически такая основная категория, как меновая ценность, или, по терминологии Джевонса, *ratio in exchange*³. „Точно так же ценность, в этом понимании, является отношением количества какого-либо продукта к количеству другого продукта, на него обменяемого.

¹ „Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“, стр. 28.

² Theory, стр. 61—69.

³ Ibid., стр. 69.

Сравнивая продукты просто как физические величины, мы получим размерность M , деленную на M^0 или MM' или M^0 ¹.

В обозначениях Джевонса совершенно стерлось всякое различие между материальными и экономическими категориями. M и U выступают, как однородные величины; Джевонс перемножает их, делит их и вообще отвлекается от их существенного различия. Основная категория политической экономии — меновая ценность — совершенно растворилась в этом океане материи, она приняла скромную форму M^0 ; социальное исчезло из формул Джевонса, остались лишь одни ничего не говорящие символы. Математика в данном случае сослужила плохую службу Джевонсу. Она помогла ему больше затушевывать различие между продуктом и ценностью, она элиминировала всякое качественное различие.

Через игнорирование качественных особенностей и своеобразий экономических категорий (а это игнорирование связано с исключительным вниманием к количественному анализу) экономисты-математики должны были притти к отождествлению экономических величин с физическими величинами. Фактическое отрицание своеобразия отдельных категорий теоретической экономии есть признание за последними нового качества, новых свойств, напр., свойств быть не исторической, а логической категорией.

Так, например, цена обычно понимается математиками не как денежное выражение ценности, т.-е. не как отношение двух ценностей, а как отношение двух благ. Цена есть, таким образом, дробь, в которой в качестве числителя и знаменателя фигурируют не ценности, а просто физические предметы. Эта концепция, которая нашла себе наиболее яркое выражение в теории Бэли, была подвергнута исчерпывающей критике Марксом¹. Она нашла себе затем гостеприимный приют в работах математической школы. Если цена есть отношение двух благ, то отсюда очень легко притти к выводу, что цена будет существовать при любом хозяйственном строе, поскольку сопоставление и сравнение различных благ происходит и будет происходить у Робинзона, и в эпоху феодализма, и в товарном хозяйстве, и в социалистическом обществе. Этот вывод не побоялся сделать Парето, который в своем „Cours d'économie politique“ (§ 1013) доказывает, что для социалистического общества будет существовать такая же система цен, как для товарно-капиталистического. По мнению Парето, установленная им (вернее заимствованная у Вальраса), система уравнений, в которые в качестве неизвестных входят цены, может быть без всякого труда перенесена из царства капитализма в царство социализма; в последнем эта система уравнений также окажется на месте; социалистическая революция пройдет мимо уравнений Парето, не тронув их; уравнения Парето претерпят лишь небольшие изменения, а именно величина доходов из переменной и неизвестной величины превратится в определенную и постоянную.

Математика есть вообще формальная наука. Ее интересуют лишь формы количественных соотношений отдельных величин. Если, скажем, X и Y , с одной стороны, и U и V — с другой, изменяются по одному и тому же закону, т.-е. каждому одинаковому изменению X и Y соответствуют одинаковые изменения U и V , то обе функции математиком рассматриваются, как одинаковые, хотя сами элементы, между которыми устанавливается функциональная зависимость, могут иметь совершенно различную природу. Если в центре экономического анализа ставится применение математики, если нематематические приемы отодвигаются на задний план, то тем самым в теоретическую экономию привносится тот формализм, который характеризует математику. Однаковая форма изменения отдельных категорий дает основания экономисту-математику сближать и отождествлять эти категории.

¹ Теории прибавочной ценности, том III.

Пример этого формализма мы видели в теории Шумпетера, который ставит знак равенства между законом Госсена и своей кривой, иллюстрирующей зависимость цены от предложения на том основании, что обе кривые имеют одинаковую форму и отрицательную производную. (I закон Госсена выражает убывающую полезность отдельных частей запаса благ по мере увеличения последнего; кривая Шумпетера в данном случае выражает, что по мере того, как данному субъекту будет предлагаться большее количество благ, цена отдельного блага, которую согласен уплатить данный субъект, будет уменьшаться. I закон Госсена обусловлен психофизиологическими причинами; кривая Шумпетера—социально-экономическими моментами: ограниченностью платежных средств). Такие же примеры можно найти в других теориях математической школы (напр., в теории кривых безразличия). Математический метод не только может, таким образом, трансформировать отдельные категории (превращая напр., социальные категории в материальные), но и общие законы зависимости между отдельными категориями путем сближения законов, имеющих общую форму, хотя и действующих при совершенно иных условиях.

Теория товарного фетишизма дает возможность определить истинную природу экономических категорий, раскрывает их специфические особенности. Лишь на основе глубокого качественного анализа ценности становится возможным плодотворное изучение важнейших количественных соотношений в области ценности. В противном случае, увлечение количественным анализом может или привести к серьезнейшим ошибкам (пример математической школы) или, в лучшем случае, после установления лишь некоторых самых общих зависимостей и связей в области ценности задержать разрешение целого ряда проблем (пример классической школы).

Классическая школа политической экономии дает нам интересный пример того, как доминирующий количественный анализ (правда, в более элементарной форме и не в столь значительной степени, как у математиков) экономических явлений тесно переплетается с отсутствием социологического подхода. Конечно, анализ классиков глубоко отличается от анализа математиков, поскольку классики пытались дать каузальное объяснение отдельных категорий. Классиков преимущественно интересовала не форма функциональной зависимости между отдельными категориями, а причины количественных изменений этих категорий. Общее между классиками и математиками заключается в недостаточном внимании (при чем эта недостаточность внимания, конечно, проявляется в весьма различной степени), которое уделяется качественной характеристике важнейших экономических категорий. Классическая школа установила правильную связь между величиной ценности и количеством затраченного труда. Тем самым она дала правильный метод для определения законов изменения ценности. Но она не раскрыла качественной стороны ценности, своеобразия последней. Для них ценность есть лишь нормальная или средняя цена (естественная цена). „Естественная цена,— пишет А. Смит¹,—составляет, стало быть, так сказать, средоточие, к которому стремятся цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства могут иногда держать их некоторое время выше, иногда же они заставляют их упасть несколько ниже этой цены, но какие бы ни были препятствия, не позволяющие им принять это неподвижное состояние, цены тем не менее постоянно стремятся к нему“. Для Рикардо меновая ценность тоже тождественна средней цене. „Итак,— пишет он²,— говоря о меновой ценности товаров, или покупной силе, которой обладает тот или иной товар, мы всегда разумеем ту способность, которой товар обладал бы, если бы этому

¹ „Исследование о природе и причинах богатства народов“, т. I, стр. 181. 1886 г.

² „Сочинения“, перевод Зибера, стр. 46. 1882.

не мешали временные и случайные причины, и которая представляет естественную цену его¹. Ценность играет роль среднего уровня цен, роль опорного пункта, который необходим для того, чтобы разобраться во всех количественных изменениях цен. Собственная природа цены, особенности этого социального феномена, отличающие последний от явлений материального мира, не интересовали классиков. Для них цена, как самостоятельное явление, не требовала объяснения. Поэтому Маркс имел основание предъявить следующее обвинение классической школе политической экономии²: „Правда политическая экономия исследовала, хотя и не достаточно, ценность и величину ценности и раскрыла заключающееся в этих формах содержание. Но она ни разу не поставила даже вопроса: почему это содержание принимает такую форму, другими словами, почему труд выражается в ценности, а продолжительность труда, как его мера, в величине ценности продукта труда“.

Маркс дальше указывает, что одной из причин этой ошибки классической политической экономии является то, что ее занимала преимущественно количественная сторона ценности. Правда, Маркс подчеркивает, что увлечение количественной стороной не было единственной причиной этой ошибки, или, вернее, недостаточности ее анализа. «Один из основных недостатков классической политической экономии,— пишет Маркс³,—состоит в том, что ей никогда не удавалось из анализа товаров, в частности товарной ценности, вывести форму ценности, которая именно и придает ей характер меновой ценности. Как раз в лице своих лучших представителей, А. Смита и Рикардо, она рассматривает форму ценности, как нечто совершенно безразличное и даже внешнее по отношению к природе товара. Причина состоит не только в том, что анализ величины ценности поглощает все ее внимание».

Количественный метод изучения ценности (т.-е. изучение преимущественно причин количественного изменения ценности) скорее может рассматриваться, как следствие того, что классиков меньше всего интересовала форма ценности, под которой Маркс в данном случае понимает социальную сторону ценности, ее связь с производственными отношениями в товарном производстве. «Форма ценности,— продолжает Маркс,— продукта труда есть самая абстрактная и в то же время самая всеобщая форма буржуазного способа хозяйства, который именно ею характеризуется, как особенный вид общественного производства, а вместе с тем характеризуется исторически⁴.

Классики занялись исключительно анализом того, что Маркс выше назвал «содержанием ценности», т.-е. трудовыми затратами, лежащими в основании ценности. Но это есть как раз та сторона ценности, которая лучше всего поддается количественному измерению. Ибо трудовые затраты связаны с определенными физиологическими трудовыми процессами, которые поддаются непосредственному измерению. Труд может быть измерен в часах или в других единицах времени. Математическая сторона трудовой теории ценности тесно связана с ее содержанием, которое имеет материальный характер. В таком смысле, очевидно, Маркс понимал содержание ценности, когда он утверждал, что классическая экономия «раскрыла заключающееся в этих формах (ценности. И. Б.) содержание». В таком смысле понимает содержание ценности Н. Рубин⁴, и его понимание, несомненно, должно быть признано совпадающим с терминологией Маркса по этому вопросу. Форма ценности, социально-историческая характеристика ценности, как выражения товарно-производственных отношений, непосредственно не поддается такому

¹ „Капитал“, т. I, стр. 47—48.

² Ibid., стр. 48—49.

³ С этой точки зрения должно быть признано совершенно ошибочным утверждение Грациади, что Маркс дал только количественный или математический анализ в своей теории ценности („Preis und Mehrpreis in der kapitalistischen Wirtschaft“, 1923, стр. 193).

⁴ „Очерки по теории стоимости Маркса“. I изд., стр. 66.

измерению. Ибо, по верному замечанию Вознесенского¹, «общественно-производственное отношение не измеряется секундами, минутами, часами и т. д. Они не могут быть основой количественных соотношений обмениваемых товаров». Свою количественную определенность ценность получает от материальных процессов производства, которые связаны с получением данного товара. Свою качественную определенность ценность получает от своей формы, от тех производственных отношений, выразительницей которых она является. Только в условиях товарного производства трудовые затраты превращаются в основание ценности.

Таким образом, увлечение классиков политической экономии количественным анализом тесно связано с отсутствием у них социологического понимания важнейших экономических категорий. Последние рисовались классикам, как естественные категории, заключающие в себе столь же мало загадочного, как и другие явления материального порядка. На основании своего элементарного качественного анализа ценности (как средней цены, как центра равновесия и притяжения рыночных цен) классики могли безошибочно установить лишь наиболее элементарные и простые зависимости между ценностью и трудовыми затратами. Для более сложного и детального анализа количественных связей между ценностью и целым рядом социально-экономических моментов (нормой прибыли, заработной платой и т. д.) их теоретическая база оказалась слишком узкой. Так, напр., когда Рикардо пришлось столкнуться с законом средней нормы прибыли, он не мог разрешить всех трудностей. В 4 и 5 разделах I главы «Начал политической экономии» Рикардо допускается влияние времени обращения капитала и заработной платы на ценность. Рикардо смешивал ценность и цену производства.

Для того, чтобы разрешить все эти трудности, необходим был социологический анализ Маркса; для этого необходимо было разграничить производственные отношения простого товарного производства и капиталистического общества и изучить их взаимодействия. Последняя проблема, давшая ключ к пониманию законов ценности и цен производства, могла быть выдвинута лишь тогда, когда во весь рост была поставлена качественная проблема ценности, проблема природы и специфических особенностей ценности. В свою очередь, сама постановка качественной проблемы ценности возможна была лишь на основе развитой социологической теории Маркса—теории товарного фетишизма. Количественный анализ классиков мог давать ценные результаты лишь тогда, когда речь шла о выяснении зависимости между ценностью и техническими категориями, напр. трудовыми затратами. Как только на сцену выступали социальные факторы, напр. средняя капиталистическая норма прибыли, количественный анализ классиков, основанный на очень элементарном качественном анализе ценности, давал осечки. Необходим был глубокий качественный анализ ценности, который дал Маркс и который сделал возможным выяснение целого ряда новых количественных соотношений между отдельными категориями, т.-е. подготовил почву для более интенсивного применения математического метода.

На основании предыдущего изложения можно сделать тот вывод, что сама возможность плодотворного применения математического метода обусловливается состоянием качественного анализа. Чем глубже изучены те или иные категории, тем отчетливее выступают количественные связи и зависимости между отдельными категориями. В противном случае, как увидим ниже, гипертрофия математики приводит к осуждению содержания экономической теории, создает впечатление полной бесплодности математического метода.

Необходимо далее отметить, что не только общие пределы применения математического метода определяются на основании общих результатов ана-

¹ „К вопросу о понимании категории абстрактного труда”, статья в журнале „Под Знаменем Марксизма”, 1925 г., № 12, стр. 135. См. также статью Рубина—„Абстрактный труд” в том же журнале за 1927 г., № 6.

лиза, полученных нематематическим путем. Самы формы применения математики, отдельные операции над экономическими величинами, весь процесс математической обработки—все это должно быть тесно увязано с общими положениями экономического анализа. Основной недостаток экономистов математической школы заключается в том, что у них математика часто отрывается от экономики, превращается в самодовлеющее явление. На этой почве возникают многочисленные извращения отдельных понятий, к рассмотрению которых мы теперь и переходим.

Как мы указали выше, применение математического метода в политической экономии не ограничивается только тем, что экономические положения облекаются в математическую форму и выражаются в виде отдельных уравнений или формул. Процесс перевода экономических положений на язык математики есть лишь первая фаза математического анализа, в которой математика служит только целям иллюстрации и выступает, как метод изложения, а не как метод исследования. О математическом исследовании может быть речь лишь в том случае, когда экономист подвергает свои формулы определенным математическим операциям или пытается извлечь из этих формул, при помощи математического аппарата, соответствующие выводы. Здесь мы часто присутствуем при следующем явлении: математический аппарат становится самодовлеющим; математические операции над экономическими величинами производятся без ясного представления об экономических процессах; математический метод начинает диктовать новые формы содержания; математический метод здесь из формального превращается в материальный; под маской математических действий происходит трансформация экономического материала; экономист незаметно для себя вносит новые предпосылки и условия проблемы; экономист оказывается в плену математических формул, попадает в сети, им же расставленные.

В дальнейшем изложении основных проблем математической школы мы часто будем свидетелями этого явления.

Возьмем несколько примеров. Экономисты-математики оперируют с экономическими функциями, которые подвергаются дифференцированию и интегрированию. Для того, чтобы эта возможность имелась, необходима, в качестве обязательного условия, непрерывность функции. Если взять какую-нибудь кривую, напр., кривую спроса в зависимости от цены [$D=F(p)$] отдельного индивидуума, то эта кривая всегда будет прерывной, ибо здесь каждому бесконечно малому изменению цены не будет соответствовать бесконечно малое изменение спроса. На это представители математической школы, как Курно, Джевонс, Вальрас, отвечают, что кривые потребления, спроса и т. д. отдельного индивида отличаются прерывностью, но если мы возьмем кривые потребления, спроса и т. д. целого народного хозяйства, то там, в силу действия закона больших чисел, мы можем постулировать непрерывность кривых, т.-е. с известной степенью точности можно утверждать, что бесконечно малое изменение цены вызовет бесконечно малое изменение общественного спроса. Несмотря на эту оговорку, экономисты-математики дифференцируют индивидуальные функции (с них они, как представители субъективной школы, должны начинать), т.-е., иными словами, в индивидуальные функции вкладывается то содержание, которое характерно для социальных функций; индивидуальное заменяется социальным; элиминируется та сторона явлений, которая для экономиста субъективной школы является решающей,—индивидуальная. Математик-экономист, ничего же сумнящегося, рассуждает об индивидуальных процессах, когда он же своими математическими операциями эти процессы уничтожил.

Возможность дифференцирования данных функций предполагает не только их непрерывность, но и бесконечную делимость тех величин, которые связаны данной функциональной зависимостью. Между тем, экономические

блага не могут делиться до бесконечности. Правда, физические тела поддаются бесконечному дроблению, но бесконечно малая доля какого-нибудь тела (напр., хлеба) существует только физически (как известная часть материи), но не экономически, поскольку бесконечно малые доли каких угодно тел не имеют потребительской ценности, а следовательно, и ценности вообще. Процесс бесконечного деления, которому экономисты-математики подвергают все экономические величины, приводит к элиминированию всякого экономического содержания, к выхолащиванию всякой экономики, к трансформации экономических величин в физические, к уничтожению самого объекта теоретической экономики. Процесс бесконечного деления (вернее, очень далеко идущего деления) может найти себе применение, в известных пределах, лишь по отношению к денежным суммам, поскольку деньги выступают, как материализованное воплощение ценности, и поскольку происходит абстракция от их потребительной ценности. Но в этом случае бесконечное деление всех экономических благ означало бы отождествление последних с деньгами, т.-е. игнорирование потребительной ценности этих благ, т.-е. элиминирование наименее существенного фактора ценности, с точки зрения теории предельной полезности.

Таким образом, столь невинная операция, как дифференцирование функций, привносит в экономический анализ совершенно новые условия, приводит к подмене одних категорий другими, приводит к трансформации понятий. Таких примеров можно привести весьма большое количество. Так, например, Лаунгардт, при исследовании условий максимума полезности, складывает общие полезности данных благ для данных субъектов. В результате получается коллективная полезность данных благ для нескольких субъектов. Мы в этом случае имеем дело со столь нехитростной и невинной операцией, как сложение. Между тем эта операция резко изменяет существо и условия проблемы. Складывать можно лишь соизмеримые величины, например, однородные тела, объем или вес которых может быть выражен в одинаковых единицах, цены и вообще ценностные величины и т. д. Полезности отдельных благ представляют из себя субъективные и индивидуальные явления. Каждый субъект, по-своему, реагирует на те или иные явления; ощущения отдельных людей не поддаются строгому соизмерению. Так, по крайней мере, утверждают виднейшие представители математической школы (Джевонс, Вальрас). Сопоставлять можно лишь объективные выражения тех или иных субъективных явлений, но не ощущения, как таковые. Сложение отдельных потребительных ценностей или полезностей (рассматриваемых, как субъективные явления) приводит к элиминированию субъективного элемента из данных величин, к подмене последних объективными величинами, т.-е. к устраниению тех явлений полезностей, о которых говорит Лаунгардт.

Другой пример такой трансформации попыток представляет из себя попытка Маршалля измерения полезности благ в деньгах, т.-е. операция деления общей полезности на деньги. Ввиду того, что последние, как сказано выше, имеют только идеальную потребительную ценность и выступают, как выражение ценности, Маршалль в данном случае производит деление двух качественно несоизмеримых величин — полезности, или потребительной ценности (по терминологии Маркса), и ценности. Эта операция приобретает смысл при двух условиях: а) если обе величины рассматривать со стороны их полезности, в этом случае произойдет подмена денег, элиминирование основного содержания и функции последних, как мерила ценности, или б) если обе величины рассматривать со стороны ценности. Тогда произойдет подмена потребительной ценности рыночной ценностью; общая полезность в этом случае представляет из себя наибольшую цену, которую согласен данный субъект уплатить за тот или иной товар, — общая полезность превращается в свойство товара, т.-е. в историческую категорию, связанную с существованием

рынка, обмена и товарного хозяйства; зависимость между полезностью и деньгами приводит к тому, что на полезность влияют все факторы, определяющие товарные цены. В результате собственное ядро полезности исчезает; последняя превращается в модифицированную форму ценности. Перед нами происходит психологическое костюмирование рыночных категорий. Под мантей математических формул происходит процесс трансформации отдельных категорий, процесс метаморфозы различных понятий. Перед нами—своеобразный маскарад: социальные категории выступают в индивидуальном облачении, объективные категории—в субъективном одеянии, ценностные объекты—в материальной форме и т. д. Процесс маскировки идет дальше. Благодаря отдельным операциям, происходит подмена одного типа производственных отношений другим, подмена товарно-капиталистического общества организованным обществом, регулирующим свое хозяйство на основании планового принципа.

В качестве примера таких операций можно привести ряд экономических задач на отыскание максимума функций общей полезности. Метод „максимума“ имеет громадное значение в теории математиков. Все основные принципы и положения математиков выводятся с помощью этого метода. Вся теоретическая экономия представляется им, как разрешение ряда задач на отыскание максимума полезности. Так, Эджеворт категорически утверждает¹, что всякая теория в экономике может быть рассматриваема, как решение проблемы максимума и минимума, поскольку достижение наибольшего результата с наименьшей затратой сил и жертв является целью человека, изучаемого экономикой. Язык вычислений максимума и минимума является материнским языком абстрактной экономики². Если отыскание условий максимума, по мнению математиков, есть только скрытая задача всякой экономической теории, то оно составляет непосредственное содержание всех их исследований. Тот же Эджеворт заявляет³, что „упомянутые математические операции, а также и другие, в частности интегральное исчисление, целиком обнимаются исчислением максимума и минимума, которое выражает все высшие проблемы абстрактной экономики“. Глубоко верны слова Мальтуса: „Многие вопросы наук моральных и политических являются по существу своему вопросами максимума и минимума функций, разрешаемыми помощью производных“.

Применение метода максимума в теоретической экономии чревато большими опасностями. При недостаточно осторожном употреблении этого метода, при слишком широком использовании этого метода стирается грань между товарнокапиталистическим и социалистическим хозяйством. Это имеет место тогда, когда принцип максимума распространяется не только на индивидуальное, но и на общественное хозяйство. Ибо метод максимума заключается в отыскании тех условий, при наличии которых осуществляется максимум полезности, т.-е. в отыскании наиболее рациональных условий, с точки зрения хозяйственного принципа. Иными словами, проблема,—каковы должны быть условия реального товарного производства“ может быть заменена совершенно другой проблемой—каковы должны быть условия производства в случае господства рационального принципа хозяйствования, т.-е. в случае наличия определенной планомерной организации производства, т.-е. в случае замены товарного хозяйства не товарным, а организованным, натуральным⁴.

¹ Dictionary of Political economy edited by Palgrave, vol. 2, статья „Funktions“, стр. 168.

² Dictionary of Political economy by Palgrave, vol. II., статья Mathematical Metod in Political economy, стр. 711.

³ Принцип максимума полезности (в работах Джевонса, Вальраса, Парето, Лаунгардта) заключается в том, что каждый участник обмена не только стремится к получению максимума полезности, но и получает максимум полезности, благодаря действию свободной конкуренции. Величину спроса и предложения они определяют на основании принципа максимума (более подробно вопрос рассмотрен в главе 6).

Получается весьма интересная картина. Экономисты-математики пытаются построить теорию цен, т.-е. теорию, существующую объяснять основной факт товарного хозяйства при помощи метода максимума, который может соответствовать действительности только в натуральном хозяйстве. Применивши метод максимума, экономисты, незаметно для себя, подменили содержание проблемы, изменили условия задачи, заменили одну проблему другой.

Правда, некоторые экономисты (например, Вальрас) подчеркивают, что стремление к получению максимума полезности характеризует деятельность индивидуальных хозяйств. Каждый товаропроизводитель (вернее, товаровладелец), по Вальрасу, учитывает, с одной стороны, рыночные цены товаров, с другой стороны, характер полезности последних; на основании учета этих моментов устанавливаются спрос и предложение в таких размерах, которые обеспечивают данному субъекту максимальную полезность. В таком понимании принципа максимума не противоречит характеру товарного хозяйства, ибо в этом случае высота максимальной полезности зависит от уровня рыночных цен. Но на-ряду с таким пониманием максимума мы у математиков встречаем другое понимание. По Лаунгардту, рыночные цены обеспечивают всем участникам наибольшую абсолютную сумму полезности. По Джевонсу (см. его теорию труда, *Theory of labour*), общественный труд в пределах всего народного хозяйства распределяется между отдельными производствами таким образом, чтобы общая сумма полезности получилась наибольшей; это выражается в пропорциональности предельных полезностей и издержек производства. По теории капитализации Вальраса, общество распределяет излишек своих доходов над расходами на производство различных капиталов таким образом, чтобы получилась, при данных производственных возможностях, наибольшая сумма полезности. Во всех этих случаях максимум полезности характеризуется, как регулирующий принцип народного хозяйства, т.-е. последнему приписываются такая планомерность и рациональность, которые могут иметь место лишь в пределах организованного хозяйства.

Необходимо отметить, что самая тенденция математиков установить точные законы в области субъективных ощущений, ввести точные единицы чрезвычайно дробного измерения, вытекает из тенденции сближения законов индивидуального потребления и капиталистического производства. На примере 2 закона Госсена (см. гл. 4) можно воочию убедиться в том, что математики рассматривают индивидуальное потребление, как капиталистическое предприятие, которое требует точного учета всех доходов и расходов и стремится к получению максимальной прибыли. Математики предполагают, что наши потребности поддаются такому же точному учету и что потребление одних продуктов можно заменить потреблением других в каких угодно пределах и пропорциях, подобно тому, как это имеет место в области использования капитала. Если само увлечение математикой вытекает у субъективистов из указанной выше тенденции, то применение математики во многих случаях усиливает эту тенденцию. Так, на примере основных формул Джевонса и Вальраса мы увидим, что математики отождествляют свойства предельных полезностей рыночных цен. Однаковое математическое одеяние скрывает различие объективных категорий (цен) и субъективных (полезностей).

Математическая школа дает нам целый ряд замен одних категорий другими, благодаря применению тех или иных математических операций. Наиболее пикантная особенность всех этих процессов заключается в том, что они совершаются бессознательно для данного экономиста. Последний уверен, что он оперирует с субъективными величинами, между тем фактически он имеет дело с совершено другими величинами; математический метод превращается в предательский метод, вводящий в заблуждение экономиста.

Можно ли во всех этих трансформациях винить математику? Можно ли отсюда сделать вывод, что экономист должен всячески избегать применения

математики, как своего опаснейшего врага? Такой вывод был бы, конечно, неверен. Математические операции, сами по себе, ничего не меняют и не могут изменить. Основная причина всех этих метаморфоз и этой своеобразной „предательской“ роли математического метода заключается в том, что у экономистов-математиков математика вытесняет экономику; производя те или иные действия с экономическими величинами, экономисты-математики часто бессознательно вносят новые предпосылки. Поэтому из подсобного метода математика превращается в основной. Математическая экономика превращается в экономическую математику.

Опыт математической школы является весьма показательным. На основании этого опыта можно сделать тот практический вывод, что все математические операции с экономическими величинами должны находиться под бдительным и непрестанным теоретико-экономическим контролем. Всякая операция с экономическими величинами должна предварительно получить свою санкцию. Вопрос о возможности тех или иных действий над экономическими величинами решается на основании общего теоретического анализа, на основании качественного анализа тех или иных экономических категорий.

Математик, оперирующий с экономическими величинами, никогда не перестает быть экономистом. Всякое действие с экономическими величинами есть в то же время отражение какого-то хозяйственного процесса. Всякое действие с экономическими величинами предполагает определенные социально-экономические условия. Экономист, который дает волю своей математической фантазии, теряет экономический руль, теряет руководство экономическим анализом, становится пленником математического метода. Последний выступает на первый план, собственно же экономика переходит из области сознательного в область бессознательного. Математический анализ оттесняет собственно-экономический анализ. Нарастает антагонизм между политической экономией и математикой.

Совершенно верно заметил по этому поводу Шпайн¹. „Чем больше математики, тем больше должен исчезать живой смысл экономических отношений, разрешаемых помощью уравнений“. Математический элемент в учении математической школы растет обратно-пропорционально собственно экономическому элементу. Математическая форма душит экономическое содержание.

Антагонизм между математикой и теоретической экономией, который фактически развертывается в работах математиков (поскольку за счет усиления одного элемента происходит ослабление другого), не является случайным. Он вытекает из методологии наших экономистов. Выдвигая на передний план математическую обработку и оформление экономических положений, они тем самым отодвигают на задний план непосредственную разработку исходных положений. Математический метод является по своей природе вспомогательным орудием, которое действует в пределах, установленных данной дисциплиной. Но когда этот метод из вспомогательного превращается в основной, он, вполне естественно, начинает давить на развитие экономических положений. Из средств он превращается в цель.

Отсюда, конечно, нельзя сделать тот вывод, что пределы применения математического вывода в теоретической экономии могут быть строго фиксированы. Наоборот, эти пределы являются весьма эластичными, и, очевидно, они будут расширяться с развитием экономической науки. С одной стороны, углубление качественного анализа создает предпосылки для более интенсивного анализа; с другой стороны, оно ставит новые проблемы о выяснении тех или иных количественных зависимостей.

¹ Статья „Die mechanisch-mathematische Analogie in der Volkswirtschaftslehre“ в: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band XXX, стр. 798.

В качестве примера можно привести теорию квалифицированного труда. Более углубленная проработка этого вопроса (Гильфердингом, Дейчем, Бауэром и др.) выдвинула вопрос о соотношении нормы прибавочной ценности для квалифицированных и неквалифицированных рабочих; разрешение последнего вопроса допускает применение математики (см. работу Познякова „Квалифицированный труд и теория редукции“). Важно установить, что плодотворное применение математики в политической экономии становится возможным лишь на известной стадии научного развития. Собственно говоря, это правило имеет общее значение для всех научных дисциплин.

Применение математического метода уже предполагает очень ясное и отчетливое представление об объекте научного исследования. Эта ясность для различных наук наступает с различной скоростью, в зависимости от сложности данного явления. В области социальных наук мы имеем дело с исключительно сложными явлениями. Здесь перед нами переплетение бесконечного множества сил и отдельных факторов. Здесь поэтому необходима особая осторожность в области применения математики. Преждевременное и преувеличенное пользование математикой может затруднить научный анализ; математические операции могут контрабандой внести новые качественные моменты в анализ, исказить, а не уяснить основные экономические категории. Вопрос о применении математического метода в политической экономии есть в значительной степени вопрос эволюционного развития и отнюдь не может быть установлен революционным путем, как это пытаются делать математики-экономисты.

7. Заключение

Суммируя все сказанное о пределах применения математического метода в теоретической экономии, мы можем признать, что эти пределы находятся в тесной зависимости от общего состояния экономической науки.

Прежде всего сама возможность применения математического метода предполагает определенный уровень развития теоретической экономии. С другой стороны, степень проникновения математического метода в теоретическую экономию определяется характером данной теории. Чем сильнее выражен объективистский характер данной теории, чем лучше разработаны отдельные положения, чем детальнее проанализированы экономические категории, тем благоприятнее условия для применения математики.

Далее, формы применения математического метода, характер операций над отдельными экономическими величинами находятся в зависимости от результатов качественного анализа данных категорий. Последний решает, можно ли складывать данные величины, подвергать данные функции дифференцированию, отыскивать максимум соответствующих функций и т. д.

Кроме того, возможность использования полученных математических формул, возможность извлечения из этих формул целого ряда выводов определяется общим состоянием экономического анализа. Пример тенденции нормы прибыли к понижению является чрезвычайно показательным. Из очень элементарной формулы нормы прибыли ($p' = \frac{m}{k} = \frac{m}{e+v}$) Маркс получил чрезвычайно важный вывод о неизбежности понижения нормы прибыли (на основании той элементарной истины, что если знаменатель быстрее растет, чем числитель, то дробь уменьшается). Но для того, чтобы притти к этому выводу, недостаточно иметь одну формулу. Необходимо использовать целый ряд положений, напр., о неизбежном росте органического состава, о связи между органическим составом и составом по ценности, о зависимости

массы прибавочной ценности исключительно от переменного капитала; о том, что норма прибыли является производной категорией и т. д. Чем глубже разработан экономический анализ (т.е. прежде всего, анализ качественной стороны отдельных категорий), тем большее количество математических соотношений может быть установлено и тем большее количество выводов может быть извлечено из этих формул.

Наконец, правильность данных формул зависит от правильности предпосылок, лежащих в основе данного положения. Эти предпосылки в свою очередь устанавливаются общим экономическим анализом, на основе применения других формально-логических приемов.

Таким образом, во всех стадиях применения математики (в стадии а) установления данной формулы; б) в стадии математических операций с данной формулой и в) в стадии извлечения из данной формулы всех возможных выводов) роль математического метода находится в теснейшей зависимости от характера данной экономической теории. Применение математики предполагает весьма развитую почву, следовательно—интенсивное развитие других теоретико-экономических методов. Лишь на базе результатов, достигнутых с помощью последних, математика может найти себе доступ и широкое применение в теоретической экономии.

В этом и заключается зависимое положение математического метода—для того, чтобы перейти к выяснению основных количественных соотношений, необходимо очень ясное и отчетливое представление об основных качественных особенностях экономических явлений. В противном случае, в процессе математических операций может произойти подмена одного качества другим, исчезновение экономического характера изучаемых явлений. „Фетишизм числа“ в политической экономии усиливает товарный фетишизм.

Математический анализ, как выше было выяснено, никоим образом не может заменить всего предыдущего экономического анализа; наоборот, применение этого метода в качестве своей предпосылки предполагает детально разработанную экономическую теорию; математический анализ может лишь дополнить предыдущий экономический анализ, исходя из данных предпосылок и действуя в рамках, определенных последним. Ни о какой автаркии математики не может быть и речи, ибо политическая экономия, прежде всего остается политической экономией. Такая автаркия может привести не только к вредному формализму. Чистого формализма не бывает. Всякий формальный анализ связан с известным материальным содержанием. Опасность всякого формализма заключается в том, что исследователь игнорирует материальное содержание, связанное с формальными операциями, т.-е. иными словами, перестает отвечать за выводы своего анализа.

В этом и заключается разгадка скучности наследства, оставленного нам математической школой. Некоторые экономисты, как мы видели, напр., Кернс или Ш. Жид, идут дальше и говорят о полной бесплодности математического метода. Очень резкую оценку работ математиков дает Леруа Булье в своей „Traité théorique et pratique d'économie politique“, vol. III, стр. 62. См. также Ингрэма „История политической экономии“, перев. Миклапевского, стр. 335—336. 1897. Ингрэм называет работы математиков „академической забавой, игрой ученой мысли“.

Такое отрицательное суждение о математической школе идет слишком далеко. Нельзя приравнять нулю все достижения экономистов-математиков. Достаточно здесь напомнить о теории монополии и конкуренции Курно, о теории внешней торговли Маршалля и Эджевортса, о кривой распределения Парето (другой вопрос о правильности этих теорий). Но, во всяком случае, можно смело утверждать, что все достижения экономистов-математиков очень скромны по сравнению с теми преувеличенными надеждами, которые

возлагаются этими экономистами на математику. Весьма интересно, что Вальрас, резюмируя все основные выводы своей теории, полученные путем очень сложных исчислений, вынужден задать вопрос: „Возможно, что меня спросят,—как это имело уже место,—необходимо ли было, не было ли даже, скорее, вредно, чем полезно, представлять в математической форме теорию, которая кажется столь простой и ясной“¹. Вальрас сам вынужден констатировать, что выводы, полученные им, настолько элементарны, что встает вопрос о целесообразности и необходимости сложного математического аппарата.

Еще более откровенно высказывается по этому вопросу Эджевортс. Сопоставление математической физики с математической экономикой наводит его на весьма печальные размышления: „По сравнению с математической физикой, математическая экономия представляет много недостатков. Во-первых, как уже отмечалось, сказывается нехватка цифровых данных. В некоторых частях политическая экономия обладает такой же точностью, какая присуща некоторым частям математической физики. Тем не менее, необходимо признать, что лучшая часть нашей области (политической экономии) соответствует худшей части физики. Поскольку речь идет о произведениях худших почв, мы должны признать, если мы не хотим скрывать бесплодности почвы, что с большей части нашей территории мы урожая не собрали (речь идет о математическом методе. И. Б.). Мы заняты лишь удалением плевел, посеванных нашим врагом. Многие из наших рассуждений направлены на опровержение наблюдений и большая часть наших знаний дает нам возможность лишь избегнуть явных ошибок“².

Эджевортс очень скептически относится к возможности построения такой разработанной экономической системы, которая могла бы уподобиться теориям математической физики. „Нельзя ожидать, чтобы из подобного материала можно было построить какую-либо тщательно проработанную теорию. Другой важной точкой расхождения между математической экономикой и математической физикой является краткость наших вычислений. Вся трудность заключается в постановке наших вопросов. Чисто вычислительная работа часто незначительна. Едва мы успеваем пустить в ход могущественный аппарат условного языка, как процесс нашего рассуждения останавливается“³.

Таким образом, Эджевортс должен констатировать, что сфера для применения математики в теоретической экономии является весьма ограниченной. Отсюда невольно напрашивается вывод, что ущерб от того, что экономист перестанет оперировать математическим методом, будет не так уж велик. И Эджевортс не боится сделать того вывода, что математический метод можно компенсировать другими средствами.

„Следовательно, в экономике, не в пример физике, можно обойтись без условных обозначений при помощи прирожденного ума. Необходимо согласиться с тем, что правильная теория ценности была вновь найдена Менгером и восстановлена его последователем Бем-Баверком без нарочитого употребления математики“⁴.

Причина этой скучности теоретического исследования экономистов-математиков заключается в их неправильном, преждевременном и чрезмерном пользовании математикой, превращающимся в злоупотребление последней. Начав с очень ограниченного запаса идей об основных экономических категориях, Вальрас (а по его примеру и другие экономисты) спешит сейчас

¹ „Eléments d'économie politique pure“, стр. 427.

² Статья „Application of mathematics to Political economy“, vol. II, в собрании сочинений Эджевортса.

³ Ibid., стр. 286.

⁴ Ibid., стр. 286.

же перевести очень скучные идеи на математический язык и начинает оперировать математическими формулами. Скудость предпосылок сказывается на теоретическом убожестве результатов.

Возьмем в качестве примера основные функции, с которыми оперируют экономисты математики: $u = \varphi(x)$; полезность рассматривается, как функция количества данных благ. Все наши знания об этих функциях ограничиваются лишь одним условием — мы знаем, что эти функции убывающие (на основании I закона Госсена). Это выражается в том, что I производная этих функций отрицательная. Но таких убывающих функций можно представить себе бесконечное множество, и математические операции с этими функциями могут нам дать очень мало результатов, пока наши сведения не обогатятся новыми данными и материалом, полученным нематематическим путем.

Некоторые ученые пытаются избежать этих плачевых результатов путем установления произвольных функций. Напр., Лаунгардт в своей „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“ устанавливает так называемые „Annäherungsformel“, т.-е. приближенные формулы, напр., он предполагает, что $\varphi(x) = a_1x - a_1x^2$, а $\varphi(z) = \beta z - \beta_1 z^2$. Нечего говорить о том, что это — чисто произвольные формулы; что последние только иллюстрируют основные результаты, но не более; что, в лучшем случае, книга Лаунгардта может заменить задачник по дифференциальному исчислению, но не более. Между тем, Лаунгардт из этих приближенных формул пытается получить определенные выводы. Злоупотребление математикой у Лаунгардта настолько очевидное, что на это вынуждены были обратить внимание экономисты-математики, напр., Ирвинг Фишер, который в своей книге „Mathematical investigations in the theory of value“ пишет: „Автор, намеренно выставляющий напоказ свою математику, в действительности вредит делу математической экономики. По моему крайнему убеждению, Лаунгардт, написавший в своем „Volkswirtschaftslehre“ немало великолепных вещей, лучше бы изложил их, если бы ограничился разрешением проблем в наиволее общем виде¹.

В результате недостаточной разработанности экономических предпосылок у представителей математической школы получается диспропорция между математикой и экономикой. Математический аппарат, вместо того, чтобы служить вспомогательным орудием, начинает давить на экономический анализ, усложнять и искаивать экономические понятия. Совершенно верно заметил известный математик Иосиф Берtrand по поводу Курно: „У Курно, напр., мысль теряется среди изобилия алгебраических обозначений“².

Конечно, теоретическая нищета математической школы имеет свои, более глубокие, основания, на что указывалось нами в I главе. Новая буржуазная теоретическая экономия вступила в полосу своего декаданса. Математический метод прикрывает лишь этот процесс разложения. Блестящая внешняя форма скрывает внутренний процесс гниения. Поэтому нельзя сваливать на математику или, вернее, на злоупотребление математикой вину за скучность полученных результатов. Тем не менее нельзя отрицать, что чрезмерное увлечение математикой оказалось свое влияние. Математический метод есть чисто формальный метод. Сам он не в состоянии дать никаких результатов. Математический метод должен быть приложен к каким-то материалам, данным, положениям, теориям и т. д. Чем богаче и лучше разработаны те материалы, которые подвергаются математической обработке, тем разнообразнее и интереснее будут выводы этого математического анализа. Математика, приложенная к нескольким элементарным фактам, почерпнутым из наблюдения (например, к закону Госсена о существовании обратной зависимости между величиной запаса благ и полезностью отдельных единиц), даст неизбежно очень скромные в теоретическом отношении выводы.

¹ Стр. 119.

² Статья в „Journal des Savants“, стр. 500. September, 1889.

Старик Вальрас (отец Леона Вальраса), который является предтечей теории предельной полезности и одним из первых экономистов, высказавшихся в пользу применения математики, лучше понимал положение вещей, чем его позднейшие преемники и наследники. Он предостерегал против излишних надежд на математику: „Возведение политической экономии, пишет он¹, в степень точных наук отнюдь не облегчает экономистов; вопросы, могущие быть решенными посредством цифр, не становятся менее важными или трудными. Они оставляют достаточно места для наблюдательности и сообразительности тех, кто к ним подходит; ибо трудность не состоит в том, чтобы установить, что 6 и 6 будет 12; трудность здесь, как и повсюду, заключается в том, чтобы распознать и установить наличие 6-ти объектов, с одной стороны, и 6-ти объектов, с другой стороны, образующих вместе 12 объектов того же порядка“.

Теоретическая бедность наследства математической школы повлияла отрицательным образом и на распространение ее идей. Нельзя видеть единственную причину слабого распространения математической школы только в недостаточной популярности ее работ и в слабом распространении математических знаний среди экономистов. Конечно, и эти причины сыграли свою определенную роль. Но здесь действовали и дополнительные причины—математическая школа не выдвинула новых крупных принципов, новых больших теоретических идей, которые привлекли бы внимание экономистов. Трудность изложения, соединенная с бедностью содержания, послужила сильнейшим тормозом для распространения влияния математической школы. Можно провести аналогию в известном смысле между математической школой в политической экономии и попытками построить новые отрасли наук с помощью статистического метода, например, биометрическое течение Гальтона. Источник ошибок математических и статистических увлечений—общий, это неправильное представление о пределах применения соответствующих методов, это—в скрытой или явной форме—выраженная идея об автономном положении математики или статистики в данной дисциплине. Как замечает М. Н. Смит²: „Статистика есть материальный счет. Какими бы математическими приемами она ни оперировала, она никогда не имеет дела со счетными единицами или со счетными множествами, независимо от их материальной природы. Специфическая особенность статистического метода состоит в том, что, являясь в основе своей учением о коллективах, он помогает переводить теоретические концепции в измерительные, качественные характеристики—в количественные. Но как только статистик забывает о качественной характеристике, о материальной природе изучаемых им коллективов, он сразу отходит от строго-научной почвы и сразу связывает свою работу с установлением того или иного „божественного“ внематериального порядка, который познается исключительно через число, который игнорирует реальные силы развития, движущие данным коллективом и обязательно упирается в область всякого рода искусственных норм, устойчивостей, закономерностей и т. п. Предпосылкой всякой статистической работы, к какой бы области статистической методологии она ни относилась, является определенное теоретическое построение, целью которого является получение представления о типическом или «идеальном» случае“.

Эта общая ошибка заключается в неправильном представлении о научном процессе, вытекающем, в свою очередь, из идеалистической теории познания. Идея „числа“ получает здесь слишком большое значение. Экономисту, увлекающемуся математическим или статистическим методом, кажется,

¹ „De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur“, стр. 284—285. Теории Авг. Вальраса посвящены следующие монографии: Antonelli „Un économiste de 1830, August Walras“, 1923; Leroy „August Walras. Sa vie, son œuvre“, 1923.

² Сборник „Статистический метод в научном исследовании“, стр. 10. 1925.

что основные математические идеи, являющиеся продуктами человеческого духа, в состоянии осветить весь эмпирический материал и познакомить нас с новыми качественными особенностями явлений. Получается впечатление, что мы, через количественный анализ, идем к раскрытию материальной природы данного явления. В действительности, путь научного развития— другой. Анализ материальной природы предшествует количественному определению явлений: идея о количественных особенностях не является априорной, а вытекает из материального анализа. Этую мысль М. Н. Смит формулирует в следующих словах: „При каждом количественном изучении вначале должна быть „организующая идея“, при чем сама организующая идея является плодом материального анализа объекта количественного изучения“. „Важнейшим источником неправильности и неточности статистической работы является именно обратный метод: подход к количественному изучению без организующей идеи, подсказываемой материальным анализом, или „преднаучный“ подход“¹.

В 1 главе 1-го выпуска мы указали, что чрезмерное увлечение математикой виднейших представителей субъективной школы имеет свои определенные—притом нездоровые—корни. Почвой для широкого распространения математики среди субъективистов служит, с одной стороны, замена каузального анализа функциональным, с другой стороны, частно-хозяйственный подход к народно-хозяйственным явлениям. Целый ряд виднейших экономистов-математиков (Парето, Шумпетер и др.) заявил о необходимости отбросить „устаревшее“, иенаучное, „метафизическое“ понятие причины. Во главу угла выдвигается идея взаимодействия отдельных категорий. Поэтому вопрос о факторах, определяющих и обуславливающих данные явления, подменяется вопросом о формах взаимозависимости между отдельными элементами экономической системы. В связи с этим вопрос о формах функциональной зависимости приобретает большое значение. На помощь экономисту приходит математика. Это, по нашему мнению, один из источников увлечения субъективистов математикой. Другой источник заключается в тенденции сближения индивидуального и народного хозяйства. Последнее мыслится по типу первого. В связи с этим процесс объяснения народного хозяйства сводится к постепенному развертыванию и усложнению элементарных формул, полученных для индивидуального хозяйства. На этой почве математика превращается в средство прикрытия научного убожества, научного отступления. В этих совершенно ненормальных условиях (которые, по нашему мнению, могут найти себе объяснение на основании анализа монополистического капитализма) развивается зло употребление математикой, которое характеризует методологию математической школы. Математика превращается в знамя наиболее реакционной экономической теории².

На этой почве может появиться естественная тенденция отрицания всякого применения математики в теоретической экономии. Такая тенденция, в свою очередь, должна быть признана нездоровой. Во всяком случае, она представляет из себя перегиб палки в другую сторону. Марксистская экономическая почва представляет, по нашему мнению, наиболее благодарную почву для широкого использования математического метода. Прежде всего, теория Маркса является наиболее ярким и последовательным выражением экономического объективизма. Элементы субъективизма, т.-е. элементы, за-

¹ См. цитированный сборник, предисловие.

² Весьма любопытно отметить, что ряд видных экономистов-математиков восхваляют современный фашизм. Позицию фашистов защищал Парето (о политических взглядах Парето см. Alberto Carrà „Vilfredo Pareto“, Torino, 1924, стр. 12—14). Очень характерна статья дюого из столпов математической школы—Аморозо „Ciò che è scienza et ciò che è fede nel campo della dottrina economica“, *Giornale degli economisti e rivista di statistica*, 1926, № 7. Аморозо указывает на роль фашизма в деле признания Парето (стр. 366) и из существование 3 типов экономической науки—либеральной, социалистической и фашистской (стр. 376).

трудящие возможность измерения отдельных явлений, сведены в теории Маркса к нулю. Далее, теория Маркса наиболее последовательно, по сравнению со всеми экономическими теориями, проводит абстрактный метод исследования. Сложнейший комплекс производственных отношений, характеризующих экономическую структуру капитализма, Маркс расчленяет на ряд элементов. Начиная с анализа простейших и наиболее общих производственных отношений товаропроизводителей¹, Маркс постепенно, шаг за шагом, переходит к более сложным и модифицированным формам производственных отношений. Попутно Маркс открывает существование целого ряда количественных зависимостей между отдельными элементами его системы. Дальнейшее развитие, очевидно, должно ити в сторону уточнения и углубления этих количественных соотношений. Элементарные формулы могут быть заменены более сложными и развернутыми.

Наконец, необходимо отметить еще один крупный иллюзий экономической теории Маркса. Маркс развил теорию товарного фетишизма, дал социологическое обоснование всем экономическим категориям, выяснил их социальную и историческую природу. Поэтому те опасности, которые таит в себе применение математического метода, не существуют для школы Маркса. В марксистской экономии качественный анализ экономических категорий достиг уже того уровня, при котором становится возможным серьезное и плодотворное использование математики. Поэтому, если вообще можно говорить о математической школе, то последняя, в серьезном смысле этого слова, может выйти лишь из рядов учеников Маркса. В отличие от современной математической школы субъективистов, марксистскую математическую школу будет характеризовать не злоупотребление математикой, а вполне серьезное, здоровое использование последней.

Конечно, нельзя делать категорических выводов в этой области. Еще меньше можно установить сроки и конкретные формы математической обработки отдельных элементов экономической теории Маркса. Точно так же нельзя определить интенсивность этого процесса проникновения математики в теоретическую экономику, темп роста математических элементов теории.

Единственно, что можно установить, поскольку вообще может ити речь о прогнозе дальнейшего развития теоретической экономии в этой области, касается лишь вопроса о тенденциях развития нашей науки. По нашему мнению, с известным правом можно наметить тенденцию в сторону усиления влияния математики на экономику. Ряд попыток приложения математики к отдельным вопросам теоретической экономики, который сделан у нас, является весьма показательным. Более детальная и более глубокая разработка экономических проблем даст больше материала для количественного анализа. Математическая обработка, в свою очередь, может дать ряд импульсов для дальнейшего углубления качественного анализа.

Необходимо лишь, чтобы математический анализ был теснейшим образом увязан с экономическим анализом и органическим образом вытекал из последнего. Математические формулы должны дополнять, а не заменять общий теоретический анализ. Формулы не должны оставаться в „блестящем одиночестве“. Они должны сыграть роль звена в общей аналитической цепи. В противном случае, экономика превращается в придаток к математике (как, например, в позднейших работах Царето); математическая экономика заменяется экономической математикой; устанавливается своеобразный математико-экономический футуризм.

¹ В „К критике политической экономии“ и в первых 3 главах I тома „Капитала“.

ГЛАВА ВТОРАЯ

ТЕОРИЯ КУРНО

1. Введение

Курно занимает особое место в математической школе. Он является родоначальником этой школы¹. Правда, и до него математический метод получал применение в экономических науках, но преимущественно как метод иллюстрации отдельных экономических положений. Курно же оперирует этим методом, как методом исследования. Все отдельные положения его теории укладываются в математические формулы, при чем последние выстроены в виде непрерывной цепи. С первого взгляда получается весьма импонирующее впечатление от экономической теории, которая по методам своего построения приближается к Евклидовской геометрии.

Но вместе с тем имеется крупное различие между Курно и другими представителями математической школы, напр., Госсеном, Джевонсом, Вальрасом. Последние, как известно, стоят на точке зрения теории предельной полезности. Они исходят из субъективного понимания ценности и пытаются, путем определенных операций, вывести категорию меновой ценности из потребительной ценности. Всех их связывает общность экономического мироизмерения, одинаковый подход к важнейшим экономическим явлениям. Курно не может быть безоговорочно причислен к представителям субъективной школы. Его основной труд „Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses“ вышел в 1838 г., т.-е. до появления работы Госсена, оставшейся, как известно, незамеченной читающей публикой². Работа Курно вышла в тот период, когда в Европе безраздельно господствовала английская классическая школа.

Весьма характерно, что Курно свой анализ начинает с меновой ценности. Политическая экономия занимается, по Курно, анализом богатства. Богатство же наш автор определяет, как совокупность меновых ценностей. „Вещи, — пишет он, — которым, при данном состоянии торговых отношений и гражданского оборота, присвоена меновая ценность, это те вещи, которые в современной речи обозначаются обычно словом богатство, и если мы хотим притти к пониманию в нашей теории, мы должны идентифицировать

¹ Антуан Августин Курно — французский экономист; родился в 1801 году, умер в 1877 г. Биография Курно изложена в статье Moore „The personality of Anton Augustin Cournot“ в журнале „The Quarterly Journal of economic“ vol. 19, стр. 370—399. Кроме того, теории Курно посвящены следующие статьи—I. Fisher „Cournot and mathematical economics“ Quarterly journal of economics, vol. XII; Aupetit „L'œuvre économique de Cournot“, Revue de métaphysique, mai 1895; Liard „Un géomètre philosoph“ Revue des deux mondes“, juillet, 1877; Roche Agussol „La psychologie économique chez Cournot“ (оттиск из „Revue d'histoire économique et sociale“). Loiseau „Les doctrines économiques de Cournot“, 1913.

² Итальянский перевод книги Курно вышел в 1875 году, английский — в 1897 г., немецкий — в 1924 году (с вводной статьей Баффеншицта). См. статью Otto Weinberger „Einige Bemerkungen zur deutschen Ausgabe der „Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums“, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 125 Band, стр. 147—156.

смысл слова богатство со смыслом слов меновая ценность"¹.

Эта постановка вопроса является весьма характерной для Курно. С первых шагов своего исследования он обращает все внимание на объективную категорию меновой ценности. Рассмотрение субъективной стороны хозяйствования остается в стороне. Дальше Курно пытается всячески отгородить категорию ценности от влияния полезности, редкости и всех тех элементов, которые играют первенствующую роль у теоретиков предельной полезности.

Курно совершенно определенно заявляет, что „необходимо точно различать абстрактный смысл слова „богатство“, как меновой ценности, являющегося в этом смысле точным понятием, пригодным для строго последовательных построений, от побочного смысла его, как полезности, редкости, удовлетворения человеческих нужд и потребностей, связываемого еще с ним в обычном словоупотреблении; в последнем случае слово это является понятием, по существу своему изменчивым и неопределенным, класть которое поэтому в основу научной теории невозможно. Разделение экономистов на разного рода школы, борьба между практиками и теоретиками в значительной степени происходит именно из-за двусмысленности слова „богатство“ в обычной речи, из-за смешения, продолжавшего господствовать, между точным, определенным понятием меновой ценности и понятием полезности, воспринимаемым каждым по-своему, поскольку не существует точной меры полезности вещей“².

В качестве иллюстрации своего положения, Курно приводит знаменитый пример с голландской компанией, которая уничтожила гвоздичные плантации, в целях повышения цен. Этот пример свидетельствует о том, что движение потребительных и меновых ценностей не происходит параллельно. Наоборот, обе эти категории могут изменяться в противоположном направлении. Процесс увеличения полезности может быть одновременно и процессом уменьшения меновой ценности.

Представители психологической школы начинают обычно свое исследование с робинзонад. Курно, в отличие от этих экономистов, начинает свою важнейшую главу (4) со следующего заявления: „Для обоснования теории меновой ценности мы не станем, подобно большинству спекулятивных авторов, возвращаться к колыбели человеческого рода; мы не будем объяснять происхождения собственности, обмена или разделения труда. Все это, несомненно,—достояние человеческой истории, но не оказывает никакого влияния на теорию, приложимую лишь в отношении эпохи высокой цивилизации, в которой влияние первоначальных обстоятельств совершенно не оказывается“³. В этом отрывке Курно, таким образом, подчеркивает исторический характер основной экономической категории — меновой ценности.

Таким образом, Курно совершенно откровенно отмежевывается от всяких теорий, кладущих во главу угла полезность хозяйственных благ. Он с самого начала подчеркивает резкое отличие между индивидуальными потребностями и ценностью товаров, которая выступает, как объективная и историческая категория.

В связи с этим возникает вопрос: можно ли причислять Курно к одной школе с Госсеном, Вальрасом, Джевонсом, Парето и tutti quanti? Можно ли вообще говорить о принадлежности Курно к математической школе? Если последняя охватывает всех экономистов, когда-либо, где-либо применявших математический метод, без различия экономических убеждений и воззрений, тогда, конечно, Курно можно причислить к этой школе. Но в таком случае

¹ „Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses“, стр. 3.

² Ibid., стр. 5.

³ Ibid., стр. 46.

математическая школа превращается в сборную группу, не имеющую определенной теоретической физиономии. С равным правом можно было бы говорить об абстрактной дедуктивной школе, включив туда классиков, Маркса, австрийцев и всех применявших данный метод. Очевидно, что такие сборные группы, сколоченные из различнейших направлений, не только не дадут представления об определенной теории, но и об определенной методологии, ибо методология характеризуется не только формальными, но и материальными моментами. Методология предполагает определенное социологическое мировоззрение, определенный взгляд на соотношение общества и личности, производства и потребления и т. д.

С этой точки зрения, вопрос, поставленный выше, может получить такую формулировку: совпадает ли методология Курно, рассматриваемая не только с формальной стороны, с методологией „стопроцентных“ представителей математической школы? Есть ли аналогия между методологией Курно и остальных экономистов-математиков только формальная аналогия, выражаяющаяся в том, что те и другие прибегали к языку математических формул, или же эта аналогия имеет более глубокие основания?

С первого взгляда кажется, что ответ на поставленный вопрос может быть только отрицательным. В самом деле, что общего может быть с экономистами-математиками у Курно, который совершенно открыто заявляет о необходимости игнорирования полезности, при анализе меновой ценности? И, тем не менее, мы думаем, что Курно стоит значительно ближе к доктрине психологической школы, чем это ему самому представляется. Фактически весь метод построения его теории находится в полном противоречии с теми положениями, которые развиваются в 1-й главе работы Курно.

Наш автор начинает свое исследование с рассмотрения законов спроса. Последний он понимает, как эффективный или платежеспособный спрос. „Если, пишет Курно, понимать под спросом всякое неопределенное желание обладать предметом, вне зависимости от определенной цены, которую всякий спрашивающий учитывает при своем спросе, то не существовало бы товара, спрос на который можно было бы определить“¹.

Основной закон спроса заключается в том, что „вообще спрос увеличивается, когда цена падает“². Эта зависимость может получить математическое выражение. Курно был первый, который установил уравнение $D = F(p)$, где D означает спрос, а p — цену. Вместе с тем, Курно первый отметил, что функция спроса в зависимости от цены может для целого общества рассматриваться, как непрерывная, хотя для отдельных индивидов она является прерывистой. „Как бы мало ни было изменение p , — пишет он, — найдутся потребители, поставленные в такие условия, что даже легкое вздорожание или удешевление того или иного товара повлияет на их потребление, заставит их подвергнуть себя некоторым лишениям или ограничить их промышленную деятельность, либо заменить вздорожавший товар другим товаром, например, уголь дровами или антрацит углем. Точно так же биржевой термометр выявляет весьма малыми изменениями курса весьма мимолетные изменения условий, в которых находятся ценности, изменения, отнюдь не являющиеся, для держателей этих ценностей, достаточным основанием для того, чтобы их продавать или покупать“³.

Уже в этих нескольких положениях заключается целый ряд особенностей, которые роднят Курно с крупнейшими экономистами-математиками.

Прежде всего следует обратить внимание, что Курно начинает с изучения спроса. Его первая задача — установить закон спроса. О законах предложения мы в 4-й главе, которая фактически является 1-й главой его

¹ Recherches, стр. 47.

² Ibid., стр. 48.

³ Ibid., стр. 53.

основной работы, не найдем ни слова. Количество произведенных продуктов должно равняться спросу на эти продукты. Но спрос возможен при всякой цене (вернее, в очень широком интервале, потому что при очень высоких ценах спрос может равняться нулю). Отсюда можно сделать вывод, что предложение товаров, если оно подчиняется тем же законам и определяется спросом, возможно при всякой цене. Такое положение будет соответствовать действительности, при одном очень важном условии—если мы отвлечемся от издержек производства. Чрезвычайно характерно, что Курно об издержках производства ничего не говорит в начале своего исследования. Он потом лишь вводит в свою теорию издержки производства, как новый усложняющий фактор, не опрокидывающий прежние формулы, а свободно помешающийся в теории, которая была построена путем абстрагирования от этих издержек.

Если сравнить этот способ развертывания отдельных экономических категорий со способом хотя бы Вальраса, то нельзя не обнаружить некоторой аналогии. И австрийцы, и Вальрас, и Курно—все они подходят к экономической теории с одного конца—со стороны анализа спроса. Отличие заключается в том, что Курно не углубляется в исследование абсолютного потребления и в изучение потребностей: его интересует исключительно величина спроса. Поэтому он не делает никаких психологических экскурсий.

Весьма существенной для характеристики методологии Курно является установленная им функциональная зависимость между спросом и ценой. Конечно, положение, что $D = f(p)$, не может быть названо ошибочным. Оно, несомненно, отвечает действительности. Речь может идти о том, достаточно ли эта формула для определения зависимости между спросом и ценой. Эта формула лишь утверждает, что если у нас имеются 2 ряда величин, выражаящих размеры спроса и цены, то каждой величине из первого ряда соответствует величина из второго ряда. Вопрос о выборе функции и независимой переменной является условным. С полным правом можно написать, что $p = f(D)$, или что цена есть функция спроса.

Наконец, важно отметить положение Курно о непрерывности функции спроса. И это положение, само по себе, может быть признано совершенно верным (конечно, с известным приближением). Но эта непрерывность существует лишь для определенных случаев, а именно для тех, где перед нами выступает большая совокупность отдельных покупателей. В случае бесконечно малого повышения цены, отдельные покупатели могут изменить свои покупки на определенную конечную величину, которая по отношению ко всей массе покупок может быть признана бесконечно малой величиной. Это обоснование необходимо Курно лишь для того, чтобы развязать себе руки. Раз некоторые функции провозглашены непрерывными, то не будет особенно большим грехом, если мы со всеми функциями спроса будем оперировать, как с непрерывными функциями. А с фактическим признанием равноправия всех функций спроса все они легко могут быть подвергнуты операциям дифференцирования. Такое расширение группы непрерывных функций, как это подробно выяснено в главе, посвященной Джевонсу, не является случайным; это расширение отражает социологические воззрения экономистов, не проводящих резкого различия между условиями индивидуального и общественного спроса.

Решающее значение для методологии Курно имеет то обстоятельство, что все свои важнейшие формулы Курно выводит из рассмотрения монополистического хозяйства. Система Курно состоит из ряда положений и формул, логически связанных друг с другом и постепенно усложняющихся по мере того, как он переходит от полной монополии к ограниченной монополии, а затем—к свободной конкуренции. Все эти отдельные формы экономического режима связываются в одну стройную систему. Ключ к объясне-

нию всех законов рыночного механизма нужно искать в условиях полной монополии. Качественно различные системы хозяйствования (монопольного и конкурентного) могут быть сведены к количественно отличным выражениям одного и того же закона. В этом заключается центральная идея теории Курно, которая является и центральным источником всех его ошибок, и центром уз, связывающих его с субъективной школой.

Эта идея является молчаливой предпосылкой теории Курно. Если монополия и свободная конкуренция подчиняются одним и тем же законам, то анализ последних можно начинать с какого угодно конца. Но, очевидно, целесообразно начать с простейшего случая, т.-е. с полной монополии. Таков метод Курно. „При всяком построении необходимо исходить из какой-либо простой предпосылки. Наиболее же простой гипотезой, приемлемой при отыскании законов, определяющих цены, является гипотеза монополии, понимая последнюю в абсолютном смысле, т.-е. предположив производство товаров, сосредоточенных в руках одного лица. Гипотеза эта не является чистой фикцией; она осуществляется в некоторых случаях; кроме того, изучив ее, мы сможем более точно анализировать влияние конкуренции производителей“¹. Можно было бы возразить, что другие экономисты-математики обычно начинают с анализа свободной конкуренции и затем лишь переходят к рассмотрению монополии. Можно было бы сослаться на следующее заявление Вальраса, в котором он противопоставляет свой метод методу Курно. „Он, пишет Вальрас (речь идет о Курно. И. Б.), переходит от случая естественного блага к случаю искусственного блага, от максимума валовой выручки к максимуму чистой выручки, потом — от случая с одним монополистом к случаю с двумя монополистами и, наконец, от монополии — к неограниченной конкуренции. Я же предпочитаю исходить от неограниченной конкуренции, которая есть общий случай, чтобы перейти к монополии, представляющей из себя частный случай“².

Необходимо, однако, отметить, что Вальрас, несомненно, преувеличивает различие между своей методологией и методологией Курно. Дело в том, что, как увидим ниже, в главе 6-й, Вальрас во всех своих рассуждениях исходит из наличия естественной монополии. Первоначально он совершенно абстрагируется от производства и принимает величину запаса потребительных благ за *constans*. Затем он переходит к рассмотрению производства, но при этом запас производительных благ принимается за постоянную величину. Иными словами, во всех своих рассуждениях Вальрас стоит на почве естественной монополии. Это ярче всего вытекает из следующего места, в котором Вальрас выступает против распространительного толкования термина монополия: „Они (речь идет о некоторых экономистах, утверждавших существование земельной монополии), пишет Вальрас, называют, по аналогии, монополией обладание некоторыми производственными услугами в ограниченном количестве, например, обладание землями. Однако все производственные услуги имеются в ограниченном количестве, и если землевладельцы обладают монополией на землю, то трудящиеся обладают монополией на личные способности, а капиталисты — на капиталы. При подобном расширении смысла терминов, монополия — везде и нигде“³. Эта цитата бросает яркий свет на методологию Вальраса. Он не видит никакого различия между естественными благами и свободно воспроизводимыми товарами. Решающее значение для него имеют наличные запасы товаров в данную минуту. От возможности дальнейшего расширения существующих запасов товаров Вальрас абстрагируется. Величину этих запасов наш автор считает фиксированной. Но этот подход имеет смысл лишь в условиях естественной монополии, где отпадает

¹ *Recherches*, стр. 59—60.

² *Éléments d'économie politique pure*, стр. 441.

³ Ibid., стр. 435—436.

возможность безграничного расширения производства. Следовательно, различие между Курно и Вальрасом заключается лишь в том, что первый исходит из наличия искусственной монополии, а второй — из естественной монополии. Но между этими двумя типами существует очень тесная логическая связь. Основные законы цены в общем совпадают. Закон спроса играет доминирующую роль в обоих случаях. Таким образом, то резкое методологическое различие между Курно и Вальрасом, о котором говорит последний, основано, в значительной степени на том, что в понятие монополии вкладывается слишком узкое содержание. Монополия отождествляется с искусственной монополией. Любопытно отметить, что сам Курно является сторонником такого ограничительного толкования термина „монополия“. Если говорить о земельной монополии, указывает он, „в таком случае все то, что относится к богатству, все то, что обладает меновой ценностью, будет также объектом естественной монополии, и естественная монополия объясняет все — как проценты на капитал и зарплату рабочего, так и ренту землевладельца. Процентов на капитал не платили бы, если бы капитал не имелся в ограниченном количестве, подобно продукту того или иного источника“¹.

Любопытно отметить, что важнейшим аргументом против теории полезности, рассматриваемой, как важнейшее основание цены, Курно выдвигает несоизмеримость полезности отдельных благ. „Что может быть,— пишет он,— более неизвестным и неопределенным, чем наша оценка радостей и лишений? Как сравнить то, что называют, если угодно, счастьем альпийского пастуха со счастьем ничего не делающего лапидарии, или манчестерского рабочего; ...радости вождя клана, окруженного своими клиентами, или благородного нормана в своем феодальном меноре, с радостями их потомков в лондонском отеле или на больших дорогах Европы?“². Курно противопоставляет категории меновой и потребительской ценности, как две категории, из которых одна поддается точному измерению, а другая — нет. Поэтому, по мнению Курно, между этими категориями не может быть непосредственной причинной зависимости. В этом пункте Курно расходится с позднейшими экономистами-математиками (напр., с Джевонсом, Вальрасом) и австрийцами, которые признают возможность точного измерения наших потребностей и желаний. Во всяком случае, при построении своей теории они исходят из этой предпосылки. Но необходимо отметить, что вопрос о возможности измерения полезности не является уже столь бесспорным среди экономистов-субъективистов. Новейшая фаза математической школы (теории кривых безразличия — Эджевортса, Парето) как раз характеризуется отказом от постулата о соизмеримости психических явлений вообще и полезности в частности. Следовательно, расхождение между Курно и целым рядом экономистов-субъективистов по вопросу о теории полезности, поскольку это расхождение базируется на вопросе об измеримости полезности, не имеет большого принципиального значения. Теория полезности, как мы отметили в 1-й главе 1-го тома, не играет основной роли в системе субъективизма. Она, скорее, составляет, по выражению Дитцеля, орнамент, нежели фундамент субъективной теории. Необходимо отметить еще одну особенность теории Курно, которая сближает его с математиками. Курно не дает монистической теории ценности. С точки зрения Курно, ценность всякого воспроизводимого товара зависит от функций спроса и издержек производства. Каждый из этих факторов зависит от цены и влияет на последнюю. Между всеми элементами экономической системы существует взаимодействие. „Экономическая система, пишет Курно, представляет из себя совокупность, в которой все части зависят и воздействуют друг на друга“³. Для теории Курно, таким образом, характерно

¹ „Principes de la théorie des richesses“, стр. 113.

² Principes, стр. 7. „Revue sommaire des doctrines économiques“, стр. 54.

³ „Recherches“, стр. 146.

наличие функционального, а не каузального подхода. Курно является противником точки зрения примата потребления и производства. На эту сторону теории Курно обратил внимание Roche Agussol¹.

2. Теория монополии

Перейдем к рассмотрению важнейших положений теории Курно. Мы остановимся лишь на рассмотрении некоторых моментов, представляющих наибольший теоретический интерес. От рассмотрения некоторых более специальных вопросов, напр., о влиянии налогов или таможенных пошлин на цены, мы отвлекаемся. Курно, как указано выше, прежде всего начинает с рассмотрения закона спроса. Он отвергает, как неверную, часто встречающуюся формулировку о том, что спрос обратно-пропорционален цене. „Из того,— пишет он,— что 100 единиц одного товара продаются по цене 20 фр., нет оснований сделать вывод, что в течение того же промежутка времени и при тех же обстоятельствах 200 единиц будут проданы по цене в 10 франков“. Положение о пропорциональной зависимости между изменением спроса и цены (т.-е., что если цена увеличивается в n раз, то спрос уменьшается в $\frac{1}{n}$ раз и обратно) основано на совершенно произвольной предпосылке, что общая сумма денег, затрачиваемая на покупку какого-либо товара, является постоянной. Между тем эта величина ассоциирования на покупку отдельных товаров может измениться даже при условии неизменности общей суммы доходов данного субъекта. Графически положение об обратной пропорциональной зависимости между ценой и спросом выражается в том, что эта зависимость может быть изображена в виде прямой линии. Между тем эта предпосылка является совершенно необоснованной².

Курно совершенно верно утверждает, что можно говорить лишь об обратной зависимости между изменениями цены и спроса. Темп этого изменения является неодинаковым для различных товаров. В своем позднейшем произведении „Principes de la théorie des richesses“ Курно указывает, что можно выделить две основных группы товаров. Одна группа состоит из товаров, удовлетворяющих потребности комфорта, т.-е. из товаров, от употребления которых можно отказаться без больших лишений. К этим товарам Курно причисляет чай, сахар и т. д. Для этой группы можно установить общее правило, что „потребление или действительный спрос изменяется гораздо скорее, чем если бы он изменился в обратно-пропорциональном отношении к цене“³. Другая группа товаров состоит из предметов первой необходимости. В этом случае зависимость между спросом и ценой носит совершенно другой характер. „Изменение спроса не столь скорое, как если бы оно происходило в обратно-пропорциональном отношении к цене“⁴. В этих замечаниях Курно заключается зародыш позднейших теорий эластичности спроса, которые получили весьма детальную разработку у Маршалля.

Курно далее указывает, что в некоторых случаях понижение цены может вызвать уменьшение спроса. В качестве примера он ссылается в своих „Recherches“ и в „Principes“ на алмаз. „Если бы пришли к производству с небольшими издержками кристаллизации угля и к продаже за 1 франк алмаза, который стоит теперь 1.000 франков, то ничего не было бы удивительного в том, что алмаз перестал бы служить предметом украшения; и так как он мало может быть использован для других целей, то

¹ „La psychologie économique chez Cournot“, стр. 11.

² Положение об обратной пропорциональности цены и спроса защищали ранние итальянские экономисты, напр. Джеконези, Ортес, Верри (последний устанавливал пропорциональность между ценой и числом покупателей).

³ Principes, стр. 96.

⁴ Ibid., стр. 96.

его с трудом можно было бы считать товаром (*objet de commerce*)¹. Но такие случаи Курно считает исключительными. Как общее правило, по его мнению, повышение цены вызывает понижение спроса, и наоборот. И в этом отношении, в своих попытках детально изучить все формы зависимости между спросом и ценой, Курно является предшественником позднейших экономистов-математиков.

Зависимость между спросом и ценой, по мнению нашего автора, можно изобразить в формуле функций $D = F(p)$. Установивши основную функцию, Курно приступает к более детальному исследованию отдельных форм $F(p)$. Против самого установления функциональных зависимостей спорить, конечно, не приходится. Но, с точки зрения методологии, имеется опасность в слишком сильном увлечении анализом функций. Данная функция, напр., $D = ap$, ничего не говорит о характере причинной зависимости между D и p . На основании этой формулы нельзя определить действительный источник изменений, т.-е. решить вопрос о том, что является причиной изменения: D или p . Эта формула дает лишь возможность установить характер количественных соотношений между спросом и ценой. Если мне известна цена, то на основании этой формулы я могу определить спрос, и наоборот. В связи с этим, различие между функцией и аргументом, или между зависимой и независимой переменной является условным. От формулы $D = F(p)$ можно перейти к формуле $p = f(D)$. Как увидим ниже, Курно при исследовании различных форм монополии первоначально рассматривает $D = F(p)$, а затем переходит к исследованию $p = f(D)$. Такой переход является вполне правомерным, если ограничиться рассмотрением функциональной зависимости между этими двумя величинами. Но он вызывает серьезные сомнения, если перейти к каузальному исследованию явлений. Из того, что a есть причина b , нельзя сделать обратного вывода о том, что b есть причина a . Функция $D = F(p)$ выражает не только количественную зависимость между спросом и ценой, она выражает в то же время причинную обусловленность спроса ценой. Функция $p = f(D)$ этой причинной обусловленности не отражает или, во всяком случае, выражает зависимость совершенно другого типа. Сам Курно заявляет, что „как общее правило, потребление, истинный спрос подчиняется цене, а не цена спросу“². Правда, изменение спроса, в свою очередь, может оказывать влияние на цены. Но, в данном случае, существует значительное различие не только в форме количественной зависимости между спросом и ценой (в первом случае, т.-е. когда рассматривается $D = F(p)$, зависимость между обеими величинами обратная; во втором случае, т.-е. когда берется $p = f(D)$, зависимость прямая, т.-е. с увеличением спроса повышается цена, и наоборот). Между обоими случаями — $D = F(p)$ и $p = f(D)$ — существует различие в самом характере зависимости между p и D . Дело в том, что всякое изменение цены вызывает изменение спроса. Новый спрос может удержаться в течение весьма длительного периода. С другой стороны (в особенности, для случаев эластичного спроса), величина спроса может колебаться в очень широких пределах. Влияние спроса на цены носит совсем другой характер. Изменение спроса прежде всего вызывает лишь временные колебания рыночных цен, ибо изменение цены влечет за собой противодействующую тенденцию. Последняя заключается в том, что предложение расширяется соответствующим образом и цена устанавливается на прежнем уровне. Кроме того, колебания спроса при нормальных условиях производства происходят в более широких пределах, чем колебания рыночных цен.

Если же от рассмотрения зависимости рыночных цен и спроса перейти к рассмотрению зависимости между рыночной ценностью и спросом, то не-

¹ *Principes*, стр. 95.

² *Ibid.*, стр. 94.

достаточность одного функционального анализа окажется еще более очевидной. Изменения рыночной ценности влияют на изменение спроса, но изменения последнего не вызывают соответствующих изменений в рыночной ценности. Поэтому выражение $D = F(v)$ (v означает рыночную ценность) отражает реальную зависимость между данными величинами, между тем как выражение $v = f(D)$, которое может быть математическим путем получено из первого, есть чисто искусственное построение, которому ничто не соответствует в реальной экономике. Это выражение может быть использовано лишь для решения некоторых математических задач с экономическими величинами, но не для выяснения реальной зависимости между данными величинами. Курно не подвергает специальному исследованию вопроса о факторах, обусловливающих цену спроса. В своих „*Recherches*“ он ограничивается лишь перечислением некоторых факторов. „Он (закон спроса), — пишет Курно, — зависит, очевидно, от того или иного вида полезности предмета, от свойства услуг, им оказываемых, или удовлетворения, им доставляемого, от привычек и нравов одного народа, от среднего дохода и от характера распределения богатства“¹. Таким образом, в этом перечне на первом месте красуются потребности субъекта и характер полезности отдельных благ. При дальнейшем анализе причин, действующих на величину спроса, Курно должен был включить в поле своего исследования изучение полезности. В этом пункте можно установить логическое родство между Курно и экономистами субъективной школы. Общность между этими направлениями вытекает из того, что в центре их внимания стоит теория спроса. Последняя представляет из себя важнейший базис субъективизма. На этой базе субъективисты возводят надстройку в виде психологической теории полезности. Чрезвычайно важную особенность теории Курно составляет не только то, что в своем исходном пункте (при рассмотрении монополии) он определение цен строит на анализе кривой или функции спроса. Теория спроса играет доминирующую роль во всех звеньях экономической системы Курно. И в своем заключительном пункте, при рассмотрении неограниченной свободной конкуренции, Курно апеллирует к функции спроса. В связи с этим, теория издержек производства подменяется у него теорией предельных издержек. Высота предельных издержек зависит не только от производственно-технических условий, но и от количества произведенных товаров. Последнее, в свою очередь, зависит от спроса. Следовательно, спрос оказывает влияние на цены (средние или нормальные цены) и в условиях свободной конкуренции. Переходим к рассмотрению первого случая, т.-е. монополии.

Курно первоначально рассматривает монополиста, у которого не имеется совершенно никаких издержек производства, например, владельца источника минеральных вод. Последний, т.-е. владелец-монополист, может воздействовать на цены путем расширения или сокращения своего предложения. С первого взгляда может показаться, что в интересах монополиста — максимальное повышение цены. Однако такой вывод был бы неверным. Повышение цены имеет свою отрицательную сторону — сокращение спроса. Монополист заинтересован в увеличении своего дохода, равного количеству проданных единиц (или спросу), помноженному на цену единицы. Аналитически этот доход выражается в виде $p \cdot F(p)$. Обе эти величины — p и $F(p)$ — определяющие в своей совокупности величину общего дохода, движутся в различном направлении. При слишком низкой цене, или при нулевой цене, этот доход будет равен 0. Точно так же, при слишком высокой цене спрос, а значит и доход, будет равен 0. Очевидно, что из всех возможных цен существует такая, которая обеспечит максимальный доход монополиста.

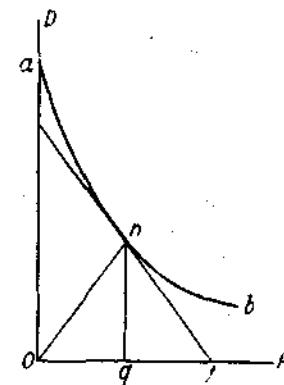
¹ *Recherches*, стр. 50. Это же перечисление факторов, определяющих кривую спроса, Курно дает в своей позднейшей работе „*Revue sommaire des doctrines économiques*“, стр. 167, 1877.

Для определения этой цены необходимо продифференцировать выражение $pF'(p)$ и полученную первую производную приравнять 0. Тогда p можно будет определить на основании уравнения $F(p) + pF'(p) = 0$, откуда $p = \frac{F(p)}{-F'(p)}$, следовательно $p \cdot F'(p) = \frac{F(p)^2}{-F'(p)}$. Это выражение будет правильно, если данная функция имеет максимум, т.-е. если вторая производная является отрицательной. Иными словами, мы должны иметь $2F'(p) + pF''(p) < 0$. Итак, не всякое повышение цены является выгодным для нашего монополиста, ибо с повышением цены p до $p + \Delta p$ спрос сократится с D до $D - \Delta D$. Выгодность или невыгодность повышения цен будет зависеть от соотношения $\frac{\Delta D}{\Delta p} < \frac{D}{p}$ или $\frac{\Delta D}{\Delta p} > \frac{D}{p}$ ¹.

В первом случае будет выгодно повышать цену, во втором случае — нет.

Графически указанная выше формула получит следующее выражение². На оси OP откладываем цены, а на оси OD — величины спроса. Тогда кривая ab будет кривой спроса. Задача определения максимальной величины произведения $D \cdot p$ или $F'(p) \cdot p$ получит теперь следующее выражение: найти на кривой ab такую точку, для которой произведение абсциссы и ординат было бы наибольшим. Этой точкой будет n . Величина спроса для данной точки равна ng , цена — Oq . Эта точка определяется тем, что треугольник Ont , образованный касательной к этой точке — nt и радиусом-вектором On , будет равнобедренный, так что $Oq = qt$.

Формула Курно $F(p) + pF'_1(p) = 0$... (1) представляет весьма большой теоретический интерес. Она дает возможность определения цены для монопольного продукта. Цена последнего, на основании этой формулы, равна $\frac{F(p)}{-F'(p)}$. Иными словами, цена этого продукта исключительно зависит от функции спроса. От чего же зависит последняя? Если мы возьмем формулу $D = F(p)$, то согласно этой формулы, D зависит от 2 факторов: а) от цены p и б) от формы функциональной зависимости. При данной цене D определяется исключительно на основании этого последнего фактора. От чего же зависит эта форма функциональной зависимости? Если мы рассматриваем только зависимость между спросом на данный товар и ценой последнего, как это делает Курно, то мы должны признать, что эта форма функциональной зависимости определяется потребностями покупателей и их покупательной способностью (величиной доходов). В самом деле, если два товара, A и B , имеют одинаковую цену, то спрос на них может быть различный при данной величине индивидуальных доходов, в зависимости от потребности в данном товаре. Если потребность в данном товаре возрастает, то, при прежней цене, спрос может повыситься. Иными словами, форма функциональной зависимости изменится. Таким образом, формула Курно фактически признает примат потребления, она ставит определение цены монопольных продуктов в зависимость от потребностей покупателей; иными словами, она очень близко стоит к основной концепции теоретиков предельной полезности. И эта близость выводов Курно и теории предельной полезности — не случайна: она вытекает из общности их методологических принципов.



¹ Recherches, стр. 57—58.

² Ibid., стр. 57.

Основное положение Курно о том, что монопольная цена устанавливается в той точке, которая обеспечивает максимум прибыли монополисту, получило распространение среди различных экономистов математической и англо-американской школы. Новейшие теоретики монопольных цен ограничиваются введением лишь некоторых поправок и корректировок. Так, Эджевортс доказывает, что вывод Курно правителен лишь для того случая, когда имеется один монополист в данной сфере производства. Если же предположить наличие двух или трех монополистов, то цена должна быть признана неопределенной¹. К этому выводу присоединяются и другие представители математической школы, напр., Шигу².

Курно исходил из того положения, что на рынке существует одна определенная цена для всех товаров данного вида. Позднейшие экономисты (прежде всего, Дюпуй) указали, что монополист может варьировать цены для различных категорий покупателей (путем напр., незначительного изменения качества товаров или путем последовательных продаж по постепенно убывающим ценам). Одним из частных случаев такого варьирования цен является политика dumping или бросового экспорта. Подробную классификацию различных методов варьирования монопольных цен дает Чепман³. Интересный теоретический анализ различных случаев варьирования цен дает Пигу.

Высота монопольной цены, по Курно, определяется характером кривой спроса, или уравнением $D = F(p)$; позднейшие экономисты пытались дать более детальный анализ различных свойств кривой спроса. Наиболее интересным выводом в этой области является положение о зависимости между уравнением монопольных цен и эластичностью спроса. Чем выше эластичность спроса, тем ниже уровень монопольных цен (ибо всякое повышение цены вызывает значительное уменьшение спроса). Это положение можно встретить в целом ряде американских курсов (напр., у Тауссига „Principles of economics“, vol. I, стр. 200; Ely, „Outlines of economics“, 4 edit., стр. 193 и др.). За недостатком места мы на поправках, внесенных в теорию монопольных цен позднейшими экономистами, не будем останавливаться.

3. Критика теории монополии

Особенность теории Курно состоит в том, что он начинает с анализа полной монополии. Но та монополия, о которой говорит наш автор, не есть еще абсолютная монополия. Курно говорит лишь о монополии по отношению к отдельным товарам. Эта монополия не отрицает существования конкуренции между различными сферами производства; она вводит лишь эту конкуренцию в определенные рамки; она ограничивает, но не уничтожает рыночную конкуренцию. По существу, тот режим, о котором говорит Курно, если взять все народное хозяйство в целом, есть смешанный режим: элементы монополии комбинируются с элементами конкуренции.

Абсолютная монополия была бы лишь в том случае, если все общественное производство было монополизировано, если бы один монополист индивидуальный или коллективный, владел всеми средствами производства и руководил всем хозяйством в целом. Абсолютная монополия предполагает полную ликвидацию конкуренции как между отдельными сферами производства, так и между отдельными национальными хозяйствами. Абсолютная монополия означает организованное антагонистическое хозяйство. Поэтому

¹ „The pure theory of monopoly“, статья в собрании сочинений Эджевортса „Papers relating to Political economy“, vol. I, стр. 111—142.

² Pigou „Wealth and welfare“, стр. 193—194; „Economic of welfare“, стр. 240—255. 1920.

³ Chapman „Outlines of Political economy“, стр. 279—280.

такое хозяйство было бы отрицанием товарного хозяйства. Оно было бы построено на рациональных принципах, оно совершенно не знало бы анархии производства.

Ценность выражает производственные отношения независимых товаропроизводителей. Между тем, в нашем обществе абсолютной монополии таких независимых товаропроизводителей не будет. Общество будет состоять из небольшой кучки монополистов или даже единственного монополиста, с одной стороны, и громадного большинства общества, работающего на монополистов, с другой стороны. Общественный спрос будет равен заработной плате. Иными словами общественный спрос будет фиксированной величиной, определяемой величиной заработной платы, т.-е., в данном случае, нормой прибавочной ценности. Деньги в этом случае играли бы роль талонов, по которым рабочие и служащие, составляющие все общество, получали бы различные продукты из складов монополиста. Последнему, конечно, пришлось бы учесть потребности своих рабочих и служащих при разработке производственного плана. Но с такой задачей должно будет столкнуться и социалистическое общество.

Кардинальная ошибка Курно заключается в том, что он систему конкуренции и систему монополии ставит на одну доску. Абсолютная монополия качественно отлична от товарного хозяйства. Она представляет из себя тип не стихийного, а организованного, хотя и антагонистического, хозяйства. Для системы абсолютной монополии формула Курно $F(p) + pF''(p) = 0$ не применима прежде всего потому, что там вообще не будет цены; далее, размеры общественного спроса там являются фиксированными. Капиталист-монополист будет интересовать лишь количество прибавочного продукта, произведенного рабочими. Он будет заинтересован в максимальном увеличении эксплоатации, нормы прибавочной ценности, вернее, нормы прибавочного продукта (отношение прибавочного продукта к необходимому). С этой точки зрения формула Курно теряет свое значение.

Если же, подобно Курно, отвлечься от производственных условий и предположить, что никаких издержек производства не нужно, если распространить этот случай на все народное хозяйство в целом, то отпадает последний элемент общественного хозяйства. Нашему монополисту тогда никаких рабочих и служащих не нужно будет иметь. Он фактически превратится в изолированного потребителя, в Робинзона, который будет оценивать свои продукты с точки зрения своих потребностей и существующего запаса благ. Для этого Робинзона, одевшегося в тогу монополиста или предпринимателя, приставшего на необитаемый остров Робинзона, не будет иметь никакого смысла сокращать количество имеющихся продуктов; для него запас этих продуктов будет фиксированной величиной.

Таким образом, если признать наличие абсолютной монополии, с одной стороны, и отсутствие издержек производства, с другой стороны, то мы сможем установить полное тождество между теорией Курно и теорией предельной полезности. Различие между этими теориями состоит в том, что Курно менее последователен, он берет монополию отдельных товаров, а не монополию всего производства, он берет за основу своего анализа — смешанный случай, где монополия переходит с конкуренцией и где, следовательно, общественная зависимость отдельных товаропроизводителей проявляется, несмотря на существование монополии. С этой точки зрения ограниченная монополия только усложняет результаты экономического анализа, выведенные для свободной конкуренции, затемняет, искаляет, но не устраивает этих выводов.

Таким образом, все элементы формулы Курно: $F(p) + pF''(p) = 0$ имеются в наличии не потому, что существует монополия, а несмотря на то, что эта монополия существует. С этой точки зрения, никакой анализ

монопольных цен не возможен без предварительного изучения механизма рыночной конкуренции и законов товарного хозяйства.

Если взять случай не абсолютной монополии, а ограниченной (т.-е. где монополизированы отдельные сферы производства), то формула Курно получит совсем иной смысл. Прежде всего, для случая ограниченной монополии формула $D = F(p)$ оказывается неверной. Спрос на данный товар оказывается в зависимости не только от цены данного товара, но и от цены целого ряда других товаров. Поэтому правильной будет формула $D_a = F_a(p_a, p_b, p_c, \dots)$. Эта поправка имеет громадное значение. Она выражает зависимость, существующую между отдельными ценами, а тем самым между товаропроизводителями, стоящими за спиной цен. Согласно новой формулы, спрос на данный товар— a может измениться даже в том случае, если цена p_a остается неизменной. Достаточно для этого, чтобы изменились цены остальных товаров или какого-нибудь отдельного товара, играющего важную роль в бюджете значительной группы населения. Иными словами, из двух элементов: p_a и D_a , определяющих прибыль монополиста, второй элемент D_a находится вне зависимости (во всяком случае, вне полной зависимости) от данного монополиста. Этот элемент—спрос на товар a —есть результат действия целого ряда независимых товаропроизводителей. Рычаги воздействия на максимальную прибыль теперь уже не находятся в руках монополиста; он вынужден приспособляться к существующему уровню цен, он вынужден учитывать всякие воздействия со стороны остального товарного мира. Принцип рациональности находит некоторое ограничение. Монополист не может уже сознательно предвидеть будущие цены.

Мы не говорим уже о том, что функция спроса фактически не может быть определена, или, во всяком случае, до сих пор не была определена с достаточной точностью. Расчеты монополиста, в лучшем случае, основываются на очень грубых приближенных расчетах. Последние лишь в весьма отдаленной степени напоминают те точные вычисления, которыми Курно заставляет заниматься своих монополистов. На это можно было бы возразить, что формула Курно, как и все математические формулы, не дает точного отражения процессов, имеющих место в реальной действительности, а лишь выражает основные тенденции, характеризующие экономические процессы.

Если принять формулы Курно с этой оговоркой, то все же придется признать их ошибочными. Курно значительно переоценивает возможность монополиста рационально воздействовать на рыночные процессы. Монополист не оказывается, конечно, столь безоружным перед лицом рынка, как капиталист, работающий в условиях свободной конкуренции. Не приходится отрицать, что монополист имеет возможность оказывать давление на рыночные цены. Тем не менее, в условиях неполной монополии, т.-е. там, где только отдельные сферы производства монополизированы, стихийные процессы конкуренции между отдельными сферами производства играют доминирующую роль. Рынок данного товара вовсе не является уж таким послушным объектом для различных операций монополиста. Достаточно лишь указать на циклические колебания, на кризисы, которые не в состоянии устранить никакая монополия, никакая организация капиталистов. Те буржуазные экономисты, которые защищают возможность устранения кризиса путем создания мощных капиталистических организаций, руководящих народным хозяйством, недооценивают роли и значения чисто стихийных факторов и процессов. Они повторяют ошибку Курно, который переоценил роль рациональных, организующих элементов народного хозяйства в эпоху монополии. Поэтому Курно совершенно неверно рисует психологию монополиста. В представлении Курно, монополист, намечая производственный план, занимается решением задачи, все данные и условия которой известны—известна функция спроса—необходимо лишь определить оптимальную цену. В условиях реального монопо-

листического капитализма, правильнее выражаясь, в тех условиях, когда монополист не подчиняет себе всего народного хозяйства в целом, монополисту фактически приходится разрешать задачу со многими неизвестными. Кривая спроса на товар монополиста не остается неизменной; наоборот, эта кривая является весьма капризной и неустойчивой. Необходимо вспомнить, что монополия чаще всего образуется в производстве средств производства, т.-е. в тех областях, где циклические колебания получают наиболее сильное выражение. Поэтому представление, что монополист вычисливает максимум прибыли, устанавливает оптимальную цену, вообще действует, как неограниченный хозяин в своей области, ни в малейшей степени независимый от рынка, должно быть признано ошибочным и противоречащим элементарным фактам действительности.

С другой стороны, если даже отвлечься от этого обстоятельства, возможность установления оптимальной (или наиболее выгодной) цены наталкивается на другое препятствие. Наряду с конкурирующими производителями в одной сфере производства, существуют конкурирующие товары, т.-е. продукты, удовлетворяющие одной потребности (напр., уголь, нефть, дрова). Всякое повышение цены одного товара может привести к вытеснению данного товара конкурирующими продуктами. Благодаря этому, возможность повышения цен данного товара поставлена в значительно более тесные пределы, чем это предполагает Курно. Необходимо, наконец, отметить, что всякая частнохозяйственная монополия считаться с т. н. возможной конкуренцией (*potential competition*), т.-е. с возможностью выступления аутсайдеров. Слишком высокие монопольные цены могут превратить эту возможную конкуренцию в реальную. Ограничивающее влияние возможной конкуренции на монопольные цены подчеркивается Кларком („Essentials of economic theory“, стр. 380; см. также Оппенгеймера „Wert und Kapitalprofit“, стр. 93).

Если взять случай ограниченной монополии, то формула Курно получает совсем другое значение. Она уже не может служить для определения цены. Если бы была сохранена формула $D_a = F_a(p_a)$, то, как мы раньше указали, величина оптимальной цены определяется на основании $F_a(p_a)$, сама же формула функциональной зависимости между D и p определяется потребностями покупателей. Другое дело, если взять формулу $D_a = F_a(p_a, p_b, p_c, \dots)$ ¹. Здесь форма функциональной зависимости между D_a и p_a зависит не только от потребности в товаре a , но и от цен — p_b, p_c, p_d, \dots , и т. д. Иными словами, формула Курно в этом виде утверждает лишь, что цена данного монопольного продукта зависит от цены других товаров. Цена определяется ценой. Перед нами налицо логический круг. Правда, можно было бы ответить, что цена одного товара определяется ценой другого товара. Но цена последнего, в свою очередь, по формуле Курно, должна, или, во всяком случае, может, зависеть от цены первого товара. Получается снова заколдованный круг. Наличие последнего не является, конечно, случайностью. Курно берет за основу анализа случай ограниченной монополии, где закон ценности наталкивается на целый ряд препятствий, где существует нерманентное

¹ Ошибочное положение Курно о том, что спрос на данный товар зависит лишь от цены последнего, получило очень широкое распространение среди экономистов австрийской и англо-американской школы (см. 2 и 3 гл. 1-го выпуска). Это положение послужило также исходным пунктом теории Аусенц и Либена („Untersuchungen über die Theorie des Preises“ стр. 4). Удачную критику исходового положения Аусенц и Либена дал Кассель („Grundriss einer elementaren Preislehre“, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Band 55). Обратное положение о зависимости спроса от цен всех товаров и о взаимозависимости всех цен, которое выставил Вальрас, Эйленбург называет „das Gesetz der Kohärenz der Preise“ (статья „Die Preisbildung in der modernen Wirtschaft“, Grundriss der Sozialökonomik. Abt. IV, Teil I, стр. 296). Сам Курно в одном месте упоминает о зависимости между ценами отдельных товаров (см. „Revue sommaire des doctrines économiques“, стр. 180. 1877).

и значительное отклонение цен от ценности, где поэтому влияние спроса на отклонение цены проявляется весьма значительно. Не проводя различия между ценой и ценностью, Курно взял за основу монопольные цены, которые находятся под значительным влиянием спроса. А последний, в свою очередь, зависит от существующих цен.

Очевидно, что при этих условиях (т.-е. если D есть функция цен других товаров) формула Курно не в состоянии дать окончательного разрешения вопроса о факторах, влияющих на цены. Курно выводит монопольную цену из функции спроса. Но последняя, в свою очередь, зависит от цен других товаров. Таким образом, цена монопольного товара объясняется при помощи других цен. Последние являются данными и не получают объяснения. Поэтому формула Курно не может быть вообще положена в основу анализа цен, ибо она сама предполагает существование цен. Методологический прием Курно, следовательно, не может быть признан удачным, ибо если монопольная цена зависит от других цен, которые могут быть монопольными или конкурентными ценами, то первоначально необходимо дать общую теорию цен, и лишь затем, на основе общей теории цен, развить теорию монопольных цен. В противном случае, при объяснении монополии, мы будем оперировать с влиянием цен, происхождение которых остается загадочным и туманным, и поэтому анализ цены не может быть признан доведенным до логического конца. Тот факт, что теория монопольной цены Курно не может дать совершенно законченного объяснения цены, т.-е. такого объяснения, которое было бы свободно от ссылки на цены других товаров, находит себе объяснение прежде всего в самой природе монопольных цен. Последние определяются соотношением спроса и предложения, которое, в свою очередь, находится в зависимости от цен целого ряда товаров. Кроме того, причина логических кругов в теории Курно кроется в его методологии. Курно за исходный пункт своего анализа берет образование цены одного какого-либо товара (в данном случае—минеральных вод). Курно ограничивается рассмотрением одной производственной сферы. Но данную сферу нельзя изолировать от всего общественного производства. Данная производственная сфера испытывает на себе давление всего общества в виде существования определенной системы цен, которая оказывает воздействие на уровень цен в данной сфере. Абстрагироваться от этого воздействия—цен других товаров—значит абстрагироваться от зависимости между различными производственными сферами, т.-е. от самого существования товарного производства. Поэтому при рассмотрении образования цен в одной сфере экономист всегда исходит из наличия определенной системы цен. Нельзя дать исчерпывающее объяснение цен всех товаров или всякой цены на основании анализа одного товара. Для того, чтобы выполнить эту задачу, необходимо от анализа индивидуального производства перейти к анализу общественного производства в целом, т.-е. изучить основные законы движения и распределения труда.

Этот заколдованный круг выступает особенно отчетливо, когда Курно в свою первоначальную формулу вводит издержки производства. Он берет случай искусственного получения минеральных вод, „в каком случае необходимо оплачивать сырье и издержки производства. Производитель должен будет стараться довести до максимальной цены не функцию $pF(p)$, или валовую годовую продукцию, но чистую продукцию¹ или функцию $pF(p) - \varphi(D)$, где $\varphi(D)$ обозначает издержки, необходимые для производства D литров“².

¹ Курно термином „чистая продукция“ обозначает то, что Маркс называл чистым доходом в отличие от валовой выручки и валового дохода (см. Капитал, том III², стр. 377—378).

² Recherches, стр. 62.

Для этого случая необходимо найти первую производную от выражения $pF(p) - \varphi(D)$, или — заменив $F(p)$ через D от выражения $pD - \varphi(D)$ и приравнять полученную производную нулю. Тогда получим формулу $D + \frac{dD}{dp} \left[p - \frac{d\varphi(D)}{dD} \right] = 0$. (2). В этой формуле смешаны ценностные и материальные элементы. С одной стороны, $D = F(p)$ есть определенное количество материальных благ, на которые, при данной цене, существует спрос. Для того, чтобы определить их цену, нужно D помножить на p . Издержки производства рассматриваются просто, как функция спроса или D . Обе эти величины — D и $\varphi(D)$ рассматриваются, как величины одного порядка. Между тем, между ними существует значительное различие. Капиталист-предприниматель, если он только не монополизировал всего производства, вынужден покупать различные средства производства и рабочую силу, вынужден оплачивать их по существующим ценам. Поэтому $\varphi(D)$ представляет из себя ценностную величину, которая зависит от цены единицы издержек производства. Иными словами, в формуле $pF(p) - \varphi(D)$ присутствует не цена одного готового продукта, а цены также и издержек производства. Т.-е. перед нами фактически имеется одно уравнение с несколькими неизвестными. Это уравнение, значит, является неопределенным. Оно не может определить цены нашего монопольного продукта. Формула (2) Курно математически выражает тот закодованный круг, который является характерным для теории издержек производства.

Теперь становится понятным, какую роль в теории Курно играл его метод — первоначального игнорирования издержек производства. Благодаря этому методу, общественная зависимость между отдельными производителями, которая вытекает из самой природы товарного производства, игнорируется. А вместе с тем, получается возможность игнорировать механизм рыночной конкуренции, которая лежит в основе общественной зависимости товаропроизводителей. Поэтому получается иллюзия, что можно объяснить монопольные цены, не прибегая к общей теории цен, к закону ценности для нормальных случаев.

Вальрас в своих „*Éléments d'économie politique pure*“ дает следующую схему, иллюстрирующую формулу Курно¹.

Цена 1 единицы, т.-е. p	Спрос, т.-е. pD	Валовой доход, т.-е. D	Издержки (2 фр. за единицу)	Чистый доход $pD - \varphi(D)$
100	0	0	0	0
50	10	500	20	480
20	50	1000	100	900
5	1000	5000	2000	3000
3	2500	7000	5000	2500
2	5000	10000	10000	0
1	12000	12000	24000	12000
0,50	20000	10000	40000	30000
0	50000	—	100000	100000

Как видно из этой схемы, если отвлечься от наличия издержек производства, оптимальную цену представляет из себя 1 франк за единицу данного товара, ибо при этой цене валовая выручка является максимальной (достигает суммы 12.000 руб.). Если учесть наличие издержек производства, то оптимальная цена будет равна 5 фр. за единицу товара, ибо эта цена обеспечивает максимальную чистую выручку, равную 3.000. Предположим, что термину издержек Курно дает обычное толкование в буржуазной экономии, т.-е. что он включает в состав издержек среднюю прибыль на затраченный

¹ „Elements“, стр. 437.

капитал. Тогда, при условии свободной конкуренции, цена должна была бы равняться издержкам производства. Нормальный размер предложения, соответствующий нормальной цене, должен был равняться 5.000 единицам. Благодаря системе монополии, размеры предложения искусственно ограничиваются до 1.000 единиц, и в результате этой фиксации предложения устанавливается более высокий уровень цен (в 5 франков).

Необходимо отметить, что из формулы Курно и указанной схемы нельзя еще сделать вывода о том, что монополист достигает намеченных целей и получает максимальную прибыль (вернее, сверхприбыль). Монополист может исходить из неверных расчетов о форме функциональной зависимости между спросом и ценой. С другой стороны, формы этой зависимости могут изменяться в течение производственного периода, т.-е. в течение периода от начального момента производства до выпуска на рынок продукции. Решающее значение, с точки зрения Курно, имеет лишь вопрос о факторах, регулирующих размеры действительного предложения монополиста. В основе теории Курно лежит предпосылка о том, что цена устанавливается в той точке, в которой устанавливается равновесие между спросом и предложением. Между ценой и спросом существует определенная функциональная зависимость. Каждой цене соответствует строго определенный размер спроса. При данном характере зависимости между спросом и ценой, высота последней зависит от размера предложения. Так, если (цифры взяты из предыдущей схемы) размер предложения равен 10 единицам, то цена установится на уровне 50 фр.; если предложение равно 2.500 единицам, то цена будет равна 3 фр. и т. д. Такова основная предпосылка теории Курно. Для объяснения размеров предложения монополиста нужно, по мнению нашего автора, учесть тенденцию монополиста к получению максимальной прибыли. В своих расчетах монополист исходит из характера функциональной зависимости между спросом и ценой. Следовательно, субъективное и часто ошибочное представление монополиста о характере этой зависимости является одним из звеньев в цепи факторов, определяющих размер предложения, а следовательно, и уровень монопольных цен.

Приведенная выше формула построена на предположении о возможности свободного воспроизведения. Наряду с этим случаем Курно рассматривает те случаи, когда расширение производства натыкается на определенные границы или пределы. Предположим, что максимальная величина предложения составляет Δ . Если эта величина больше оптимальной величины предложения, то сохраняется обычная формула. В противном случае предложение устанавливается на уровне Δ .

4. Критика теории монополии

(Продолжение)

Отвлечемся на время от того, что формула Курно не может служить исходным пунктом объяснения цен, ибо она предполагает наличие определенных цен. Нас в данный момент интересует другой вопрос — правильно ли то объяснение монопольных цен, которое дает Курно. Тут необходимо отметить одну чрезвычайно важную предпосылку, которая лежит в основе теории Курно. Последний предполагает не только наличие искусственной монополии, т.-е. централизованного руководства одной какой-нибудь сферой производства, — наряду с этим делается молчаливая предпосылка, что данная сфера выпускает на рынок предметы потребления. Не случайно Курно выбрал, в качестве примера, минеральные воды. Дело в том, что кривая спроса потребительских товаров подчиняется определенному закону. Конечно, возможность точного количественного выражения функциональной зависимости между спросом и ценой для каждого товара и для каждого периода является более, чем

спорной. Но, во всяком случае, независимо от возможности уточнения наших формул, можно установить общее правило, что спрос изменяется в обратном направлении по сравнению с ценами. Исключения из этого общего правила объясняются наличием некоторых усложняющих моментов. Пример такого исключения приводит Курно. „Так, напр., когда французское правительство повысило в последний раз цену на табак с 8 до 10 фр. за килограмм, потребление табака осталось в течение периода баланса, последовавшего за повышением, в общем тем же, как и в период предыдущего баланса; и, однако, отсюда нельзя делать заключения, что закон спроса представляет здесь ту особенность, что спрос не падает заметным образом при повышении цены на 25%. Наоборот, отчеты, относящиеся к предыдущим балансам, указывают на постоянное повышение потребления, при неизменной цене, причиной чего является то, что привычка к табаку все более и более входит во вкусы населения, так что закон спроса на этот предмет весьма заметно изменяется из года в год¹. Если потребление осталось почти неизменным непосредственно вслед за повышением цены, то это потому, что влияние повышения цены почти целиком компенсировало влияние, которое обнаружилось бы при отсутствии повышения цены и которое проистекает от прогрессивного изменения закона спроса“².

Тот факт, что кривая спроса является убывающей, есть необходимое условие существования оптимальной цены. Если бы спрос повышался параллельно увеличению цены или даже оставался неизменным, то в интересах монополиста было бы максимальное повышение цен. Стимулы к установлению более низкой цены вытекают из того, что валовая выручка есть произведение двух множителей—цены и спроса, которые изменяются в противоположном направлении.

Но встает вопрос—действует ли этот закон убывания спроса для средств производства или нет? Является ли этот закон универсальным или нет? С этим вопросом в значительной мере связан другой вопрос — может ли быть формула $F(p) + p F'(p) = 0$ приложена к объяснению цен монопольных средств производства.

Ответ на этот вопрос, в значительной мере, зависит от характера функциональной связи, существующей между изменением цены средств производства и готовых продуктов.

Здесь можно мыслить два случая: а) повышение цен средств производства находит себе отражение в ценах готовых товаров и б) несмотря на изменение цен средств производства, цены готовых товаров остаются неизменными. В первом случае предполагается, что норма прибыли в немонополизированных сферах остается неизменной (мы говорим о немонополизированных сферах потому, что предполагаем, что монополизирована лишь сфера производства средств производства,—средства производства продаются не потребителям, а производителям готовых товаров или полуфабрикатов). Изменение цены средств производства,—в данном случае, должно вызвать изменение цены готовых продуктов; изменение последней вызывает изменение спроса на готовые продукты, что, в свою очередь, отражается на величине спроса средств производства. Следовательно, если произойдет повышение цен средств производства, то это повышение, в конечном счете, через ряд передаточных пунктов должно вызвать сокращение спроса на средства производства. Необходимо отметить, что связь между изменениями цены средств производства и спроса на последние, при данной предпосылке, является весьма сложной.

¹ Если применить к данному случаю терминологию Сэджвика (*The principles of political economy 1 book, 5 chart*), то можно сказать, что экспансивное уменьшение спроса (т.-е. обусловленное изменением цены) компенсируется интенсивным увеличением спроса (т.-е. обусловленным изменением самой кривой спроса вследствие, напр., изменившихся потребностей).

² *Principes*, стр. 10.

Эта связь в значительной мере скрыта от капиталистов, работающих в сфере средств производства. Повышение цен средств производства на определенную величину не дает еще возможности вычислить размеры повышения цен на фабрикаты.

Маркс отметил, что „в действительности, при повышении цены сырого материала, цена на фабрикаты повышается не в том же отношении и не в том же отношении падает при понижении цены сырого материала“¹. Кривая спроса на средства производства, при этих условиях, является значительно менее определенной, чем кривая спроса на потребительские товары. Это обстоятельство лишает возможности монополиста в сфере средств производства строить свой производственный план на основе учета закона спроса. Возможность получения максимальной прибыли, возможность достижения оптимальной цены превращается, в данном случае, из абстракции в фикцию.

Мы предположили, что норма прибыли в немонополизированных сферах остается неизменной и что, следовательно, вся тяжесть монопольных цен падает на потребителя. Эта предпосылка является совершенно произвольной. С повышением цены на средства производства данного вида должна понизиться первоначально норма прибыли в тех сферах, которые применяют данные средства производства. Этот факт понижения нормы прибыли в определенной сфере производства должен вызвать перелив капиталов и новое распределение капиталов между отдельными производственными сферами. Но у нас нет никаких оснований утверждать, что новая норма прибыли, которая будет соответствовать стихийно установившемуся равновесию в масштабе всего капиталистического производства, должна равняться старой норме прибыли. Наоборот, если предположить, что количество рабочих и норма эксплоатации остаются неизменными, то общая масса прибавочной ценности не может подвергнуться каким-либо изменениям. Поскольку большая часть прибавочной ценности поглощается монополистами, на долю всех прочих неорганизованных капиталистов падает меньшая сумма прибавочной ценности, что действует поникающим образом на среднюю норму прибыли этих капиталов. В данном случае происходит переливание прибавочной ценности из немонополистических в монополистические сферы производства. Тяжесть монопольных цен падает преимущественно или целиком на неорганизованных производителей. Цены готовых товаров остаются неизменными или подвергаются незначительным изменениям.

Предположим, что цены (мы говорим о среднем уровне цен, а не о рыночных ценах) готовых продуктов остаются неизменными. Следовательно, спрос этих товаров, при прочих равных условиях, должен остаться неизменным. С другой стороны, мы предполагаем, что цены средств производства повышаются монополистом. Как в этом случае будет изменяться спрос на средства производства? Должно ли произойти понижение спроса на средства производства при этих условиях? Будем ли мы иметь кривую спроса, аналогичную той, которая установлена Курно? У нас нет никаких оснований делать подобные выводы. Производители готовых продуктов (мы предполагаем, что они являются неорганизованными) будут получать более низкую норму прибыли. Но у них будут отсутствовать стимулы к сокращению производства. Прежде всего, величина спроса на их изделия предполагается неизменной. С другой стороны, сокращение масштаба производства привело бы к еще большему сокращению общей массы прибыли. С одной стороны, сократился бы авансированный капитал, с другой стороны, понизилась бы норма прибыли. Увеличение авансированного капитала, связанное с повышением цен на средства производства, при том же самом размере производства, обеспечивает получение хотя бы ирежней массы прибыли.

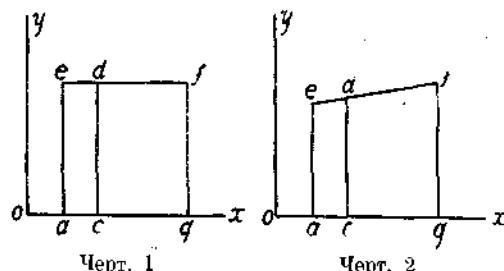
¹ „Капитал“, т. III, стр. 84.

Правда, можно было бы возразить, что производители готовых товаров попытаются повысить норму прибыли путем сокращения своего предложения (или, что то же самое, путем сокращения своего спроса). Но это возражение основано на игнорировании наличия свободной конкуренции. Отдельный производитель-конкурент не может рассчитывать, что сокращение его предложения вызовет повышение цены. Такой расчет имел бы смысл лишь при одном условии—наличии соглашения между производителями какого-либо товара. Но это условие противоречит условию свободной конкуренции.

Таким образом, кривая спроса средств производства не всегда является убывающей. Наоборот, из истории циклических колебаний производства мы знаем, что годы повышения цен на средства производства совпадают с периодом усиленного спроса на эти товары. Следовательно, кривая спроса на средства производства может принять такую форму, как на черт. 1 или даже на черт. 2.

Анализ законов изменения спроса на средства производства обнаруживает еще одну интересную особенность. Кривую общественного спроса на средства потребления, с известным приближением, можно считать непрерывной. Спрос возможен при различных ценах, при чем интервал, в котором изменяются цены, может быть очень большим. Даже очень высокая цена какого-нибудь предмета потребления (при отсутствии конкурирующих товаров) не исключает возможности потребления этого товара ограниченным кругом состоятельных покупателей. В области спроса на средства производства (при допущенных нами условиях о сокращении нормы прибыли в немонополизированных сферах) мы имеем другую картину. Здесь существуют известные пределы для повышения монопольных цен. Понижение нормы прибыли неорганизованных капиталистов, связанное с повышением монопольных цен, может происходить лишь до известного предела. Этим пределом, как указал Гильфердинг, является достижение такого уровня прибыли, при котором капитал получает не больше ссудного процента. На наших чертежах этой максимальной цене соответствует абсцисса $f g$. Дальнейшее повышение цены монопольных средств производства делает невозможным дальнейшее продолжение производства готовых товаров и, следовательно, должно привести к резкому сокращению спроса на средства производства. Кривая спроса обрывается в этой точке.

В интересах монополиста, производителя средств производства,—получить максимальную прибыль, которая связана с установлением максимальной цены. Но реализация этих желаний и стремлений монополиста натыкается на целый ряд препятствий. На повышение цен средств производства производители готовых товаров реагируют изменением своих методов производства. Усиливается тенденция к экономии на постоянном капитале. Усиливаются попытки к замене данного средства производства другим. Усиливаются попытки к организации потребителей средств производства. Монополист, продающий средства производства, не имеет дела с совершенно беспомощной массой производителей. Он наталкивается на определенное сопротивление. Соотношение экономических сил монополиста и неорганизованных производителей, которое определяется целым рядом факторов, решает, в какой точке должна установиться цена монопольного товара. Борьба немонополистов с монополистами выражается в тенденции сократить спрос на данные средства произ-



Черт. 1

Черт. 2

В интересах монополиста, производителя средств производства,—получить максимальную прибыль, которая связана с установлением максимальной цены. Но реализация этих желаний и стремлений монополиста натыкается на целый ряд препятствий. На повышение цен средств производства производители готовых товаров реагируют изменением своих методов производства. Усиливается тенденция к экономии на постоянном капитале. Усиливаются попытки к замене данного средства производства другим. Усиливаются попытки к организации потребителей средств производства. Монополист, продающий средства производства, не имеет дела с совершенно беспомощной массой производителей. Он наталкивается на определенное сопротивление. Соотношение экономических сил монополиста и неорганизованных производителей, которое определяется целым рядом факторов, решает, в какой точке должна установиться цена монопольного товара. Борьба немонополистов с монополистами выражается в тенденции сократить спрос на данные средства произ-

водства. Это экономическое давление неорганизованных производителей на кривую спроса должно найти себе отражение в характере кривой спроса. Благодаря этому давлению спрос может оборваться не в точке f , соответствующей минимальной норме прибыли, а в другой точке, соответствующей более высокой прибыли некартелевых производителей. Для последнего случая мы не имеем убывающей кривой спроса, т.-е. основного условия для получения максимума выручки или оптимальной цены.

В связи с изменением закона спроса меняются принципы определения монопольной цены на средства производства. В интересах монополиста, продавца средств производства—доведение цены до наиболее высокого уровня. Оптимальная цена, в данном случае, совпадает с максимальной ценой, т.-е. с наиболее высокой ценой, которая возможна в данной сфере производства. Иными словами, в интересах монополиста— осуществление такого уровня цен, при котором немонополизированные сферы будут получать прибыль, не превышающую ставку процента. Эта цена является максимальной не потому, что дальнейшее повышение должно привести к сокращению валовой и чистой выручки монополиста, а потому, что дальнейшее повышение цены делает невозможным существование целого ряда производств, т.-е. подрубает тот сук, на котором держится монополист.

Отсюда следует, что формула Курно неприменима к сферам производства средств производства. Метод отыскания максимума, метод диференцирования функции спроса теряет свое значение и свой смысл для определения цены монопольных средств производства, т.-е. для определения важнейшего объекта капиталистических монополий. Эта перемена ролей объясняется, как мы видели, тем, что кривая спроса средств производства имеет совсем другую форму, чем кривая спроса средств потребления. Изменение формы кривой спроса, в свою очередь, обусловливается тем, что на спрос средств производства влияют совершенно другие факторы, чем на спрос средств потребления. Последняя (т.-е. форма кривой спроса) зависит от характера потребностей покупателей и от общей суммы их доходов. Кривая спроса на средства производства зависит от общих условий капиталистического накопления, от условий реализации, от целого ряда технических моментов и т. д. Формула Курно, в лучшем случае, может быть приложима к одной сфере производства—средств потребления.

Необходимо отметить, что и в области производства средств потребления существует определенный предел повышения цен, независимо от желаний и экономических интересов монополиста. Мы имеем в виду производство необходимых средств существования, производство предметов массового потребления. Повышение цен этих товаров должно привести к повышению заработной платы, а это обстоятельство, при прочих равных условиях, связано с понижением средней нормы прибыли. Следовательно, существует определенная граница повышения цен этих товаров. На это обстоятельство указал Маркс. И в этой области мы имеем модификацию законов изменения спроса, на которые указал Курно. Спрос на средства существования является весьма не эластичным. Сокращение спроса на эти предметы возможно лишь за счет общего упадка жизненных сил потребителя. При определении нормальной заработной платы предполагается, что заработка плата достаточна для правильного воспроизведения рабочей силы. Следовательно, при нормальных условиях капиталистического производства спрос на необходимые средства существования должен оставаться устойчивым. Повышение цен на эти средства должно компенсироваться повышением заработной платы. Но последний процесс, а, следовательно, и процесс повышения монопольных цен на средства существования, имеет свои границы, поскольку с этим связан вопрос об уровне средней нормы прибыли. Законы образования монопольных цен в этом случае совпадают с законами монопольных цен средств

производства¹. Поскольку спрос на средства существования сохраняет относительную устойчивость, несмотря на рост цен (при условии, что заработная плата равна ценности рабочей силы), в интересах монополиста поднять цены до наиболее высокой точки. Эта тенденция должна наткнуться на известные пределы, в виде очень низкого уровня прибыли во всех остальных сферах производства. Формула Курно $F(p) + pF'(p) = 0$ находит себе применение преимущественно в сфере производства предметов комфорта и роскоши. В этой сфере спрос является весьма эластичным. Небольшое повышение цены может вызвать значительное сокращение спроса. Поэтому не всякий рост монопольных цен соответствует интересам монополиста. С другой стороны, изменение цен этих товаров не влияет на средний уровень нормы прибыли. „Налог на предметы роскоши, пишет Рикардо, не имел бы иного действия, кроме возвышения их цены. Он упал бы сполна на потребителя и не мог бы увеличить задельной платы, ни уменьшить прибыли“². Не случайно Маркс иллюстрирует монопольные цены (в 46 главе III тома Капитала) на примере редкого виноградника, т.-е. на примере предмета роскоши.

Ошибка формулы Курно заключается, таким образом, в том, что принцип определения монопольной цены, верный лишь для одной группы товаров, он распространяет на все товары. Он придает общее значение принципу, который лишь имеет частное применение. Но, в сущности, имеются два принципа, регулирующие уровень монопольных цен. Дуализм принципов монопольных цен вытекает из наличия двух границ повышения монопольных цен. Одна граница устанавливается собственными интересами монополиста; другая граница вытекает из экономического сопротивления других производственных сфер. Между тем, Курно имеет в виду лишь одну границу. О наличии двух границ говорит Гильфердинг: „Во-первых, повышение цены должно оставить для некартелированных отраслей такую норму прибыли, при которой возможно дальнейшее ведение производства. Но оно, во-вторых, не должно слишком сокращать потребление. Эта вторая граница, в свою очередь, зависит от размеров того дохода, которым располагают непроизводительные классы. Но так как для совокупности картелированных отраслей производительное потребление играет несравненно большую роль, чем непроизводительное, то, в общем, собственно решающее значение имеет первая граница“³. Гильфердинг, таким образом, подчеркивает, что решающее значение для определения монопольных цен имеет тот предел, который вытекает из экономического сопротивления неорганизованных производителей.

Между указанными двумя принципами определения монопольных цен имеется известная логическая зависимость. В обоих случаях решающее значение имеет закономерность спроса. В этом пункте монопольные цены резко отличаются от цен свободно воспроизводимых товаров, тяготеющих

¹ Любопытное положение высказал Керис по данному вопросу. Керис доказывал, что цены на хлеб не могут безгранично повышаться и что все колебания хлебных цен носят циклический характер („Some Leading Principles of political economy“, стр. 144). „На начальных стадиях развития нации возрастающее население прибегает к разработке более отдаленных и худших участков, и издержки этой наиболее дорого обходящейся части постоянно возрастают, а вместе с ними и нормальная цена хлеба. Однако, возрастание в издержках производства хлеба предполагает падающую производительность данной отрасли производства; эта же уменьшающаяся производительность, поскольку хлеб является главным предметом потребления землемельца, вызывает уменьшение средств существования последнего. Не нужно много раздумывать, чтобы заметить, что это обстоятельство обуславливает неизбежное ограничение возрастания издержек производства хлеба и, следовательно, возрастание цен на него.—Возрастание цен на злаки неизбежно отражается на населении и, уменьшая спрос, останавливает расширение производства и, следовательно, повышение нормальной цены“.

² „Сочинения“, пер. Зибера, стр. 151.

³ „Финансовый капитал“, стр. 142—148, 1918 г.

к ценности. Но так как законы изменения спроса могут иметь различный характер, то политика предпринимателей может принять различные формы. В одних случаях, в интересах монополиста—повысить уровень цен до максимальной степени. В других случаях монополист заинтересован в том, чтобы цены не превысили известного уровня, который гарантирует наибольшую валовую или чистую выручку.

Ошибка формулы Курно заключается, таким образом, в том, что она а) предполагает такое знание стихийных процессов образования спроса у монополиста, которое противоречит анархическому характеру товарного производства; Курно переоценивает возможность предвидения и планирования со стороны монополиста; б) эта формула предполагает, что спрос на данный товар зависит лишь от цены последнего; следовательно, Курно абстрагируется от зависимости, существующей между отдельными сферами общественного производства, и в) эта формула, в лучшем случае, имеет применение для одной группы товаров—предметов роскоши или, вернее, предметов потребления состоятельных классов¹. Следовательно, она не может рассматриваться, как универсальная формула для цен всякого рода монопольных товаров. Математически это выражается в том, что функция спроса не всегда имеет максимум, или в том, что вторая производная этой функции не всегда является отрицательной.

Для того, чтобы закончить рассмотрение вопроса о формуле Курно $F(p) + pF'(p) - \varphi'(D)$, необходимо остановиться немного на рассмотрении функции издержек производства, или $\varphi(D)$. Эта функция представляет крупный теоретический интерес. Наш автор рассматривает издержки, как функцию количества произведенных товаров. В такой общей формулировке это положение, конечно, правильно. С увеличением количества произведенных единиц, при неизменных технических условиях (Курно всюду имеет в виду статическую систему), издержки производства возрастают, и наоборот. Спорное в теории Курно начинается с того момента, когда он пытается конкретизировать эту функциональную зависимость. Согласно Курно, функция издержек может носить самый различный характер; в связи с этим, и производная этой функции $\varphi'(D)$ может подчиняться различным законам. Общим для всех функций издержек производства является тот факт, что эта производная, или $\varphi'(D)$, всегда должна быть положительной, „ибо абсурдно было бы предположить, что абсолютные издержки производства будут уменьшаться в то время, как продукция будет увеличиваться. Мы заметим также, что неизбежно $p > \frac{d\varphi(D)}{dD}$, ибо dD есть приращение продукции, $d\varphi(D)$ —приращение издержек, pdD —приращение валового дохода, и как бы обилен ни был производительный источник, производитель всегда остановится, если приращение расхода превзойдет приращение дохода“².

Но эта производная $\varphi'(D) = \frac{d\varphi(D)}{dD}$ может увеличиваться, или убывать, с возрастанием продукции; иными словами, вторая производная $\varphi''(D)$ может быть положительной или отрицательной. Так, „при собственном производственном производстве издержки обычно пропорционально меньше при увеличении производства, или, другими словами, при увеличении $D\varphi'(D)$ будет падающей функцией. Это зависит от более выгодной организации

¹ С своеобразие закона спроса на средства производства и принципов, регулирующих монопольные цены средств производства признается некоторыми буржуазными экономистами, напр., Таусигом („Principles of Economics“, vol. I, стр. 196—197). Из работ буржуазных экономистов, имеющих отношение к данному вопросу, заслуживает внимания интересная статья Schüller „Die Nachfrage nach Arbeitskräften“, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 37.

² Recherches, стр. 64.

труда, от скидок при покупке сырья оптом, наконец, от уменьшения издержек, называемых производителями общими издержками¹. „Когда дело идет об обработке пахотных земель, о шахтах, каменоломнях и вообще земельных богатствах, то функция $\phi'(D)$ возрастает с D “².

Наряду с этими случаями повышающихся и убывающих издержек, имеются такие производства, где производная $\phi'(D)$ остается постоянной, т.-е. где с увеличением производства в определенное количество раз во столько же увеличиваются издержки, и наоборот (эта функция $\phi'(D)$ графически будет изображаться в виде прямой линии). Если $\phi'(D)$ обозначить через g (как постоянную величину), то формулу (2) можно будет заменить следующей формулой: $D + \frac{dD}{dp}(p - g) = 0$

Наконец, Курно рассматривает тот случай, когда не производная функции $\phi'(D)$, а сама функция $\phi(D)$ остается неизменной, т.-е. когда издержки производства не зависят от количества произведенных продуктов, тогда производная $\phi'(D)$ будет равна 0. В качестве иллюстрации Курно приводит следующий пример: „Для театрального предприятия, например, D выражает число проданных билетов, и издержки предприятия будут, по существу, одинаковыми, каково бы ни было количество зрителей“³. В этих случаях производная g отпадает, и мы получаем формулу $D + \frac{dD}{dp} p = 0$, аналогичную формуле (1), т.-е. для того случая, когда издержки производства вовсе отсутствуют.

Различный характер $\phi'(D)$, при условии неизменности цен издержек, означает различные законы изменения производительности при расширении производства. Убывающей $\phi'(D)$ соответствует закон возрастающей производительности; возрастающей $\phi'(D)$ соответствует закон убывающей производительности; наконец, постоянная $\phi'(D)$ выражает случай постоянной производительности. Последний случай, когда $\phi'(D) = 0$, представляет собой совершенно исключительный случай, не относящийся к производству в собственном смысле этого слова. В этих замечаниях Курно заключается зародыш тех идей, которые получили наиболее полное выражение у Маршалля⁴. В частности, по вопросу о влиянии налогов на потребителей и производителей Курно предвосхищает многие выводы Маршалля⁵.

5. Теория ограниченной конкуренции

Установив основные формулы теории монополии, Курно переходит затем к рассмотрению ограниченной конкуренции, т.-е. к тому случаю, когда в данной сфере производства имеется 2, 3... п, во всяком случае, ограниченное число конкурентов (случай ограниченной конкуренции необходимо отличать от случая ограниченной монополии в том смысле, какой ему был прежде дан, т.-е. когда рассматривалась полная монополия только в одной сфере народного хозяйства, в отличие от абсолютной монополии). Теория ограниченной конкуренции представляет из себя центральный пункт в системе Курно. Она является своеобразным мостиком, связующим теорию монополии и теорию неограниченной конкуренции. Через формулы ограниченной конкуренции оба крайних звена системы Курно соединяются вместе.

¹ „Recherches“, стр. 65.

² Ibid., стр. 66.

³ Ibid., стр. 67.

⁴ Этот вопрос подробно рассмотрен в главе, посвященной Маршаллю (см. 3 главу, 1 выпуск).

⁵ См. 6-ю гл. „Recherches“.

Иными словами, эти формулы обеспечивают существование всей теории Курно.

Первоначально Курно рассматривает случай с 2 конкурентами. „Теперь,— пишет он,— представим себе двух собственников двух источников производства, качества которых (т. е. источников) идентичны и которые, в виду одинакового положения своего, снабжают один и тот же рынок. Тогда цена для обоих собственников неизбежно будет одинакова. Обозначим через p эту цену, через D —общую продукцию, через D_1 —продукцию источника (1), через D_2 —продукцию источника (2), так, что $D_1 + D_2 = D$. Игнорируя для начала издержки производства, мы видим, что доходы собственников выразятся соответственно через pD_1 и pD_2 и каждый из них в отдельности будет стараться, по возможности, увеличить этот доход. Мы говорим, каждый в отдельности, и оговорка эта, как увидим, весьма существенна; ибо если бы они объединились в целях получения каждым наибольшего дохода, то результаты получились бы совсем иные для потребителей и не отличались бы от результатов, полученных нами при рассмотрении монополии“¹.

Вместо $D = f(p)$ Курно в качестве аргумента берет D и рассматривает функцию $p = f(D)$. В виду того, что $D = D_1 + D_2$, то $p = f(D_1 + D_2)$. Доход первого производства будет $D_1 f(D_1 + D_2)$, а второго— $D_2 f(D_1 + D_2)$.

Изменение цен, и в этом случае, происходит благодаря изменению предложения, или D . Но здесь имеется существенное отличие от первого случая (монополии). Там монополист путем маневрирования своими товарами мог непосредственно определять цены, здесь же отдельные владельцы могут влиять лишь на свое собственное предложение товаров, которое является частью общего предложения. Как же установить непосредственную зависимость между предложением отдельных владельцев и ценой вообще и наиболее выгодной, оптимальной ценой, в частности? Для того, чтобы разрешить эту проблему, Курно делает следующее предположение. Он предполагает, что каждый владелец считает предложение своего конкурента, для данного момента, постоянным. Задача каждого владельца состоит в том, чтобы, при неизменности предложения своего противника, установить свое собственное предложение в таком размере, который обеспечил бы оптимальную цену, т.-е. чтобы произведение этой цены на собственное предложение было максимальным.

Аналитически эта задача сводится к диференцированию $D_1 f(D_1 + D_2)$ и $D_2 f(D_1 + D_2)$, по собственному предложению, т.-е. по D_1 для одного владельца и по D_2 для другого (поскольку предложение противника каждым владельцем принимается за постоянную величину).

Иными словами, для 1-го лица мы получим формулу $\frac{d[D_1 f(D_1 + D_2)]}{dD_1} = 0$ или $f'(D_1 + D_2) + D_1 f''(D_1 + D_2) = 0$; для 2-го лица будем иметь:

$$\frac{d[D_2 f(D_1 + D_2)]}{dD_2} = 0 \text{ или } f'(D_1 + D_2) + D_2 f''(D_1 + D_2) = 0.$$

Если (для простоты) предположим, что $D_1 = D_2$ и в полученное уравнение вместо $D_1 + D_2$ вставим D , то будем иметь:

(1) $f'(D) + D_1 f''(D) = 0$ и (2) $f'(D) + D_2 f''(D) = 0$. Сложивши (1) и (2) уравнения, получим уравнение $2f'(D) + Df''(D)$, которое можно преобразовать в следующее [если разделим все члены на $\frac{dp}{dD} = f'(D)$ и если

учесть, что $p = f(D)$]: $D + 2\frac{dD}{dp} = 0$ (3). Это уравнение будет свиде-

¹ Recherches, стр. 88.

тельствовать о той максимальной прибыли, которую могут извлечь оба конкурента в *м е с т е* при том предположении, что каждый считает предложение другого постоянным, и при условии равенства обоих предложений. На основании этого уравнения можно установить величину p . Цена будет равна $\frac{D}{-2 \frac{dD}{dp}}$ или, заменив

D через $f(p)$, цена будет равна $\frac{f(p)}{-2f'(p)}$. Если сравнить это значение p с зна-

чением последней для монополиста, т.-е. с $p = \frac{f(p)}{-f'(p)}$, то увидим, что благодаря выступлению на рыночную арену 2 конкурентов, цена на данный товар понизилась вдвое. Это видно также из непосредственного сравнения формул максимальной прибыли. Для монополии мы имеем $D + p \frac{dD}{dp} = 0$ (4),

а для нашего случая с 2 конкурентами: $D + 2p \frac{dD}{dp} = 0$.

Почему же произошло это изменение цен?

При неизменности самой функции спроса $D = f(p)$, т.-е. формах зависимости между количеством проданных товаров и ценой, последняя могла понизиться лишь вследствие изменения предложения. Вопрос, поставленный выше, получает новую формулировку: почему при наличии 2 конкурентов предложение должно быть выше, чем при монополии?

На этот вопрос Курио дает следующий ответ: „Причина этого лежит в том, что если производитель (1) определит размер своей продукции таким, каким он должен был вытекать из уравнения (4), т.-е. $D + p \frac{dD}{dp} = 0$, при

условии $D_1 = D_2$, то другой производитель сможет с мимолетной для себя выгодой увеличить или уменьшить размер своей продукции: в действительности он вскоре окажется наказанным тем, что заставит первого производителя установить новый, неблагоприятный для себя размер продукции. Но эти последовательные реакции вместо того, чтобы приближать обоих производителей к первоначальному состоянию, будут все более и более их отдалять от него. Другими словами, это первоначальное состояние не будет состоянием устойчивого равновесия; и хотя оно и является наиболее благоприятным для обоих производителей, оно не сможет продолжаться без формальной связи между ними, ибо в области социальной невозможно предложить двух людей, избавленных от ошибок и заблуждений, подобно тому, как в области физической невозможно предложить абсолютно твердое тело, абсолютно неподвижную опору и т. п.“¹.

Иными словами, цена, при наличии 2 конкурентов, будет меньше, а значит и общая прибыль сократится по сравнению с состоянием монополии, благодаря тому, что конкуренты действуют независимо друг от друга. Каждый полагает, что предложение другого остается неизменным. Каждый пытается опередить другого и использовать благоприятную рыночную конъюнктуру. Благодаря такой тактике, в конечном счете, проигрывают оба конкурента. Предложение устанавливается в больших размерах, чем это соответствовало бы максимальной прибыли при согласованном действии обоих владельцев.

От случая с 2 конкурентами Курио переходит к другим случаям ограничения конкуренции, с 3, 4 и т. д. конкурентами. Во всех этих случаях первоначальная формула модифицируется. При наличии 3 конкурентов и при равенстве их предложения, т.-е. при условии $D_1 = D_2 = D_3$, мы получим, исходя из предыдущего рассуждения, 3 уравнения:

1 Recherches, стр. 92—93.

$$\frac{d[D_1 f(D)]}{dD_1} = 0, \frac{d[D_2 f(D)]}{dD_2} = 0, \frac{d[D_3 f(D)]}{dD_3} = 0 \text{ или} \\ f(D) + D_1 f'(D) = 0, f(D) + D_2 f'(D) = 0, f(D) + D_3 f'(D) = 0.$$

Если сложить все эти уравнения, то получим $(4) \beta F(D) + DF'(D) = 0$, или, после соответствующего преобразования,

$$D + \beta p \frac{dD}{dp} = 0.$$

По аналогии, для случая с 4, 5 и n конкурентами, можно составить следующие уравнения:

$$D + 4p \frac{dD}{dp} = 0, D + 5p \frac{dD}{dp} = 0, \dots, D + np \frac{dD}{dp} = 0.$$

„Ценность p , которая вытекает из них (уравнений), будет непрерывно уменьшаться по мере возрастания числа n “.

Эти формулы, как мы указывали выше, составляют остов теории Курно. Они свидетельствуют о том, что между состоянием монополии и конкуренции нет никакой пропасти, а существует ряд промежуточных звеньев, которые связывают оба полюса экономической жизни. Качественное различие между двумя системами хозяйствования разлагается на ряд количественных различий. Цены будут отличны для случая с 2, 3, 4... и n конкурентами. Цены эволюционируют с увеличением числа конкурентов. В связи с этим логический скачок от режима монополии к состоянию конкуренции элиминируется: диалектическое развитие понятий заменяется эволюционным. Прерывность ряда отдельных экономических категорий, отражающих различные типы производственных отношений, заменяется непрерывным развертыванием отдельных формул.

Установив основные формулы ограниченной конкуренции при условии отсутствия издержек производства, Курно вводит затем дополнительное усложняющее условие, т.-е. наличие издержек¹. Допустим, что для первого производителя издержки будут равны — $\varphi_1(D_1)$, для второго — $\varphi_2(D_2)$, для n -ого — $\varphi_n(D_n)$.

Тогда мы получим систему уравнений:

$$(5) \quad \begin{aligned} f(D) + D_1 f'(D) - \varphi'_1(D_1) &= 0 \\ f(D) + D_2 f'(D) - \varphi'_2(D_2) &= 0 \\ f(D) + D_n f'(D) - \varphi'_n(D_n) &= 0 \end{aligned}$$

Если сложить все эти уравнения, то получим:

$$(6) \quad D + \frac{dD}{dp} [np - S\varphi'_n(D_n)] = 0.$$

Последняя формула дает наиболее общее выражение для максимальной прибыли в случае ограниченной конкуренции. Если сравнить эту формулу с наиболее общим выражением для монополии, т.-е. с формулой

$$D + \frac{dD}{dp} [(p - \varphi'(D))] = 0,$$

то мы должны будем констатировать двоякое различие: а) в первой формуле входит множителем n , что должно вызвать понижение цены (поскольку n войдет в знаменатель и тем уменьшит величину дроби) и б) в первой формуле издержки равны $S\varphi'_n(D_n)$, а во второй — $\varphi'(D)$. Это второе обстоятельство, по

¹ Recherches, стр. 95.

Курно, должно действовать в противоположном направлении, т.-е. повышающим образом на цены конкурентных продуктов.

„Действительно, пишет Курно, не только сумма членов $\varphi'_n(D_n)$ больше $\varphi'(D)$, но и средняя их выше $\varphi'(D)$, т.-е. мы имеем неравенство

$$\frac{S\varphi'_n(D_n)}{n} > \varphi'(D)^{\text{**}}.$$

В пользу этого положения, о более низких издержках у монополиста, Курно приводит следующие аргументы: „Для того, чтобы в этом убедиться, достаточно принять во внимание, что монопольный собственник производительных источников будет предпочтительнее эксплуатировать те из них, которые требуют меньших затрат, оставляя, в случае необходимости, остальные втуне, в то время как конкурент, находящийся в менее благоприятных условиях, не решится оставить втуне своего производительного источника, пока он может извлечь из него доход, как бы умерен последний ни был. Следовательно, для одной и той же ценности r или для одной и той же величины общей продукции, издержки конкурирующего производителя всегда будут больше издержек монополиста“².

В основе этого доказательства, как в основе учения о различных зонах производительности, т.-е. о разном характере $\varphi'(D)$, лежит смешение статики и динамики. Если возьмем статическую систему, характеризующуюся неизменным уровнем технических способов производства, то мы должны будем констатировать преходящий характер различий уровня производительности в отдельных предприятиях. Те мотивы, которые Курно приписывает предпринимателям, противоречат закону равенства нормы прибыли. Каждый предприниматель стремится получить возможно более высокую прибыль на затраченный капитал. При теоретическом анализе мы должны отвлечься от рассмотрения наиболее экономически слабых предпринимателей, согласных получить меньшую норму прибыли, лишь бы удержаться на своих позициях. Если отдельный предприниматель вводит какое-нибудь усовершенствование, дающее ему сверхприбыль, то, при отсутствии патентов, остальные предприниматели не преминут воспользоваться этим изобретением. В результате конкуренции техническое состояние отдельных предприятий выравнится и станет однообразным для всего общества. Тот факт, что технический уровень отдельных предприятий различен, объясняется как действием пертурбационных факторов, так и непрерывным динамическим процессом изменения техники. Различный технический уровень отдельных предприятий объясняется тем, что последние находятся на различных ступенях технического прогресса. Но если бы можно было остановить технический прогресс, то рыночная конкуренция привела бы к уравнению условий производительности (если, конечно, отвлечься от естественных условий, напр., плодородия почвы, которые не поддаются вообще, или в очень слабой степени, воздействию человека; в последнем случае имеются элементы естественной монополии, мы же говорим о свободном воспроизведстве благ в чистом виде).

Таким образом, для статической системы ошибочность заключения Курно заключается в том, что при равенстве всех прочих условий (напр., естественных, которые от монополиста так же мало зависят, как от немонополиста) технический уровень в конкурентных предприятиях должен быть одинаковым, а потому не может быть переживания более отсталых предприятий.

Если же взять динамику хозяйства, то ошибочность теории Курно сразу бросается в глаза. Конкуренция представляет из себя один из важнейших рычагов технического прогресса в товарно-капиталистическом хозяйстве. По-

¹ Recherches, стр. 97.

² Ibid.

гоя за сверхприбылями создает стимул к введению технических усовершенствований. Наоборот, господство монополий превращает капитализм на его высшей стадии в загнивающий капитализм.

6. Теория неограниченной конкуренции

Последний этап теории Курно заключается в установлении формулы для случая неограниченной конкуренции. Последняя отличается от ограниченной конкуренции тем, что „каждая из частичных производств D_k (т.-е. индивидуальное производство) не чувствительна не только по отношению к общей продукции $D = f(p)$, но также и по отношению к производной $f'(p)$, так что частичная продукция D_k могла бы быть урезана от D без поддающегося учету изменения цены товара. Это предположение осуществляется в политической экономии для множества продуктов, и продуктов весьма важных”¹.

Допустим, что у нас имеется очень большое число конкурентов. Обозначим нашего конкурента индексом k . Формула максимальной прибыли для нашего предпринимателя, согласно уравнению (5), будет

$$f(D) + D_k f'(D) - \varphi'_k(D) = 0.$$

Заменив $f(D)$ через p и разделив все члены уравнения на $f'(D) = \frac{dp}{dD}$, полу-

чим $D_k + [p - \varphi'_k(D_k)] \frac{dD}{dp} = 0$. Для случая неограниченной конкуренции, D_k , как указано было выше, можно пренебречь; тогда получим

$[p - \varphi'_k(D_k)] \frac{dD}{dp} = 0$, откуда можно вывести, что (7) $p - \varphi'_k(D_k) = 0$ (посколь-

ку $\frac{dD}{dp}$ не может быть равным 0, ибо это означало бы, что с изменением цены спрос остается неизменным). Иными словами, $p = \varphi'_k(D_k)$, т.-е. цена равна первой производной функции издержек, или издержкам предельной единицы, или, короче, предельным издержкам. Для случая с постоянной производительностью $\varphi'_k(D_k)$ будет *constans*, а поэтому можно установить для этого случая, что цены товаров равны издержкам производства. Кроме того, Курно рассматривает случай повышающейся и понижающейся производительности, или убывающей и возрастающей функции издержек. Для этих двух случаев производная не будет постоянной, а будет представлять функцию от количества произведенных единиц; $\varphi'_k(D_k)$, равная цене, есть издержки для последней единицы.

Таким образом, путешествие Курно закончилось. Он благополучно прибыл в страну неограниченной конкуренции и причалил к теории издержек производства. Хороший конец—всему делу венец. Теория издержек производства получила прочную математическую базу. Она рассматривается, как следствие из универсальной формулы, охватывающей различные системы хозяйства.

Итак, Курно получил формулу цен товаров в условиях неограниченной конкуренции, $p = \varphi'_k(D_k)$, на основании анализа теории монопольных цен. Формула $p = \varphi'_k(D_k)$ должна быть признана неверной; ошибочность этой формулы вытекает из ошибочности методологии Курно. В самом деле, что выражает $\varphi'_k(D_k)$? Она выражает функциональную зависимость между высотой издержек производства в данном предприятии (которое обозначается индексом k) и размерами данного индивидуального производства. Иными словами, она выражает высоту индивидуальных издержек производства или, по терми-

¹ Recherches, стр. 101.

иологии Маркса, индивидуальную цену производства. Между тем, эту цену Курно приравнивает рыночной цене. Иными словами, наш автор превращает данные, произвольно выбранные из общей массы, индивидуальные издержки производства в регулятор рыночных цен. Этот нелепый вывод получился у Курно потому, что он не в состоянии установить понятие общественно-необходимых издержек производства. Последние устанавливаются в процессе конкуренции, который сваливается на голову читателя лишь в заключительной формуле. Формула $p = \varphi'_k(D_k)$ выведена из формулы $f(D) + Df'(D) - \varphi(D) = 0$, т.е. из формулы цены для монополиста. Для последнего, действительно, совпадают индивидуальные и общественно-необходимые издержки производства, поскольку его индивидуальное производство охватывает все общественное производство данного товара. Курно всюду имеет дело не со стихийным регулированием производства, а с сознательным планированием последнего. Даже по отношению к определению индивидуальных размеров в условиях неограниченной конкуренции Курно применяет формулу максимума

$$f(D) + D_k f'(D) - \varphi'_k(D_k) = 0.$$

Максимальную прибыль отдельный производитель может исчислить лишь при том условии, если он учитывает не общественно-необходимые издержки, а свои собственные издержки производства. Поэтому в исходную формулу Курно попали индивидуальные издержки производства $[\varphi'_k(D_k)]$, а отсюда они перешли в его формулу о равенстве цены индивидуальным издержкам производства. Этот нелепый конечный вывод Курно лучше всего иллюстрирует ошибочность его методологии. Правда, можно возразить, что Курно имеет в виду не любые индивидуальные издержки, а издержки предельного предприятия. Но этот вывод логически не вытекает из теории ограниченной конкуренции и формулы Курно; φ'_k в этой формуле означает издержки любого предприятия. Теория предельных издержек в системе Курно является самостоятельным элементом, заимствованным у классиков и независимым от его предыдущих построений.

Отвлечемся на время от этого теоретического *lapsus*^a в теории Курно. Необходимо отметить еще одну ошибку.

Согласно теории Курно, рыночные цены в условиях неограниченной конкуренции тяготеют к предельным издержкам, к издержкам, связанным с производством последней единицы. Иными словами, Курно развивает теорию предельных издержек производства. Эта теория предельных издержек близко подходит к теории Рикардо, который полагал, что ценность определяется затратами труда при наименее благоприятных условиях.

„Меновая стоимость всех товаров—будут ли то фабричные изделия, или продукты рудников, или земледельческие произведения—никогда не регулируется наименьшим количеством труда, необходимого для их производства при очень благоприятных условиях, составляющих исключительный удел тех, кто пользуется особыми удобствами. Напротив, она регулируется наибольшим количеством труда, необходимо затрачиваемого на их производство теми, кто не пользуется такими удобствами; теми, кто продолжает производить при самых неблагоприятных условиях, понимая под последними самые неблагоприятные из тех, при которых необходимо вести производство, чтобы было произведено необходимое количество продукта“¹.

В основе теории предельных издержек лежит та идея, что цена товаров должна покрывать издержки последней произведенной единицы; в противном случае у производителя не было бы никакого стимула к продолжению своего производства.

Все единицы, произведенные при лучших условиях, дадут известный излишек цены на издержки производства, своеобразную ренту. Поэтому тео-

¹ „Сочинения“, перев. Зибера, гл. 2, стр. 38.

рия предельной производительности так тесно переплетается с рентной теорией прибыли (см., Маршалла, Кларка, вообще англо-американскую школу).

Здесь также необходимо отличать статическое и динамическое состояние. В статической системе, конечно, немыслимо, чтобы отдельные предприятия продавали по ценам ниже издержек. Это указывало бы, что равновесие в производстве еще не установлено, что система еще находится в движении.

В динамических условиях мы имеем дело с непрерывным нарушением равновесия; технические условия изменяются, но с неодинаковым темпом для различных предприятий; поэтому отдельные предприятия находятся на различных ступенях технического прогресса; для некоторых из них цены могут быть ниже издержек производства. Конечно, при данных условиях техники, такое состояние может быть лишь временным, т.-е. данные предприятия постараются ввести соответствующие усовершенствования. Но непрерывно развивающаяся техника превращает это в *ременное* состояние в *перманентное*; при этом может измениться роль козла отпущения; эта роль может перейти от одних предприятий к другим. Роль предельной единицы как в статической (где она равна прочим), так и в динамической системе столь же скромная, как всех прочих единиц. Поэтому производная $\varphi'(D)$ еще не дает представления о тех издержках, которые являются общественно-необходимыми и определяющим образом влияют на уровень цен.

Теория предельной производительности может быть приложена лишь к ограниченному числу случаев, когда имеются специфические условия производства. Последние характеризуются тем, что дифференциальные различия между отдельными предприятиями внутри данной производственной сферы имеют не временный, а постоянный характер. Этот факт связан с ограниченными возможностями расширения производства, при данном уровне техники, на лучших предприятиях. В данном случае мы имеем дело с модифицированной формой свободного воспроизводства. Распространять эту теорию на всякие случаи производства нет решительно никаких оснований.

Между тем, теория предельной производительности или предельных издержек производства играет очень крупную роль в экономической системе Курно. Эта теория логически вытекает из теории монопольных цен нашего автора. В области строения монопольных цен решающую роль, по мнению Курно, играет закон спроса. И этот примат спроса сохраняется во всей системе нашего автора. Этот примат переносится в область конкурентных цен. Последние, по Курно, находятся в зависимости от предельных издержек производства. Но предельные издержки, в свою очередь, находятся в зависимости от количества произведенных товаров. Последнее количество, в свою очередь, определяется величиной спроса. Отсюда вытекает, что при определении цен, даже в условиях свободной конкуренции, необходимо исходить из анализа спроса на данный товар.

Это положение о взаимозависимости между предельными издержками (сельскохозяйственных товаров и в области добывающей промышленности) и спросом совершенно отчетливо высказывает Курно в следующем месте: „Итак... существует связь между ценой дров и спросом на них. С другой стороны, отсутствует связь между количеством доставляемых на рынок дров и их ценой: цена эта составляется из затрат на заготовку и транспорт дров в самом отдаленном районе, или в районе с самыми плохими дорогами из всех районов, которые должны войти в сферу заготовок, чтобы удовлетворить спрос. Мы имеем, следовательно, две связи, или, как выразились бы алгебраисты, два уравнения для двух величин, которые требуется определить, чтобы узнать цену кубического метра дров и количество кубических метров, предназначенных для потребления, т.-е. как раз то, что необходимо для разрешения проблемы“¹.

¹ Principes, str. 118—119.

Но Курно распространяет также положение о влиянии спроса на издержки производства и на группу индустриальных товаров. В области индустрии, в противоположность сельскому хозяйству, указывает наш автор, происходит процесс понижения издержек производства и, связанного с этим, понижения рыночных цен. Но регулирующую роль и в этом случае сохраняют предельные издержки, которые находятся в определенной зависимости от спроса. „До тех пор,— пишет Курно,— пока производители смогут понижать цены, спрос будет расти, и производство будет приоравливаться к спросу; наступит, однако, момент, когда невозможно будет расширять более производство и, следовательно, повышать далее цены, не причиняя производителям убытка или не уменьшая их прибылей настолько, чтобы им стало выгоднее вложить свои капиталы в другие отрасли производства. В этот момент возрастаение производства остановится, и цена будет твердо фиксирована, подчиняясь всегда закону спроса или соотношения между спросом и ценой“¹.

С точки зрения Курно, величина спроса определяет размеры предложения и тем самым высоту предельных издержек производства, которая находится в зависимости от размера предложения. Это положение, как мы видели, вытекает из того, что Курно рассматривает издержки производства, как функцию предложения, при чем предполагается, что первая производная является переменной величиной. Ввиду того, что эта точка зрения получила наиболее детальную разработку в теории Маршалля, мы рассмотрели этот вопрос детальнее в 3 главе 1-го выпуска.

Теория ограниченной конкуренции представляет из себя центральную часть в системе Курно. Эта теория позволяет нашему автору качественное различие между системой монополии и свободной конкуренции превратить в количественное. Поэтому теория ограниченной конкуренции заслуживает детальной и внимательной критики.

Основной логический дефект формул ограниченной конкуренции (из этой формулы вытекает и формула неограниченной конкуренции) заключается в исходной предпосылке. Последняя заключается в том, что каждый конкурент, устанавливая наиболее выгодный для себя размер производства, принимает предложение своего противника за постоянную величину. Совершенно верно заметил по этому поводу Ирв. Фишер:

„Ошибка этого рассуждения заключается в предпосылке, что каждый индивидуум будет действовать, исходя из убеждения, что предложение его соперника является величиной постоянной, и будет лишь стремиться, таким образом, регулировать свое собственное предложение, чтобы обеспечить себе наибольшую прибыль. На самом деле, однако, всякий делец столь же мало предполагает, что предложение и цены его противника останутся постоянными, как шахматист, что его противник не вздумает воспрепятствовать его усилиям выиграть слона. Наоборот, все его мысли направлены на то, чтобы предугадать, каким ходом соперник ответит на его собственный. Он может снизить свою цену, чтобы причинить временный убыток предприятию соперника, или с надеждой—заставить последнего совсем отказаться от своего предприятия“².

Эта ошибка является чрезвычайно показательной и характерной для методологии Курно. Он приступает к изучению конкуренции, но в то же время сохраняет все принципы, регулирующие хозяйствование монополиста. Монополия характеризуется преимущественно тем, что предприниматель непосредственно воздействует на экономический процесс; предприниматель, в известных рамках (поскольку не препятствует конкуренция других сфер производства), является независимым. Наоборот, предприниматель-конкурент,

¹ *Principes*, стр. 121—122.

² „Cournot and mathematical economics“, статья в „Quarterly Journal of Economics“, vol. XII, Januar, стр. 126 1898.

чувствует на себе огромное давление рынка; он вынужден приспособлять свое производство к существующим ценам и условиям производства; он вынужден учитывать всевозможные действия со стороны своих противников; он вечно должен быть на-чеку.

Курно смешивает психологию предпринимателя-конкурента и предпринимателя-монополиста. Он приписывает первому такие мотивы действий, которые могут быть лишь у второго. Он приписывает первому сознание своей независимости, сознание возможности регулирования всего хозяйственного процесса в целом. Согласно Курно, каждый конкурент чувствует, что он, в известных рамках, является хозяином всего рынка и действует так, как будто противник все время остается совершенно пассивным. Согласно Курно, каждый конкурент не учитывает возможности активных действий со стороны своих противников, т.-е. фактически не учитывает рыночной конкуренции. Конкурент действует так, как будто он является монополистом. В этом заключается внутреннее противоречие фигуры предпринимателя-конкурента у Курно. Фактически он—конкурент, но идеологически он—монополист; бытие и сознание у героев теории Курно находятся между собой в постоянном конфликте. Поэтому Курно удается протянуть передаточный ремень между теорией монополии и теорией конкуренции. Заставляя предпринимателя-конкурента подчиняться мотивам монополиста, Курно тем самым, в этом синтезе противоречивых понятий, хоронит объективное различие двух разнородных способов организации производства.

В действительности, каждый предприниматель-конкурент действует по совершенно другим законам. Он учитывает возможность безграничного расширения производства со стороны своих противников. Поэтому он стремится определить эти возможности и извлечь побольше прибыли, пока имеется возможность. „Лови момент“—таков должен быть девиз этих предпринимателей. С этой точки зрения производство, при наличии 2—3 и более конкурентов, не может остановиться на той границе, которая указана Курно. Если бы производство достигло того уровня, который соответствует формуле

$$D + np \frac{dD}{dp} = 0, \text{ то в этом случае не было бы никакой гарантии, что расши-}$$

рение производства приостановится. Правда, общая прибыль для отдельного предпринимателя (т.-е. произведение D_k и p) могла и не увеличиться, а даже уменьшиться от такого расширения производства. Но и это уменьшение прибыли будет еще больше, если инициатива расширения производства будет принадлежать другому предпринимателю. Расширение производства, для каждого предпринимателя, в случае, указанном Курно, при неизменности технического уровня, является страховкой против чрезмерного понижения общей прибыли. В результате производство должно было бы расширяться все больше и больше. Где же предел этого расширения (если отвлечься от ограниченности природных запасов?). Для случая отсутствия издержек производства таким пределом, очевидно, будет достижение нулевой цены. Производство будет расширяться, цены будут падать и стремиться, в своем падении до нуля. Производство приостановится лишь тогда, когда цена станет равной нулю. Общая прибыль тогда исчезнет, а в связи с этим отпадут дальнейшие стимулы к увеличению предложения. Формула Курно, для данного случая, если только правильно истолковывать принципы хозяйствования конкурентов, приводит к логическому абсурду. Конкуренция, основным законом которой является закон цен, приводит неизбежно к уничтожению цен. Этот абсурд вытекает из самой идеи Курно о возможности неограниченной конкуренции (хотя бы между двумя конкурентами) в том случае, если нет издержек производства. Неограниченная конкуренция (хотя бы, повторяем, между двумя конкурентами) предполагает техническую

возможность неограниченного расширения производства. Там, где нет издержек производства, т.е. где нет производства, там возможны два случая: или данные естественные блага находятся в неограниченном количестве, в таком случае это благо превращается в неэкономическое благо и не имеет цены; или оно, как ограниченное благо, превращается в частную собственность владельцев и приводит к естественной монополии. Благодаря этой естественной монополии механизм рыночной конкуренции наталкивается на целый ряд препятствий, но не потому, что имеется мало конкурентов, а потому, что данные блага не являются продуктами свободного воспроизводства. Поэтому всякая попытка изучения законов конкуренции на примере продуктов, которые имеются в ограниченном количестве и не могут быть свободно воспроизведены, является внутренне противоречивой и методологически невыдержанной. Курно в данном случае повторяет общую ошибку субъективной школы.

Если же взять другой случай, когда увеличение предложения данных продуктов связано с ростом издержек производства, то тогда может быть указан предел понижения цен. Производство будет расширяться, и цены будут падать до тех пор, пока они достигнут уровня издержек производства. Дальнейшее понижение цен будет связано с убытками для предпринимателей. Цены будут стремиться к издержкам производства при всяком режиме свободной конкуренции, независимо от числа конкурентов, при чем предполагается возможность расширения производства. При наличии этого условия каждый конкурент будет стремиться опередить своих противников, независимо от числа последних, всеми возможными средствами. Наоборот, уменьшение числа конкурентов может лишь обострить конкуренцию, повысив надежду на возможность установления монополии и на поражение противников. Во всяком случае, там, где имеется свободная конкуренция, где нет, следовательно, молчаливых или явных соглашений, общий принцип, определяющий цены, будет одинаков. Число конкурентов не может превратить свободную конкуренцию в нечто такое, что не является конкуренцией. Небольшое число конкурентов может лишь облегчить переход от системы конкуренции к монопольной системе путем соглашений или путем непосредственного устранения противника. Но пока действует конкуренция, положение не меняется. Все законы свободной конкуренции остаются в силе, и эти законы диаметрально противоположны законам монополии. Никаких мостиков между этими законами нельзя построить. А поэтому формулы $D + \frac{dD}{dp} [np - S\phi'_n(D_n)] = 0$ должны быть признаны неправильными.

Ошибка теории Курно можно доказать следующим способом. Формулы последнего для ограниченной конкуренции основаны на предположении, что предприниматель-конкурент стремится установить свое предложение в таком размере, которое обеспечило бы максимум прибыли. Для каждого предпринимателя-конкурента существует одна, наиболее выгодная цена. Сама идея о возможности такой наиболее выгодной цены для каждого конкурента является внутренне противоречивой. Для капиталиста-монополиста максимум прибыли устанавливается потому, что прибыль зависит от двух факторов: цены и спроса, связанных друг с другом и движущихся в различном направлении. Существование оптимальной цены для монополиста выражает организованный характер монопольного хозяйства, господство в последнем рационального принципа, возможность предвидения и планового регулирования системы цен. Оптимальная цена существует потому, что предложение товара данным предпринимателем определяет цену этого товара.

Иначе обстоит дело в системе конкуренции. Так, одному и тому же предложению данного предпринимателя могут соответствовать различные цены, в зависимости от предложения остальных капиталистов. Неорганизованный, иррациональный, хаотичный характер организации товарного произ-

водства делает абсолютно невозможным существование оптимальных цен для отдельных предпринимателей. Ибо эта цена определяется целым рядом факторов, независимых от данного предпринимателя; ее динамика не подчиняется воле и желаниям отдельных конкурентов; ее изменения являются таинственными и загадочными для отдельных участников производства¹.

Основным для товарио-капиталистического хозяйства остается тот факт, что каждый предприниматель стремится к получению возможно большей прибыли; пределы этого увеличения устанавливаются стихийным процессом рыночной конкуренции и не могут быть определены заранее; никакого оптимума здесь не существует, ибо эта прибыль может повышаться и погибать, в зависимости от бесконечного количества факторов.

В методологическом отношении можно установить большое родство Курно с Госсеном, Вальрасом, Джевонсом и проч. Математический метод служит у Курно для того, чтобы через новые формулы вносить старое содержание. Формулы для ограниченной конкуренции только сохраняют вывеску конкуренции; фактически под этой вывеской скрывается другое содержание, а именно—система монополии. Налицо имманентное для математической школы противоречие между содержанием и формой.

7. Дмитриев и Курно

Дмитриев в очерке, посвященном Курно, считает основной ошибкой последнего следующую предпосылку, лежащую в основе анализа нашего автора. «Если мы вместе с Курно примем, что количество товара, реализуемое в данную единицу времени, всегда равно количеству товара, производимому в то же время, то для всякого расширения предложения необходимо соответственное расширение производства; а так как последнее есть вообще дело сложное, требующее для своего осуществления, даже при наиболее благоприятных условиях, (при изолированной отрасли), весьма значительного времени, то, как общее правило, можно принять, что и всякое расширение предложения также требует для своего осуществления некоторого конечного промежутка времени, который никогда не может быть принят в нашем исследовании равным нулю»².

Если же признать возможность мгновенного расширения предложения, то для случая конкуренции, как и для случая монополии, максимальная прибыль будет определяться на основании формулы $F'(p) + pF''(p) = 0$. Дмитриев доказывает это положение следующим образом. «Предположим, что имеется n конкурентов. Для простоты допустим, что их производство одинаковое. Тогда, при условии мгновенного расширения предложения, мы должны будем положить в нашем анализе, что частные предложения D_1, D_2, \dots равны между собой в каждую данную минуту (в силу тех же рассуждений, на основании которых Курно полагает $D_1 = D_2 = D_3$) после установления равновесия. Тогда формулы Курно примут вид

$$\frac{d \left[\frac{D}{n} f(D) \right]}{d \left[\frac{D}{n} \right]} = 0, \quad \frac{d \left[\frac{D}{n} f(D) \right]}{d \left[\frac{D}{n} \right]} = 0 \text{ и т. д.,}$$

разумея под D общее предложение и под n число конкурентов, так что $D_1 = D_2 = D_3 = D_n = \frac{D}{n}$. Преобразуя эти формулы, имеем

¹ Сторонником теории ограниченной конкуренции выступил Виксель в своей последней статье „Mathematische Nationalökonomie“, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band, 58, стр. 275. Виднейшие критики этой теории—Эджеворт, Парето, Фишер. Из более новых критических работ можно указать Zawadzki „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“, стр. 72—74. 1914.

² „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 24.

$$\frac{1}{n} d [D + f(D)] = 0; \frac{1}{n} d [D f(D)] = 0; \dots \frac{1}{n} d [D f'(D)] = 0$$

или, по умножении каждого равенства на n , получаем $d [D f'(D)] = 0$, дающее, по дифференцированию и принимая во внимание $f'(D) = p$ и $D = F(p)$ $F(p) + pF'(p) = 0$. «Таким образом, продолжает Дмитриев, мы видим, что при возможности мгновенного расширения предложения для любого числа изолированных предпринимателей, конкурирующих на рынке, будет наиболее выгодным тот же общий размер предложения, как и для предпринимателя-монополиста (или для случая, когда между конкурентами состоялось соглашение). Вывод этот совершенно противоречит всей теории конкуренции Курно»¹.

Экономическое содержание математического доказательства Дмитриева является чрезвычайно элементарным. Дмитриев предполагает, что размеры индивидуальных производств являются одинаковыми. Темп изменения, напр., расширения производства остается одинаковым для всех производителей. В связи с этим коэффициенты расширения для индивидуального и для общественного производства остаются одинаковыми. Следовательно, оптимальный коэффициент расширения индивидуального производства есть тот, который обеспечит всему классу производителей данных товаров максимальную прибыль, ибо изменение прибыли индивидуальных производителей, при этих условиях, зависит от изменения общей прибыли. Поэтому отдельный производитель расширит свое производство на такую же долю, на какую должно было бы расшириться общественное производство, если бы оно подчинялось единой монопольной организации. Следовательно, при условии возможности мгновенного расширения предложения нет различия между темпом увеличения производства и уровнем цен в условиях искусственной монополии и свободной конкуренции.

Вывод Дмитриева основан на фактической замене системы конкуренции системой монополии. Дмитриев предполагает, что все производители имеют совершенно определенные доли в общественном производстве. Распределение общественного производства между отдельными предприятиями все время происходит в определенных фиксированных пропорциях. Благодаря этому устраняются антагонизм между отдельными производителями и тенденция расширить свое производство за счет сокращения производства других субъектов. Вместо антагонизма устанавливается солидарность, ибо Дмитриев предполагает, что соотношение экономических сил отдельных конкурентов является неизменным и что, следовательно, всякая экономическая борьба между ними является бессмысленной и нецелесообразной. Фактически наш автор превращает своих конкурентов в участников единого акционерного общества, которое по определенному принципу распределяет свои акции между своими членами. В самом деле, Дмитриев предполагает, что его герои-конкуренты рассматривают себя, как производителей определенной доли общественной продукции. С другой стороны, предполагается, что у этих героев отсутствуют всякие опасения о возможности слишком значительного расширения производства со стороны конкурентов. Иными словами, предполагается, что каждый конкурент заботится столько же об общем благе, как о своем. Фактически герои Дмитриева действуют и рассуждают так, как если бы они были организованы в одно общество, которое сознательно регулирует размеры общественного производства данного товара. Следовательно, вывод Дмитриева о тождестве цен в условиях искусственной монополии и свободной конкуренции основан на том, что он свободную конкуренцию заменил искусственной монополией.

¹ „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 25.

Какую же роль в аргументации Дмитриева играет предпосылка о возможности мгновенного расширения предложения? Дело в том, что эта предпосылка создает экономическую необходимость в организации всех производителей. Возможность мгновенного расширения предложения отдельных товаров делает невозможным существование временных сверхприбылей в данных сферах производства. Введение технических усовершенствований (если предположить, что эти усовершенствования мгновенно усваиваются другими капиталистами) тоже не может служить источником временных сверхприбылей. Единственным источником таких сверхприбылей является создание единой монополистской организации. Ведение конкуренции, в этих условиях, теряет всякий смысл и значение. Основные звенья аргументации Дмитриева в данном вопросе, следовательно, имеют такой характер: а) в данных условиях, отдельные конкуренты должны объединяться или, во всяком случае, действовать, как участники единой организации, и б) поскольку существует единое планирование отдельной сферы производства, поскольку цена устанавливается на уровне монопольных цен.

Таким образом, Дмитриев в основном примыкает к Курно. Их методология—одинаковая. Это—методология всей математической школы. Она сводится к игнорированию специфических особенностей отдельных систем производства; она сводится фактически к игнорированию экономического содержания отдельных явлений, к вытеснению на первый план формы последних. Отсюда вытекает основная ошибка, которая объединяет Курно, с одной стороны, и Вальраса, Джевонса и других представителей субъективной школы, с другой. Курно свалил в одну кучу систему монополии и систему свободной конкуренции, математики-субъективисты смешивают,—на всем протяжении своего анализа,—натуралистическое и товарищеское хозяйство. С первого взгляда может показаться, что размах противоречий у Курно меньше, чем у Вальраса, поскольку первый оперирует с 2 понятиями, качественно разнородными, но вмещающимися в общей системе товарного хозяйства. Такой вывод не совсем верен. Абсолютная монополия, как мы выяснили, является отрицанием товарного хозяйства. Абсолютная монополия является выражением хотя антагонистического, но организованного хозяйства. Таким образом, основное противоречие Курно и Вальраса может быть сведено к попытке объяснить основные категории неорганизованного хозяйства на основании принципов, выведенных для организованного хозяйства, охватывающего отдельную сферу общественного производства. В этом противоречии заключается первородный грех всей математической школы, и Курно, поэтому, может быть причислен с полным основанием к этой школе.

Основная тенденция математиков к отождествлению или, во всяком случае, к сближению натуралистического организованного хозяйства и неорганизованного товарного хозяйства рассмотрена нами в следующих главах (о Госсене, Джевонсе, Вальрасе). Эта тенденция, если бы она была последовательно приведена, должна была привести к устранению всех рыночных и ценностных категорий, т.-е. к устранению необходимости в теоретической экономии. Математики так далеко не идут, ибо такая тенденция граничила бы с теоретическим самоубийством. Сближение обоих типов хозяйства (у позднейших математиков) выражается в том, что они рационализируют товарное хозяйство, утверждая о существовании максимума полезности в последнем, т.-е. утверждая о совпадении регулирующих принципов натуралистического и товарного производства. Эта тенденция рационализации производственных отношений товарного общества может быть обнаружена в теории Курно. Он первоначально рассматривает монополизированную сферу производства, представляющую из себя организованную частнохозяйственную единицу, действующую по рациональному принципу. С выступлением на рынке другого конкурента методы планирования производства каждым конкурентом и методы регулиро-

вания цен, по Курно, остаются неизменными. Каждый конкурент стремится установить монопольную цену. Каждый конкурент рассматривает все общественное производство, как объект своего непосредственного воздействия. В сознании героев ограниченной конкуренции Курно товарное хозяйство является своеобразным организованным хозяйством, ибо производство других конкурентов рассматривается, как фиксированное, что предполагает известную регламентацию этого производства.

Курно фактически является духовным отцом субъективной школы, ибо Курно первый в основу экономической теории положил принцип организованного хозяйства—принцип монополии¹. Метод Курно—изучение стихийного, анархического, неорганизованного хозяйства на основе выводов, полученных для рационального, организованного, управляемого по определенному плану хозяйства, есть метод всей субъективной школы. От планового к бесплановому хозяйству—так вкратце можно было бы назвать этот метод. Совершенно не случайно у Курно, как и у позднейших экономистов-математиков, все важнейшие формулы получены на основании отыскания максимума.

Курно искал максимальной прибыли для монополиста; математики ищут максимальной полезности для потребителя. Как ни различны с первого взгляда обе формы применения принципа максимума, в основе их лежит нечто общее. Максимальная полезность есть своеобразная психологическая перефразировка максимальной прибыли. В том и другом случае, принцип максимума выражает плановое, сознательно регулирующее, организующее начало. Отсюда понятна огромная роль, приписываемая потреблению, точка зрения примата потребления. Потребление представляет из себя ту сферу хозяйственной деятельности, где элементы риска, стихийных влияний играют наименьшую роль. На основе существующих цен и своего дохода каждый устанавливает определенный план, при выработке которого он руководствуется лишь своими потребностями.

Теория Курно характерна для субъективной школы не только по своей методологии, но и по отсутствию методологической выдержанности и последовательности. Экономический анализ начинается с монопольного хозяйства, работающего на рынок. Таким образом, с первых шагов анализа мы попадаем в сферу переходных отношений, где элементы монополии и конкуренции причудливо переплетаются друг с другом. Субъективная школа не в состоянии дать совершенно последовательного изображения ни натурального, ни товарного хозяйства в их чистом виде. Поэтому она лишена возможности попытать природу переходной формации, связанной с наступлением монополистического капитализма. В основе всех этих ошибок лежит недостаточная способность к абстрактному мышлению, обусловленная целым рядом историко-социальных причин. Единственно-следовательное и наиболее полное применение абстрактный метод нашел у Маркса. И именно потому, что у Маркса абстрактный метод сочетался с глубочайшим знанием исторического процесса развития капитализма. Конечно, родство между Курно и позднейшими представителями математической школы проявляется лишь в общности исходных принципов, а не в полном совпадении всех теоретико-экономических выводов. Формулы Курно значительно отличаются от формул Вальраса. Основное различие в том, что Курно преимущественно интересовал анализ искусственной монополии, а Вальраса—естественной монополии. Поэтому правильнее было бы рассматривать Курно, как представителя раннего периода в развитии доктрины математической школы.

¹ Залесский («Учение о происхождении прибыли на капитал». Отдел I. Учение о ценности; стр. 28) правильно указал, что Курно был «первым, высказавшим мнение, заключавшее в себе зародыш этой теории» (пред. полезности. И. Б.). Другую точку зрения защищает тов. Позняков, рассматривающий теорию Курно, наряду с учением Канара, как одно из ответвлений смитианской школы во Франции. См. ст. Познякова «Необходимая реабилитация», журнала «Под Знаменем Марксизма», № 7, стр. 164—197. 1925 г.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

ТЕОРИЯ ДМИТРИЕВА

1. Введение. Математическое доказательство тезиса А. Смита

Дмитриев является, несомненно, крупнейшим представителем математической школы в России. В своих „Экономических очерках“ он дает анализ теории Рикардо (1 очерк), теории монополии и конкуренции (2 очерк) и, наконец, краткий исторический очерк теории предельной полезности. Последний очерк не представляет крупного теоретического интереса. Наибольшее значение представляют первые два очерка. Дмитриев делает ряд весьма оригинальных выводов. Мы остановимся на кратком разборе двух его положений, представляющих наибольший теоретический интерес: а) на попытке доказать, что теория издержек производства свободна от логических или порочных кругов; б) на теории конкуренции Дмитриева, представляющую из себя весьма интересную попытку доказать, что не цены понижаются, в условиях свободной конкуренции, до уровня издержек производства¹, а, наоборот, последние повышаются до уровня цен, определяемых на основании законов спроса.

Несмотря на то, что основные выводы Дмитриева далеко не пользуются всеобщим признанием среди экономистов-математиков, его методология имеет многочисленные точки соприкосновения с методологией математической школы². Дмитриев, как и математики, принимает предпосылку (правда молчаливую) о примате функционального исследования над каузальным. Проблема о наличии закодированного круга в теории издержек производства у Дмитриева подменяется проблемой о возможности составления системы уравнений, в которой корнями служили бы цены отдельных товаров и которая давала бы возможность определить эти цены (т.-е., чтобы число уравнений равнялось числу неизвестных). Проблема о причинной обусловленности цен у Дмитриева подменяется проблемой о возможности исчисления цен товаров, не прибегая к каким бы то ни было ценам. Сама постановка проблемы у Дмитриева и методы ее разрешения (путем составления системы уравнений) показывают, что проблемы о „логических кругах“, в собственном смысле этого слова, Дмитриев не затрагивает.

С другой стороны, в основе теории конкуренции Дмитриева лежит попытка объяснения конкурентных цен путем ссылки на принцип наиболее рационального установления размеров сбыта, т.-е. на тот принцип, который имеет место лишь в условиях монополии. Для Дмитриева, как и для математи-

¹ Слова „издержки производства“ в этой главе, как и в других, понимаются в более широком смысле, чем у Маркса, т.-е. как цены производства (включая среднюю прибыль).

² В русской литературе теория Дмитриева не была подвергнута детальному разбору. Можно упомянуть лишь статью Шапошникова, посвященную теории Дмитриева „Свободная конкуренция и цена товаров“ в журн. „Русское Экономическое Обозрение“ за 1905 год, № 2. Дмитриев в своей рецензии на „Основы политической экономии“ Тутты-Барановского упрекает последнего в том, что он не обнаружил знакомства с теорией монополии и конкуренции Дмитриева („Новый русский трактат по политической экономии“, журн. „Русская Мысль“, 1909 год).

матиков, характерен частнохозяйственный подход к экономическим явлениям. Частное хозяйство, как известно, ведется на основании рационального принципа, поскольку оно имеет своего руководителя, пытающегося с наименьшими затратами достичь наибольших результатов. Дмитриев переносит рациональный принцип в сферу неорганизованного, стихийного, анархического хозяйства и заставляет конкурирующих предпринимателей устанавливать сбыт своих товаров в таких размерах, чтобы все конкуренты, вместе взятые, и каждый в отдельности, получили максимальную прибыль. Дмитриев, подобно другим представителям математической школы, извращает природу товарного хозяйства, заменяет один тип производственных отношений другим, вместо стихийного производства вводит организованное. Теория Дмитриева представляет из себя, таким образом, плоть от плоти и кость от кости математической школы. Исходя из принципов этой школы, Дмитриев пытается разрешить отдельные проблемы, при чем он обнаруживает здесь значительно большую оригинальность, чем стопроцентные экономисты-математики.

Обратимся, первоначально, к попытке Дмитриева реабилитации теории издержек производства и спасения ее от всяких логических кругов и тому подобных подводных камней. Нужно заметить, что сам Дмитриев очень высокого мнения о своем подвиге. Он пытается счасти... самого Рикардо. Как известно, в экономической литературе высказывались различные мнения о теории ценности Рикардо. Согласно одному воззрению, Рикардо был сторонником трудовой теории ценности, согласно другому — Рикардо дал теорию издержек производства. Дмитриев безоговорочно принимает вторую версию и превращает Рикардо в стопроцентного защитника теории издержек производства. Поэтому попытка Дмитриева спасти теорию издержек производства есть в его глазах попытка реабилитации великого английского экономиста.

Как известно, основным недостатком теории издержек считается то, что она представляет из себя заколдованный круг. Эта сторона теории издержек производства была весьма ярко отмечена в критической статье Бем-Баверка, направленной против Дитцеля¹.

С одной стороны, цены товаров определяются издержками производства, т.-е. ценой рабочей силы, средней прибылью, ценой сырья и т. д., а, с другой стороны, заработка плата и другие издержки производства определяются на основании цен других товаров. В результате цены определяются через цены, т.-е. получается логическая ошибка *idem reg idem*.

На наличие заколдованного круга в этой теории указал и Маркс². «Не остается ничего другого, как определить необходимую цену труда (Маркс здесь применяется к терминологии буржуазных экономистов, заменяющих цену рабочей силы ценой труда. И. Б.) необходимыми средствами существования рабочего. Но эти средства существования — товары, имеющие определенную цену. Следовательно, цена труда определяется ценой необходимых средств существования, а цена средств существования, как и всех других товаров, определяется прежде всего ценой труда. Следовательно, определенная ценой средство существования, цена труда определяется в конце концов ценой труда. Цена труда определяет самое себя».

Здесь Маркс выражает основной недостаток теории издержек производства, что она не дает никакого объяснения ценам, поскольку основание ценности сохраняет ценностный характер и, следовательно, одна ценность выводится из другой.

¹ Статья „Wert, Kosten und Grenznutzen“ в „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik“, 3 Folge, 3 Band, 1892, стр. 321—368.

² „Капитал“, том III², гл. 50, стр. 402.

Экономисты-математики (Джевонс и Вальрас) пытались в математической форме выразить основной недостаток теории издержек производства¹.

Вальрас выражает основной принцип этой теории в следующей формуле — $S + J + F = P$ (где S означает заработную плату, J — процент на капитал, приравниваемый всей прибыли, F — рента, P — цена товара); если взять производство на наихудшем земельном участке, не приносящем дифференциальной ренты, (другой ренты Вальрас не знает), то данная формула может быть упрощена и примет такой вид $S + J = P$. Величину S , т.е. заработной платы, допускает Вальрас, можно определить самостоятельно, на основании теории заработной платы. Поэтому S можно рассматривать, как известную величину. Что же касается до J , то оно определяется как разность между P и S , $J = P - S$. Итак, с торжествующим видом заявляет Вальрас, — первоначально P определяется на основании J , а затем J определяется на основании P . Получается заколдованный круг. Перед нами одно уравнение с двумя неизвестными. Задача — неопределенная и величина цены (P) не может быть определена.

Вальрас и Джевонс совершенно верно отметили один существенный недостаток в теории издержек производства, заключающийся в том, что величина прибыли (вернее, прибавочной ценности) выводится из ценности данного товара. Поэтому число неизвестных превышает число уравнений. Но этот недостаток не является основным. Решающее значение имеет то обстоятельство, что цепь в сех издержек производства определяется ценами других товаров. Вальрас и Джевонс не случайно обратили внимание на первый, менее значительный недостаток, ибо для них важнейшее значение имеет возможность определить или вычислить ту или иную цепностную величину. Поскольку высоту заработной платы можно определить независимо от цены данного товара, постольку заработная плата может рассматриваться, как известная и данная величина. Такой подход математиков значительно облегчает Дмитриеву его задачу спасения теории издержек производства. Вместо того, чтобы доказать, что издержки производства не зависят от цен тех или иных товаров, не обуславливаются ценами, Дмитриев стремится доказать другое. Он пытается составить такую систему уравнений, которая была бы достаточна для определения цен всех товаров, исходя из принципа теории издержек.

Иными словами, Дмитриев пытается доказать, что можно определить цены всех товаров, зная их издержки производства.

Очевидно, что если бы Дмитриеву удалось бы доказать возможность определения цен всех товаров, то это никакого не разрешило вопроса о наличии логических кругов в теории издержек производства, ибо эти уравнения только лишний раз служили бы иллюстрацией тому, что, с одной стороны, цены товаров зависят от издержек производства, а последние — от цен товаров. Математические формулы изображают лишь взаимозависимость отдельных величин; эти формулы еще ничего не говорят о причинно-следственной зависимости. Следовательно, Дмитриев аннулирует (не разрешает, а аннулирует) вопрос о существовании заколдованных кругов уже в силу одного того обстоятельства, что он ограничивается рассмотрением системы уравнений и формул, в которых фигурируют цены товаров и издержки производства. Вставши на этот путь, Дмитриев тем самым отказался от каузального метода, а, следовательно, и от возможности существования заколдованных кругов, которые могут иметь место лишь при каузальном подходе к экономическим явлениям. Нашему автору осталось лишь разрешить весьма легкую задачу — путем соответствующих преобразований устранить некоторые неизвестные, чтобы получить достаточную систему уравнений. Следо-

¹ Walras „Éléments d'économie politique pure“, стр. 423—424.

вательно, Дмитриев своим методом значительно облегчил свою задачу, устранил все важнейшие трудности и легко получил нужный полезный эффект. Но нет никаких сомнений в том, что Дмитриев победил лишь выдуманного противника, а не реального и серьезного врага всякой теории издержек производства.

Обратимся, после этих вводных замечаний, непосредственно к доказательству Дмитриева. Прежде всего, нужно познакомиться с его символикой. Основной факт зависимости ценности от издержек производства у Дмитриева выражается следующим образом¹:

$x_A = (n_A ax_a + n_1 ax_a + n_2 ax_a + \dots + n_m ax_a) + (Y_A + Y_1 + Y_2 + \dots + Y_m)$, где x_a — цена продукта (A); $n_a, n_1, n_2, \dots, n_m$ — количество рабочих дней, потраченных как непосредственно в производстве A , так и в производстве средств производства; a — количество продукта (a), например хлеба, потребляемого работником в день (для упрощения принимается, что рабочий потребляет один продукт, например, хлеб); x_a — цена a ; $Y_A, Y_1, Y_2, \dots, Y_m$ — прибыли, вошедшие в состав продукта A .

Если $n_A + n_1 + n_2 + \dots + n_m = N_A$ и $y_A + y_1 + y_2 + \dots + y_m = y_A$, то $X_A = N_A ax_a + Y_A$, где N_A — общая сумма труда, непосредственно или посредственно затраченного в производстве продукта (A), Y_A — общая сумма прибыли, полученной всеми производителями непосредственно или посредственно (т.е. производя материалы и орудия), участвовавшими в производстве продукта A .

Таким образом, Дмитриев из своей формулы совершенно элиминирует такой важный элемент, как затраты на постоянный капитал (c); все капиталистические издержки рассматриваются у него, как состоящие исключительно из заработных плат v ; иными словами, Дмитриев воскрешает старую ошибку Смита, рассматривавшего цену, как совокупность заработной платы, прибыли и ренты ($v + r$).

Обоснование, которое дает Дмитриев тезису А. Смита, совершенно недостаточно. Дмитриев пишет²: „каким образом, спрашивают они, можно вычислить количество труда, затраченного для производства данного хозяйственного блага, от самого начала истории, когда человек обходился без капитала, до настоящего времени. Что капитал всегда производится в настолшее время капиталом же, это не подлежит сомнению, справедливо и то, что вычислить количество труда, вошедшего в данный продукт, от момента создания первого капитала одним трудом—дело невозможное. Но в таком вычислении и нет надобности; сумма труда, затраченная на производство данного продукта может быть определена и без подобных исторических экскурсий“.

Дмитриев берется доказать совсем не то, что ему нужно доказать. Требуется доказать, что все действительные издержки можно в конце концов свести к зарплате и прибыли; это возможно было бы для всего общественного производства в том случае, если бы мы могли назвать исходные отрасли производства, доставляющие средства производства, в которых применяется только переменный капитал. Так как человек, по выражению Франклина, есть животное, изготавливающее орудия (*a toolmaking animal*), то такое производство, не нуждающееся в средствах производства, нужно было бы искать в дочеловеческом, зоологическом периоде, когда никакого производства не было. Как же выходит Дмитриев из этого затруднения? Он берется доказать, что сумма труда затраченная на производство данного продукта, может быть определена и без подобных исторических экскурсий.

Дмитриев начал за здравие, а кончил за упокой. Он начал с признания теории издержек производства, а кончил признанием трудовой теории

¹ Дмитриев. „Экономические Очерки“, очерк 1, стр. 6.

² Ibid., стр. 7.

ценности. То, что сумма труда, затраченная на производство данного продукта, может быть определена, это прекрасно известно всем сторонникам трудовой теории ценности. Но то, что количество затраченного труда должно равняться сумме заработных плат и прибылей—это ни откуда не видно. Дмитриев здесь слово труд понимает в 2 смыслах—с одной стороны, как труд образующий ценность, а с другой, как наемный труд. Только смещением этих двух понятий можно объяснить, что Дмитриев увидел разгадку этой проблемы там, где эта проблема только поставлена.

Проследим его математическое доказательство¹. „Обозначим общее количество труда, непосредственно и посредственно затраченного на производство единицы продукта (*A*) через *X*; пусть количество труда, непосредственно употребленного в производстве = n_1 ; пусть при этом в производстве участвовали несколько видов „технических капиталов“— K_1 , K_2 ,

K_3, \dots, K_u , пусть потреблено в производстве $\frac{1}{m_1}$ капитала k_1 , $\frac{1}{m_2}$ капитала k_2 ,

$\frac{1}{m_u}$ капитала K_u ; пусть, далее, количество труда, пошедшего непосредственно и посредственно на производство капитала $k_1=x_1$, на производство капитала $k_2=x_2$, на производство капитала $k_u=x_u$, тогда общая сумма труда, пошедшего на производство единицы продукта (*A*), будет (1)

$x=n_1 + \frac{1}{m_1}x_1 + \frac{1}{m_2}x_2 + \dots + \frac{1}{m_u}x_u$. Как (n_1) так и m_1, m_2, m_u здесь величины, данные техническими условиями производства продукта (*A*), неизвестны x x_1 $x_2 \dots x_u$. В производстве капиталов k_1 $k_2 \dots k_u$, которым соответствуют количества труда x_1 $x_2 \dots x_u$ этого уравнения, участвуют, в свою очередь, другие капиталы, как встречающиеся в этом ряду, так и не входящие сюда. Пусть число всех различных технических капиталов, участвующих как посредственно, так и непосредственно в производстве продукта (*A*)—будет *U* (число всегда конечное). Очевидно, что для количества труда, необходимого для производства любого капитала k_u из числа *u*, можно составить уравнение, совершенно аналогичное уравнению (1); во второй части такого уравнения будут входить x -ы, соответствующие капиталам, участвующим в производстве капитала k_u , так как *u*—число конечное, то получим *u* уравнений с *u* неизвестными (x_1 x_2 $x_3 \dots x_u$); присоединяя сюда уравнение (1), получим систему из (*u*+1) уравнений с (*u*+1) неизвестным ($x, x_1, x_2 \dots x_u$) всегда достаточную для определения x , которое и дает нам исковую сумму труда, потраченного на производство продукта (*A*)“.

Дмитриеву удалось лишь доказать, что всякий капитал может быть представлен, как овеществленное количество затраченного труда. Поскольку труд в капиталистическом обществе делится на необходимый и прибавочный, поскольку вся ценность, произведенная трудом, должна быть разделена на переменный капитал и прибавочную ценность. Положение Дмитриева (вернее, положение Смита, облеченные в математическую форму Дмитриевым и Борткевичем)² можно было бы признать неуязвимым лишь при единственном условии. Необходимым условием является, чтобы труд во всех фазах или в исходном пункте данного производственного процесса создавал новые ценности, но не переносил бы одновременно на продукт ценности, созданной в процессе предшествовавшего труда. На продукт труда может быть перенесена

¹ Дмитриев. „Экономические очерки“, очерк 1, стр. 7.

² Борткевич доказывает математически положение Смита в связи с рассмотрением III тома „Капитала“ Маркса в своей статье „Wertrechnung und Preisrechnung im „Marxschen System“, „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“, Band XXV. По мнению Борткевича, различие органического состава капитала может быть сведено к различию периодов оборота капитала. Аргументация Борткевича разобрана в книге Otto Kühne „Untersuchungen über die Wert- und Preisrechnung des Marxschen System“ 1922.

лишь ценность средств производства. Следовательно, необходимым условием для возможности сведения всякого капитала к переменному является наличие таких производств, в которых возможно изготовление потребительных ценностей без всяких средств производства. Эта предпосылка лежит в основе всех попыток обоснования теории Смита.

2. Попытка доказать, что теория издержек производства свободна от заколдованных круга

Тезис А. Смита значительно облегчает работу Дмитриева, ибо если мы приняли бы, что ценность каждого товара распадается на $c + v + m$, то задача, поставленная Дмитриевым, сразу показалась бы неосуществимой.

Если даже допустить, что v и m могут быть каким-нибудь способом определены, то все же в каждом уравнении мы имели бы, минимум, 2 неизвестных—ценность товара и ценность c ; всякая попытка определить c снова приводила бы нас к новому уравнению с новыми неизвестными ($c_1 c_2$), т.е. задача оказалась бы совершенно невыполнимой.

Допустим на время, что Дмитриеву удалось справиться с первой своей задачей—доказать правильность тезиса А. Смита. Увидим, как он справляется со своей дальнейшей задачей.

Прежде всего Дмитриев вводит в свою формулу следующие изменения: Y , т.е. прибыль, можно рассматривать как функцию двух величин—капитала и времени. Если единица капитала a в единицу времени доставляет прибыли r_A , то весь капитал доставит прибыли zr_A или превратится в $z + zr_A = z(1+r_A)$, а за время T превратится в $z(1+r_A)^T$; а так как капитал в первой формуле принимается равным $N_A ax_a$, то очевидно, он превратится в $x_A = N_A ax_a (1+r_A)^T$; допустим, что в производстве участвует еще некоторый капитал k_1 , произведенный в n_1 дней труда при содействии капитала K_2 , который для простоты произведен без участия нового капитала в n_2 дней труда; пусть время, затраченное на производство K_1 и $K_2 = T_{A_1}$ и T_{A_2} ; тогда $X_{k_1} = n_1 ax_a (1+r_{k_1})^{T_{A_1}}$; для производства K_1 необходимо непосредственно затратить $n_1 ax_a$ капитала и посредственно $n_2 ax_a (1+r_{k_2})^{T_{A_2}}$ при норме прибыли r_{k_2} , мы получим (см 11)

$$X_{k_1} = n_1 ax_a (1+r_{k_1})^{T_{A_1}} + n_2 ax_a (1+r_{k_2})^{T_{A_2}} (1+r_{k_1})^{T_{A_1}}$$

Если, наконец, время, прошедшее на изготовление продукта (A), $= T_A$, то для X_a будем иметь

$$X_a = n_A ax_a (1+r_A)^{T_A} + n_1 ax_a (1+r_{k_1})^{T_{A_1}} (1+r_A)^{T_A} + \\ n_2 ax_a (1+r_{k_2})^{T_{A_2}} (1+r_{k_1})^{T_{A_1}} (1+r_A)^{T_A}$$

Так как в капиталистическом хозяйстве существует равная норма прибыли, то мы можем принять $r_{k_1} = r_{k_2} = r_A =$ всякому r . Тогда предыдущая формула значительно упростится и примет форму следующего уравнения

$$X_A = n_A ax_a (1+r)^{T_A} + n_1 ax_a (1+r)^{T_A} + n_2 ax_a (1+r)^{T_A} + T_{A_1} + T_{A_2} \\ \text{Это для любого продукта A; для любого продукта B будем иметь} \\ X_B = m_B ax_a (1+r)^{T_B} + m_1 ax_a (1+r)^{T_B} + T_{B_1} + m_2 ax_a (1+r)^{T_B} + T_{B_1} + T_{B_2}$$

Взявши отношение X_A к X_B , будем иметь

$$(1) \dots X_{AB} = \frac{n_A ax_a (1+r)^{T_A} + n_1 ax_a (1+r)^{T_A} + n_2 ax_a (1+r)^{T_A} + T_{A_1} + T_{A_2}}{m_B ax_a (1+r)^{T_B} + m_1 ax_a (1+r)^{T_B} + T_{B_1} + m_2 ax_a (1+r)^{T_B} + T_{B_1} + T_{B_2}}$$

Если r будет дано, то X_{AB} будет величина вполне определенная и, следовательно, проблема о меновой пропорции, по Дмитриеву, будет разрешена.

Первоначально ценность была разложена на 2 элемента — заработную плату и прибыль. Заработная плата определяется в зависимости от количества рабочих дней (величины известной), средств существования a (тоже величины известной) и ценности $a = x_a$ (величины неизвестной). Прибыль определяется в зависимости от величины r (нормы прибыли, величины неизвестной).

Итак, при определении цен товаров, Дмитриев вынужден иметь дело с 2 неизвестными величинами — x_a и r_a . Дмитриев пытается устранить одно неизвестное — x_a благодаря тому, что он ограничивается рассмотрением меновых пропорций. Разделив ценность одного товара (A) на ценность другого товара (B), наш автор освобождается от x_a , ибо последняя величина входит в числитель и знаменатель. В результате получается возможность эlimинировать x_a и Дмитриеву остается лишь подобным образом расправиться с r_a .

Способ исключения x_a заслуживает известного внимания. Дмитриев совершил верно указал, что отношение ценностей 2 товаров можно представить в виде отношения затраченного рабочего времени на производство каждого из этих товаров. По существу, если в выражении (1) числитель и знаменатель сократить на ax_a , то мы получим отношение двух величин рабочего времени. Если оба товара могут быть приведены к одной единице измерения (напр., в метрах, килограммах и т. д.), то отношение цен можно представить в виде отношения двух масс, которые могут быть куплены на одну ценовую единицу (напр., на рубль). Вообще, поскольку речь идет об отношении двух ценостей, это отношение может быть выражено в какой угодно форме. Решающее значение, в данном случае, имеет величина отношения, а не его форма. Так, Маркс дал целый ряд формул для нормы прибавочной ценности („Капитал“, том I, гл. 16). Последняя равна отношению прибавочной ценности к переменному капиталу, или отношению прибавочного времени к необходимому времени, или отношению двух долей продукта (прибавочного продукта и необходимого продукта; если под последним понимать вещественное содержание заработной платы).

Но, очевидно, что величину прибавочного и необходимого времени, или прибавочного и необходимого продукта можно определить лишь на основании соответствующих ценостных величин. При определении той или иной ценности основное значение имеет не количество физиологического труда, затраченного на производство данных товаров, а количество общественно необходимого труда. Последнее может быть определено лишь на основании установленных рыночных ценостей. Ни один товаропроизводитель не может заранее сказать, сколько общественно необходимого труда воплощено в его товарах. Для этого необходимо знать условия общественного производства и иметь представление об эволюции техники в общественном масштабе. Таким образом, величина общественно необходимого труда может быть определена лишь *post factum*, лишь на основании результатов обмена. И в этом нет ничего парадоксального и противоречивого. В этом выражается анархический характер товарного хозяйства, в котором основные меновые пропорции товаров устанавливаются независимо от желания отдельных производителей.

Отсюда следует, что меновые пропорции и вообще всякого рода отношения ценостей могут быть выражены в какой угодно форме, но получены они могут быть лишь одним способом — путем сопоставления ценостей. Всякое отношение ценостей, следовательно, предполагает существование последних. Следовательно, попытка Дмитриева сократить числитель и знаменатель в выражении X_{AB} на X_a нисколько не приводит к аннулированию основного положения о том, что величина X_{AB} зависит от ценостной величины X_a .

Проследим дальше процесс рассуждения Дмитриева. Все же последнему не удалось освободиться от неизвестного r .

Если в формуле $Y_A = ax_a [n_A (1+r)^{t_A} + n_1 (1+r)^{t_{A1}} + n_2 (1+r)^{t_{A2}} \dots]$ выражение, стоящее в скобках, сокращенно обозначить через $f_A(r)$, то получим $Y_A = ax_a f_A(r)$; $Y_B = ax_b f_B(r)$. „Но, продолжает Дмитриев¹, этот анализ не дает нам все-таки величины (r) ; в уравнениях $Y_A = ax_a f_A(r)$, $Y_B = ax_b f_B(r)$ и выводимых из них $Y_{AB} = \frac{f_A(r)}{f_B(r)}$, $Y_{AC} = \frac{f_A(r)}{f_C(r)}$ r будет величиной определенной, если величины Y_{AB} , Y_{AC} будут даны; но для определения Y_{AB} , Y_{AC} мы имеем, не выходя из производственных условий других уравнений, кроме тех же $Y_{AB} = \frac{f_A(r)}{f_B(r)}$, $Y_{AC} = \frac{f_A(r)}{f_C(r)}$... но одно и то же уравнение не может служить для определения двух неизвестных. Итак, мы, повидимому, заключены в логический круг: для определения ценности нужно знать величину прибыли, самая же эта прибыль зависит от величины ценности“.

Посмотрим, как выходит из этого затруднения Дмитриев.

Он пишет²: „Возьмем ряд уравнений издержек производства для товаров (A), (B), (C)...

$$Y_A = ax_a [n_A (1+r)^{t_A} + n_1 (1+r)^{t_{A1}} + n_2 (1+r)^{t_{A2}} + \dots + n_k (1+r)^{t_{Ak}}]. \text{ I}$$

$$Y_B = ax_b [m_B (1+r)^{t_B} + m_1 (1+r)^{t_{B1}} + m_2 (1+r)^{t_{B2}} + \dots + m_p (1+r)^{t_{Bp}}]. \text{ II}$$

Каждое новое уравнение заключает в себе неизвестные (X_a) и (r) , входящие в предыдущие и, кроме того, еще новое неизвестное Y с соответственным указателем. Таким образом, если число уравнений (n), то число неизвестных ($n+2$); но (n) уравнений дают возможность исключить только (n) неизвестных. Когда мы дойдем до продукта (N), взятого нами за единицу ценности (напр., серебро), то будем иметь:

$$1 = ax_a [P_N (1+r)^{t_N} + P_1 (1+r)^{t_{N1}} + P_2 (1+r)^{t_{N2}} + \dots + P_s (1+r)^{t_{Ns}}]. \text{ III}$$

Это уравнение не заключает в себе нового неизвестного. Присоединяя его к (n) прежним, будем иметь ($n+1$) уравнений с ($n+2$) неизвестными. Число уравнений, попрежнему, недостаточно, и вопрос о величине прибыли остается, повидимому, перешенным.

Заслуга Рикардо состоит в том, что он первый указал, что между уравнениями производства есть одно такое, которое дает нам возможность непосредственно (т.е. не прибегая к помощи остальных уравнений) определить величину (r) . Уравнение это дает нам условия того продукта a , к которому в последнем счете сводятся затраты во всех производствах (A, B, C). Возьмем уравнение издержек производства для того продукта (a), построенное так же, как это мы делали для прочих продуктов:

$$X_a = ax_a [Na (1+r)^{ta} + N_1 (1+r)^{ta_1} + N_2 (1+r)^{ta_2} \dots + N_q (1+r)^{ta_q}],$$

откуда $a [Na (1+r)^{ta} + N_1 (1+r)^{ta_1} + \dots + N_q (1+r)^{ta_q}] - 1 = 0$. Определяя из этого уравнения r , имеем: $r = F(N_a, N_1, N_2 \dots N_q, T_a, T_{a_1}, \dots, T_{a_q}, a)$.

А так как $N_a, N_1 \dots T_a, T_{a_i}$ и a — суть величины данные, зависящие от технических условий производства продукта (a), то и (r) есть величина данная, т.е. „независящая от экономических моментов“. „Делать³ поэтому теории Рикардо избитый упрек, что она „определяет цену из цен“, значит проявлять полное непонимание трудов этого величайшего из теоретиков-экономистов“.

¹ „Экономические очерки“, очерк 1, стр. 22—23.

² Ibid., стр. 23.

³ Ibid., стр. 27.

Норма прибыли тоже, как и цена, представляет из себя отношение 2 величин—прибыли и затраченного капитала. Обе величины взяты в ценностном выражении. Но норма прибыли, как и всякое отношение, может быть представлена в виде дроби с любым по природе числителем и знаменателем, но лишь качественно соответственными. Решающее значение для вычисления нормы прибыли имеет лишь количественное соотношение числителя и знаменателя. Поэтому норма прибыли может быть выражена в виде отношения двух материальных масс, если затраченный капитал и полученная прибыль могут быть выражены в одном и том же веществе. Этот случай и выбрал Дмитриев. Ограничивши весь капитал только переменным капиталом и потребление рабочих только одним продуктом, Дмитриев в качестве примера берет производство продукта рабочих—хлеба. В этом производстве затраченный капитал выражается в определенном количестве хлеба, потребленного рабочими. Если из полученной хлебной продукции вычесть хлеб, затраченный в виде зарплаты, то получим прибыль. Разделив эту прибыль в форме хлеба на капитал, получим норму прибыли. Итак, как будто оказывается возможным определить норму прибыли для данного производства хлеба без всяких указаний о ценности затраченного капитала и прибыли. А так как норма прибыли в данном капиталистическом обществе должна быть совершение одинаковой, то проблема определения нормы прибыли может считаться решенной. Основное препятствие для вычисления нормы прибыли, на основании материальных признаков, заключающееся в несравнимости отдельных экономических благ, преодолевается благодаря тому, что Дмитриев обращается к производству, где затраты и получаемый продукт аналогичны. Таким образом отпадает возражение, которое делается теории издержек производства: последняя определяет, с одной стороны, прибыль, как разность ценности продукта и заработной платы (если отбросить постоянный капитал), а с другой стороны, ценность ставит в зависимость от высоты заработной платы и прибыли. Получается заколдованный круг. По Дмитриеву этого заколдованного круга нет, так как прибыль (которая может быть вычислена на основании нормы прибыли) определяется чисто материальными факторами (количеством потребленного рабочими хлеба и количеством полученного хлеба) в сфере, производящей средства питания рабочих, т.е. в сельском хозяйстве. В этом заключается экономический смысл математических упражнений Дмитриева.

Рассуждения Дмитриева страдают общим недостатком, присущим экономистам-математикам. Этот недостаток заключается в смешении функциональной и причинной зависимости. Если бы весь ход рассуждений нашего автора был безукоризненно правилен, то ему удалось бы доказать лишь одно,—а именно, что при известных условиях можно вычислить норму прибыли, не обращаясь к ценностному выражению издержек и продукции. Речь идет исключительно о способах вычисления нормы прибыли, но не больше. Задача определения факторов, создающих ту или иную норму прибыли, при этом совершенно не затрагивается. Почему норма прибыли—а значит, и масса прибыли в сельском хозяйстве—такова, а не имеет другую величину, об этом уравнения Дмитриева не говорят ни слова. Между тем наш автор делает решительный вывод¹, „что высота уровня прибыли (r) определяется издержками производства продуктов потребления рабочих (оговорку: „на землях, не приносящих ренты“, делаемую Рикардо, нам нет надобности прибавлять, так как рента уже заранее предполагается исключенной из нашего исследования), при чем над издержками производства в большем случае следует разуметь „лишь издержки в обективном смысле“, именно: количество благ, потребленных в производстве и период репродукции“.

¹ „Экономические очерки“, очерк I, стр. 26.

Положение Дмитриева имело бы смысл лишь в том случае, если бы норма прибыли заранее устанавливалась в сельском хозяйстве, а затем распространялась бы на все народное хозяйство в целом. Действительное положение дела совершенно иное. Средняя норма прибыли для всего данного капиталистического общества есть результат стихийного переливания капиталов из одной сферы производства в другую. Средняя норма прибыли есть результат определенных общественных процессов. Не может быть никакой речи о монопольном праве какой-либо отрасли народного хозяйства на определение нормы прибыли. Дмитриев при этом извращает учение Рикардо о влиянии сельского хозяйства на норму прибыли. Сельское хозяйство влияет не тем, что оно создает норму прибыли. Наоборот, при отсутствии средней нормы прибыли нельзя было бы обяснить ренты. Последняя и есть разность между средней прибылью, полученной на затраченный капитал и повышенной прибылью, полученной на лучших участках. Сельское хозяйство оказывает, по Рикардо, косвенное влияние на норму прибыли. Рост населения связан с переходом к обработке худших участков земли. С этим связано увеличение цен на хлеб, повышение зарплаты и уменьшение нормы прибыли. Лишь через цену основного продукта — хлеба, сельское хозяйство воздействует на общую норму прибыли.

Таким образом Дмитриеву круга не удалось избегнуть, ибо вопрос стоит в прежней плоскости — от чего зависит норма прибыли. Поскольку эта норма прибыли устанавливается во всем общественном процессе, ссылки на возможность исчисления нормы прибыли в отдельных отраслях производства не спасают дела.

Наоборот, мы должны прийти к диаметрально противоположному выводу. Норма прибыли, являясь продуктом всего общественного производства и стихийных процессов передвижения капиталов, предполагает возможность сопоставления продуктов отдельных производств. Такое сопоставление возможно лишь на основании перехода от материального выражения производства к ценностному, ибо нельзя складывать и делить качественно отличные друг от друга материальные блага. Сама возможность сравнения и соизмерения продуктов отдельных производств указывает на ценностный подход.

Маркс в III томе „Теории прибавочной ценности“, при рассмотрении теории ренты Джемса Милля, подчеркивает, что из теории Рикардо вовсе не вытекает регулирующая роль нормы прибыли в сельском хозяйстве. Как раз, наоборот, промышленная норма прибыли имеет решающее значение¹. „Рикардо,— пишет Маркс,— сам предполагает обратное. Цена хлеба возрастает; от этого падают прибыли не в земледелии (пока нет нового предложения с худших участков или других, менее производительных частей капитала), ибо возрастание цены хлеба дает арендатору гораздо больше, чем сколько ему стоит увеличение заработной платы вследствие возрастания цены хлеба, а в индустрии, где не происходит такой компенсации или чрезмерной компенсации. Таким образом падает промышленная норма прибыли, и потому капитал, который доставляет эту низкую норму прибыли, может быть применен на плохих участках. При старой норме прибыли это не имело бы места. И только вследствие этой реакции падения промышленной прибыли на земледельческую на худших участках, земледельческая прибыль в общем падает, и часть ее на лучших участках выделяется из прибыли в форме ренты. Таково Рикардовское объяснение процесса, по которому, следовательно, промышленная прибыль регулирует земледельческую“.

В связи с этим встает вопрос о возможности исчисления средней нормы прибыли на основании материальных признаков, даже при условии, если издержки и продукция могут быть представлены в виде одного продукта.

¹ Теории прибавочной ценности, том III, стр. 85.

Возьмем уравнение цены хлеба Дмитриева:

$$x_a = ax_a / \left(N_a (1+r)^{Ta} + N_1 (1+r)^{Ta_1} + \dots + N_q (1+r)^{Ta_q} \right)$$

после сокращения на x_a получим

$$1 = a / \left(N_a (1+r)^{Ta} + N_1 (1+r)^{Ta_1} + \dots + N_q (1+r)^{Ta_q} \right)$$

Последнее уравнение, как будто бы дает возможность определить r на основании величин a и $N_a, N_1, N_q, T_a, Ta_1, Ta_q$, т.е. на основании затраченного труда. Необходимо, однако, отметить дополнительно следующее весьма важное обстоятельство. Дмитриев принимает величины $N_a, N_1, \dots, N_q, Ta, Ta_1, \dots, Ta_q$ и т. д. за постоянные и известные величины. Но количество труда, необходимого для производства данной единицы хлеба, может быть различным, в зависимости от различия производственно-технических условий, напр., плодородия почвы и т. д. Ценность определяется не всякими производственными условиями, а лишь общественно нормальными. Установление среднего, нормального, типичного для данной сферы технического уровня есть тоже результат стихийного процесса борьбы между отдельными товаропроизводителями. Поэтому априори нельзя установить, какое производство является общественно нормальным. Об этом можно лишь судить по результатам рыночной конкуренции; таким производством будет то, для которого цены совпадают с издержками производства (если включить в последние и прибыль). Иными словами, лишь ценность (правильнее цены производства) дает представление о средних издержках производства и, следовательно, о средней прибыли. И это вытекает из характернейшей особенности ценостной категории—она является выражением общественного труда и поэтому она одна только в состоянии отразить общественно нормальные условия производства.

В приведенном выше уравнении Дмитриева издержки производства, напр., количество затраченного труда, имели совершенно определенное содержание, потому что они выведены из уравнения цены хлеба. Только благодаря уравнению цены хлеба, Дмитриев мог определить среднюю норму прибыли, на основании сопоставления двух материальных масс. Но если бы наш автор с самого начала принялся сопоставлять материальные массы в каком-либо производстве хлеба, то он оказался бы перед неразрешимой задачей. Установить наихудший участок вообще априори нельзя, ибо речь идет не о наихудшем из всех существующих в данном народном хозяйстве участков, речь идет о наихудшем из тех участков, которых экономически выгодно обрабатывать, при существующей средней норме прибыли в данных ценах на хлеб. Переход от одного наихудшего участка к другому определяется изменением цен на хлеб и нормы прибыли (конечно, речь идет о капиталистически организованном сельском хозяйстве; некапиталистические мелкие хозяева не принимаются во внимание). Следовательно, сам выбор наихудшего участка или вообще типичского производства предполагает данную среднюю норму прибыли; величины N_a, N_1, N_2 и т. д. только при данной цене x_a суть величины вполне определенные; если мы отбрасываем цену, то эти величины становятся неизвестными, и мы получим снова преувеличение неизвестных над уравнениями. Задача снова окажется неопределенной. Дмитриев мог определить r потому, что цена x_a была заранее дана и в связи с этим даны N_a, N_1, N_2, \dots и т. д. Если бы цена хлеба x_a не была заранее известна, то наш автор очутился бы в еще худшем положении, ибо вместо одного неизвестного— r , на сцену выплыли бы новые неизвестные.

Таким образом, „героическая“ попытка Дмитриева прорвать заколдованный круг, в котором обретается теория издержек, должна быть признана неудачной. Дмитриев плотно, „всерьез и надолго“ остался сидеть в этом кругу.

3. Выводы Дмитриева о прибыли

Из своих формул Дмитриев делает еще следующий сногспибательный вывод.

В уравнении

$$y_a = n_A ax_a (1+r)^{t_A} + n_1 ax_a (1+r)^{t_{A_1}} + \dots + n_k ax_a (1+r)^{t_{A_k}}$$

(где n_A — количество рабочих, a — колич. хлеба, потребленного рабочими в единицу времени; $n_1 \dots n_k$ — количество рабочих в отраслях производства, изготавливающих средства производства), an_A , an_1 , an_k заменим A_A , A_{A_1} , A_{A_k} , которые будут означать количества некоторого блага (α), к затрате которого могут быть сведены в конечном счете издержки производства продуктов (A), (B)¹.

Тогда мы получим уравнение

$$y_a = A_A x_A (1+r)^{t_A} + A_{A_1} x_A (1+r)^{t_{A_1}} + \dots + A_{A_k} x_A (1+r)^{t_{A_k}}$$

Кажется, самое невинное математическое преобразование. Вместо 2 сомножителей Дмитриев берет их произведение. Вполне законная операция для самого отъявленного противника применения математического метода в теоретической экономии. Но Дмитриев не спроста произвел умножение. Для него это не умножение, а искусный стратегический маневр. Арифметика и элементарная алгебра привлекаются на помощь стратегии; A_{A_1} , A_{A_2} и т. д., по Дмитриеву, могут быть представлены в виде определенных количеств какого-нибудь продукта, напр., a или α . Этот тоже невинный на вид маневр прикрывает маскарад некоторых идей; в выражении $n_A a$, $n_1 a \dots$ и т. д. издержки связаны с количеством рабочих и, следовательно, с количеством затраченного труда: в выражении $n_A a$, $n_1 a \dots$ еще сохранилась некоторая связь с производством. После операций Дмитриева, получились A_{A_1} , A_{A_2} , которые представляют из себя просто определенные количества какого-нибудь продукта. Связь с производством оказалась иррванией. Отсюда Дмитриев делает тот вывод, что достаточно затратить в производстве некоторое количество данного блага — a , чтобы через некоторое время a принесло свои плоды — прибыль.

„Уравнение (1), пишет Дмитриев² (уравнение 1-е есть преобразованное уравнение, приведенное выше, где a заменено (α) И. Б.), показывает, что всякий раз, как, затратив в производстве (α) известное количество некоторого продукта (α), мы можем через некоторый конечный промежуток времени в результате производительного процесса получить большое количество единиц того же продукта, уровень прибыли в данной отрасли производства будет вполне определенный, независимый от цены продукта (α), величина большая нуля“. „В чем будет (разрядка наша) заключаться тот производительный процесс, посредством которого „производительное благо“ (α) дает в результате продукты A , B , $C \dots$ и новые количества того же самого блага (α), это представляется для определения уровня прибыли совершенно безразличным. Будет ли потенциальная энергия, заключающаяся в производственном благе (α), освобождаться и утилизироваться в производстве, в виде человеческого труда (разрядка автора), как это имеет место в настоящее время, или же при помощи какого-нибудь другого процесса (вовсе без участия человеческого труда), все равно вся-

¹ „Экономические очерки“, очерк 1, стр. 27.

² Ibid., стр. 28.

кий раз, как мы будем иметь: $1 = A_\alpha (1+r)^T_\alpha + A_{\alpha_1} (1+r)^{T_{\alpha_1}} + \dots$ при условии $A_\alpha + A_{\alpha_1} + \dots < 1$, прибыль (r) будет величина вполне определенная и большая нуля. Пусть, напр., некоторое производительное благо (β), к которому могут быть, в конечном счете, сведены издержки производства всех хозяйственных благ A , B , C , утилизируется в производстве посредством превращения его потенциальной энергии в работу каких-нибудь живых существ, но не человека. Раз мы можем иметь (на основании условий производства)

$$1 = A_\beta (1+r)^T_\beta + A_{\beta_1} (1+r)^{T_{\beta_1}} + \dots \text{ и } A_\beta + A_{\beta_1} + A_{\beta_2} + \dots < 1$$

то мы будем иметь все условия, нужные для возникновения прибыли; прибыль в этом случае будет величиной вполне определенной и большей нуля, несмотря на то, что ни одной единицы человеческого труда не было употреблено в производстве.

Можно теоретически представить себе, наконец, такой случай, где все продукты производятся исключительно работой машин, так что в производстве не участвует ни одной единицы живого труда (не только человеческого, но и никакого другого), и все-таки и в этом случае при определенных условиях может возникнуть промышленная прибыль, ничем не отличающаяся, по своему существу, от прибыли, получаемой современными капиталистами, употребляющими в производстве наемных рабочих".

При помощи своих формул Дмитриев достиг, таким образом, вершина товарного фетишизма. Дальше итии некуда. И весь этот фетишистский полет мысли Дмитриева всецело базируется на приписывании математическим формулам более крупной роли, чем им следует по праву.

Формула цен утверждает лишь, что цены товаров равны затраченной зарплате и прибыли. После того процесса костюмирования, которому Дмитриев подверг переменный капитал, его формулы начали означать, что цены равны затратам капиталистов на производство, выраженным в каком-нибудь материальном объекте, плюс прибыль. Эти формулы лишь конкретизируют элементарнейшие факты, имеющиеся на поверхности капиталистического мира. Формулы отражают тот факт, что обладание заласом ценностей (в денежной или товарной форме) дает капиталисту право на получение прибыли.

Но эти формулы ничего не объясняют. Они не дают, да и не могут дать ни малейшего представления о том, откуда получается прибыль, как и почему она распределяется, при каких условиях прибыль получается.

И поскольку неизвестны условия и причины процесса образования прибыли, нам неизвестны пределы применения этих формул. Эти формулы действительны лишь в тех условиях, в которых происходят процессы образования и распределения прибыли. Эти условия могут быть определены на основании общего теоретического анализа, который должен решить вопрос о случаях применимости этих формул.

Попытка Дмитриева распространить эти формулы на всевозможные случаи затраты а лишена какого бы то ни было теоретического основания. Она представляет из себя пример своеобразного "математического империализма", математической экспансии в теоретической экономике. Результаты этого расширительного толкования формул оказались на ультра-фетишистских выводах нашего автора. Попытка Дмитриева является яркой иллюстрацией опасности математического формализма. Под мантей математических преобразований происходит трансформация экономических положений: *пах* означает заработную плату определенного количества рабочих; это выражение говорит о производственном процессе, о необходимости использования

рабочей силы. A_a есть ценность любого товара, равная ценности pax_a . Равенство ценности прикрывает глубокое неравенство природы товаров и различие их функциональной роли в производственном процессе. Игнорирование производственного процесса, грубый фетишизм Дмитриева переплется с математическим формализмом.

4. Теория конкуренции Дмитриева

Обратимся к теории конкуренции Дмитриева. Последний начинает с рассмотрения теории Курно. Весьма характерно для нашего автора, что он в качестве исходного пункта выбрал теорию основоположника математической школы. Первоначально Дмитриев дает краткое изложение теории Курно и затем обращается к критике этой теории. Теория Курно и математическая критика этой теории Дмитриевым подробно изложены нами в 2 главе. Поэтому ограничимся здесь краткими замечаниями. Курно, как известно, первоначально устанавливает формулу оптимальной цены $F(p) + pF'(p) = 0$ для случая монополии. Затем он переходит к рассмотрению ограниченной конкуренции (когда имеются два, три... n конкурентов). Основное положение Курно заключается в том, что рыночная цена должна понижаться по мере увеличения числа конкурентов. Когда последнее число становится очень большим и влияние отдельных конкурентов на цену становится бесконечно малым, то цена падает до своего нижнего предела, т.-е. достигает уровня предельных издержек производства.

Дмитриев полагает, что вывод о необходимости падения цен в условиях ограниченной конкуренции основан на предпосылке о невозможности мгновенного расширения производства или, правильнее, предложения. Если отбросить последнюю предпосылку, то мы получим одинаковые цены для системы монополии и ограниченной конкуренции. Дмитриев подчеркивает, что производство ни при каких условиях не может быть мгновенно расширено в любых пропорциях. Но предложение поддается такому мгновенному расширению, ибо количество товаров, реализованных в данную единицу времени, не равно количеству товаров, произведенных в ту же единицу времени. Обычно вторая величина меньше первой. Всегда имеются значительные запасы товаров, которые дают возможность мгновенно расширять предложение в любых пропорциях.

Во 2 главе мы проанализировали попытку Дмитриева доказать математическим путем, что при условии возможности мгновенного расширения предложения цены должны быть равны для системы монополии и конкуренции. Эта попытка, которая лежит в основе теории конкуренции Дмитриева, основана на смешении системы монополии и конкуренции. Наш автор фактически подменяет конкуренцию монополией. Он предполагает, что доля участия отдельных капиталистов в общественном процессе производства остается неизменной. Все капиталисты расширяют свое производство на один определенный процент. Следовательно, каждый конкурент может с абсолютной точностью определить размеры общественного производства. Следовательно, исключается всякий элемент случайности для отдельного капиталиста; исключается возможность непредвиденных результатов; исключается антагонизм отдельных конкурентов. Последние превращаются в участников единого акционерного общества.

Дмитриев в данном случае повторяет ошибку Курно. Подобно последнему, Дмитриев извращает психологию предпринимателя-конкурента. Психология этого предпринимателя в представлении нашего автора ничем не отличается от психологии чистокровного монополиста. Каждый предприниматель чувствует, в известной мере, свою независимость от других предпринимателей; каждый предприниматель исходит из совершенно определенного размера

предложения своих конкурентов. У данного предпринимателя отсутствуют какие бы то ни было опасения враждебных или неожиданных действий со стороны своих конкурентов. Стоит только лишь отбросить эту ложную предпосылку Дмитриева, как все его выводы разлетятся в пух и прах. В условиях конкуренции отпадают соображения о получении максимума прибыли. Ни один предприниматель не может знать, какая цена установится в результате его предложения, ибо эта цена зависит одновременно от предложения целого ряда лиц. Сама возможность применения принципа максимума к условиям конкуренции основана на представлении полной пассивности конкурентов и неспособности их к активным наступательным действиям. Если предположить обратное, т.-е. что каждый конкурент учитывает возможность расширения предложения со стороны других предпринимателей, то неизбежно получится вывод о тенденции всех предпринимателей к возможно большему расширению предложения. В результате предложение будет увеличиваться до тех пор, пока цены не станут равными издержкам производства. Каждого предпринимателя будет подхлестывать опасение остаться в проигрыше в том случае, если он расширит предложение в меньших размерах, чем конкурента. Нужно добавить, что сама идея оптимальной цены и оптимального предложения совершенно чужда капиталисту, в условиях конкуренции, поскольку он не в состоянии регулировать размеры общественного предложения и тем самым оказывать влияние на величину товарных цен. Ошибочная предпосылка Дмитриева о возможности существования единой оптимальной цены не только для монополиста, но и для предпринимателей-конкурентов, является исходным пунктом для построения новой теории конкуренции. Дмитриев резко расходится с тем взглядом, что конкуренция имеет своим результатом понижение цен до уровня необходимых издержек производства, и что, следовательно, спрос не оказывает непосредственного и прямого влияния на цены свободно воспроизводимых товаров. В основе этого положения лежит, по мнению Дмитриева, совершенно произвольное допущение о том, что всякое расширение производства в том же размере увеличивает и предложение данного товара. По мнению Дмитриева, это положение о роли конкуренции является не только совершенно произвольным и недоказанным, но также и внутренне противоречивым. Внутреннее противоречие заключается в том, что, с одной стороны, каждый предприниматель стремится к получению максимальной прибыли, а, с другой стороны, получаются минимальные цены, возможные при существующих средних издержках производства. „Повидимому, пишет Дмитриев¹, самое противоречие двух принципов, полагаемых в основу всех выводов классической школы: принципа стремления каждого к наибольшей выгоде и положения, что конкуренция стремится свести цены к возможному минимуму, было проанализировано, как самими представителями классической школы, так и их многочисленными комментаторами“. Это заявление чрезвычайно характерно для нашего автора. Он совершенно не понимает природы современного товарного хозяйства. Он не хочет понять элементарнейшего факта, что расходжение между задачами и целями предпринимателя и фактически достигнутыми результатами есть не случайность, а неизбежное явление, вытекающее из стихийного и неорганизованного характера товарно-капиталистической системы.

Дмитриев приходит к диаметрально противоположному взгляду по вопросу о конкуренции. Он полагает, что последняя имеет своим результатом не понижение цен до уровня издержек производства, а, наоборот, повышение издержек до уровня цены. Таким образом цены товаров выступают не как фактор определяемый, а определяющий. Определение цен устанавливается на основании особых законов, главным образом, спроса и независимо от издержек производства.

¹ „Экономические очерки“, 2 очерк, стр. 62.

Дмитриев утверждает, что процесс конкуренции приводит к повышению издержек до уровня цен. Но это повышение издержек может произойти по двум причинам: а) или меняются технические условия производства, снижается производительная сила труда, или б) меняются цены отдельных производственных факторов. Для решения проблемы нужно отвлечься от изменений второго рода, ибо они привели бы к целому ряду новых проблем—о причинах, определяющих цены отдельных производственных факторов. Остается первая возможность. Но, очевидно, что расширение производства вовсе не всегда обязательно связано с ухудшением технических условий производства и с понижением производительной силы труда. Такое утверждение было бы возможно лишь для экономистов, стоящих на точке зрения универсального закона понижающейся производительности (law of diminishing return). Исходя из того, что этот закон не является универсальным, Маршаль пришел к выводу о том, что спрос не всегда оказывает непосредственное влияние на цены (по крайней мере, для товаров, подчиняющихся закону постоянной производительности). Дмитриев полагает, что рост издержек, при режиме свободной конкуренции, объясняется не ухудшением технических условий, а накоплением товаров, которые не сбываются и лежат на складах капиталистов. К необходимым издержкам производства прибавляются издержки хранения. В основе теории Дмитриева о конкуренции лежит, таким образом, допущение о расхождении между величиной производства и величиной фактического предложения (равной величине сбыта). Для этого Дмитриеву нужно доказать, что в интересах капиталистов-конкурентов не сбывать всей продукции, а только—часть последней, ту часть, которая обеспечивает максимальную, при данном размере производства, прибыль.

Величину этой максимальной прибыли легко определить. Допустим, что имеем монополиста. Количество проданных товаров в единицу времени обозначим через x . Цена будет $f(x)$, а валовая выручка— $xf(x)$. Допустим далее, что издержки производства— Qu (Q —количество произведенных единиц, которое не равно количеству проданных единиц, u —издержки производства каждой единицы). Чистая прибыль будет равна $xf(x) - Qu$. Своего максимума она достигнет тогда, когда $d[xf(x) - Qu] = 0$, или когда $d[xf(x)] = 0$, поскольку Q и u —постоянные величины.

Заменим систему монополии системой конкуренции. Пусть размеры производства остаются неизменными, но в данном случае Q распадается на ряд отдельных индивидуальных производств $Q = q_1 + q_2 + \dots + q_n$. Если сбыт равен x , и все предприниматели находятся в одинаковом положении, то сбыт каждого будет пропорционален его производству, т.-е. первый продаст $\frac{q_1}{Q}x$,

второй $\frac{q_2}{Q}x$, n -ый— $\frac{q_n}{Q}x$. „Соответственно этому, пишет Дмитриев¹, валовая выручка каждого будет $\frac{q_1}{Q}xf(x)$, $\frac{q_2}{Q}xf(x)$... чистая прибыль $\frac{q_1x}{Q}f(x) - q_1u$, $\frac{q_2x}{Q}f(x) - q_2u$, $\frac{q_nx}{Q}f(x) - q_nu$. Наиболее выгодная для каждого предпринимателя величина x (т.-е. общего сбыта) будет такая, при которой его частный чистый доход будет наибольшим. Полагая $d\left[\frac{q_1}{Q}xf(x) - q_1u\right] = 0 \dots$ получим ряд тождественных уравнений $d[xf(x)] = 0$, $d[xf(x)] = 0 \dots$, показывающих, что, несмотря на различные размеры производства, при данном

¹ „Экономические очерки“, 2 очерк, стр. 35.

размере производства для всех отдельных предпринимателей будет наиболее выгодным один и тот же размер сбыта".

Все это доказательство Дмитриева, которое является исходным пунктом его дальнейших рассуждений, основано на предпосылке, что участие каждого производителя в сбыте товаров x является неизменным, и что сознание этой неизменности есть руководящий мотив деятельности отдельных предпринимателей. Но если стать на эту точку зрения, то становится совершенно непонятным факт конкуренции, борьбы за покупателя и захват рынка. В самом деле, если каждый фактически может продать определенную долю, то к чему борьба отдельных капиталистов? Последние должны были вполне сознательно рассматривать себя, как участников огромного акционерного общества. Каждый получает причитающиеся ему дивиденды, пропорционально имеющимся у него количествам акций. Вражда и борьба благополучно исчезают из общества Дмитриева. Воцаряется гармония интересов. „Не меч, а мир“ принес Дмитриев в современную капиталистическую систему. Нечего говорить о том, что все представление Дмитриева является насквозь утопическим.

Ошибкачный вывод Дмитриева получает большое значение в его теории. Этот вывод дает ему возможность утверждать, что, в условиях свободной конкуренции, всегда можно определить тот размер сбыта x , который обеспечит всем предпринимателям—вместе и каждому в отдельности—наиболее высокую прибыль. Этот размер сбыта очевидно станет нормой и, в свою очередь, будет определять цены. Поскольку цены суть функции проданных или купленных товаров, т.-е. $p=f(x)$, то цены будут определяться на основании того размера сбыта, который наиболее выгоден предпринимателю. В свою очередь, величина x определяется в зависимости от формы функциональной зависимости между ценой и сбытом, т.-е. от $f(x)$, т.-е. от закона спроса. Иными словами, закон спроса оказывает непосредственное влияние на цены всяких товаров, независимо от того, являются ли они монопольными продуктами или свободно воспроизводимыми. От действия закона спроса, по Дмитриеву, никак не уйдешь, он всегда присутствует при процессе образования цен (т.-е. при определении размера сбыта) и тем самым оказывает непосредственное влияние на величину цены.

Но у читателя может явиться вполне серьезное сомнение,—разве величина предложения или сбыта (берется нормальный случай, когда предложение=сбыту) не равна производству? Разве может быть у капиталиста интерес в сокращении сбыта при неизменном размере производства?

Дмитриев полагает, что такой интерес может быть у капиталиста, что не всегда в его интересах сбывать свою продукцию полностью. Для доказательства он приводит следующую диаграмму. Абсциссы кривой OD изображают проданные в единицу времени количества, ординаты—суммы, за них вырученные. Прямая OA—есть прямая издержек. Следовательно, издержки на одну единицу товара равны тангенсу угла δ , образованного пересечением прямой издержек с осью абсцисс. Валовая прибыль (или точнее цена) будет изображена в виде ординат кривой OD, а чистая прибыль в виде разности между ординатами кривой OD и прямой OA, „при условии¹, что количество, производимое в единицу времени, и количество, реализуемое в ту же единицу—равны“. Но это условие будет иметь место лишь до того момента, когда производство достигнет точки K. В этой точке, как видно из чертежа, валовая прибыль достигает своего максимума. Поэтому производителям, если их размер производства равен OK или меньше, нет никакого интереса сокращать свой сбыт. Всякое такое расширение неизбежно вызовет понижение валовой прибыли при тех же издержках производства, т.-е. вызовет пониже-

¹ „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 36.

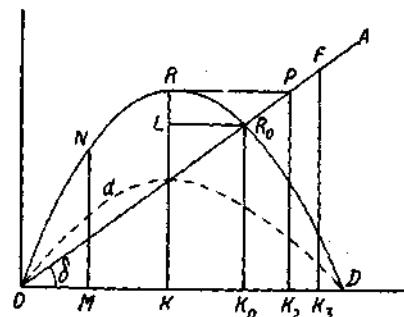
ние чистой прибыли. Но предположим, что размеры производства превысят эту норму и достигнут величины OK_0 . По Рикардо, предприниматели должны были бы, в данном случае, сбыть количество OK_0 по общей цене K_0R_0 , т.-е. по цене, равной издержкам производства. Дмитриев с этим не согласен. Он полагает, что при этом размере производства предпринимателям (нужно помнить, что речь всегда идет о системе конкуренции) выгоднее сбывать лишь OK , ибо при этих условиях они получают максимальную валовую прибыль RK . Правда, им придется нести издержки не только по производству OK , но и по производству OK_0 единиц. Тем не менее, общая сумма издержек — K_0R_0 меньше общей суммы валовой прибыли, и предприниматели получают чистую прибыль LR .

Во избежание всяких недоразумений нужно отметить, что под чистой прибылью Дмитриев понимает скорее сверхприбыль, превышающую среднюю норму прибыли, которая входит в состав необходимых издержек производства. Расширение производства, при данном размере сбыта в x единиц, возможно до точки K_2 , ибо, в последнем случае, величина валовой прибыли и будет равна необходимым издержкам производства K_2R . Всякое дальнейшее расширение производства, напр., до K_3 будет связано с убытками, ибо необходимые издержки будут превышать валовую прибыль или цену.

„Не трудно видеть из чертежа, пишет наш автор¹, что при размерах производства больших, чем OK , реализация всего, произведенного в данную единицу времени, количества уже не будет для монопольного обладателя наиболее выгодным способом реализации (т.-е. таким, который при данном размере производства дает наибольшую сумму чистой прибыли).“

„Но не трудно показать, продолжает наш автор² (принимая во внимание связь между ординатами кривой OD и кривой частного дохода OD'), путем таких же рассуждений, как и раньше, что это будет наиболее выгодный размер сбыта и для любого числа конкурирующих предпринимателей“.

По Дмитриеву нет, следовательно, принципиального различия между монополией и конкуренцией; и в том и в другом случае размеры сбыта, а вместе с ними и цены определяются сознательной волей и предвидением капиталистов. Каждый из конкурентов знает, какой размер сбыта наиболее выгоден для него и его соперников, каждый устанавливает сбыт в этих оптимальных пределах. В результате политика предпринимателей-конкурентов оказывается повторением политики монополистов. Эта общность политики вытекает из того, что у Дмитриева исчезла куда-то разница между системой монополии и конкуренции, и общество свободных конкурентов превратилось в единую монополистическую организацию. В связи с этим, уровень цен в условиях свободной конкуренции сохраняет ту же величину, что и в условиях монополии, ибо величина предложения остается неизменной. Величина предложения в условиях монополии и свободной конкуренции устанавливается на таком уровне, при котором может быть обеспечено получение оптимальной цены. На приведенной выше диаграмме эта величина предложения выражается абсциссой OK , а оптимальная цена — ординатой K_1R_1 . Уровень оптимальной цены, как известно, на основании формулы Курно $F(p) + p F'(p) = 0$, зависит преимущественно от $F(p)$, т.-е. от формы



¹ „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 39.

² Ibid., стр. 39.

функциональной зависимости между изменением спроса и цен. Следовательно, уровень цен по Дмитриеву, при всяких условиях обусловливается законом изменения спроса, который находит свое отражение в кривой спроса.

Различие между системами монополии и конкуренции, по Дмитриеву, выражается лишь в неодинаковом размере производства. Величина предложения остается неизменной, но в условиях монополии, величина предложения равна величине производства; в условиях конкуренции, первая величина меньше второй. Следовательно, от замены системы монополии системой конкуренции никто из участников обмена не выигрывает; покупатели платят по-прежнему очень высокие цены; производители получают не больше средней прибыли, ибо они нецелесообразно расширяют производство. Иррациональность капиталистического производства, в изображении Дмитриева, достигает своего максимума; с одной стороны, имеют место взрывные цены, благодаря искусенному сокращению предложения; с другой стороны, происходит колоссальный стихийный рост товарных запасов. Капиталисты Дмитриева оказываются в положении „собак на сене“; они и сами не пользуются имеющимися у них товарными резервами, и не дают пользоваться другим. Получается совершенно бессмысленное загромождение товарных складов излишками, которые непрерывно растут. Связь между общественным производством и общественным потреблением оказывается разорванной. Капиталистический способ производства теряет всякий смысл, всякий *raison d'être*.

Но тогда невольно является другой вопрос—если предприниматели-конкуренты могут сознательно и организованно воздействовать на процесс образования цен путем регулирования величины общего сбыта, то почему они не пытаются воздействовать на производство.

Если отдельные конкуренты знают, что размер сбыта ОК дает максимальную валовую прибыль, то почему они расширяют производство до размеров ОК₂. Ведь всякое дополнительное расширение производства связано с увеличением издержек и, следовательно, с сокращением чистой прибыли. В интересах конкурентов (если мыслить их, по примеру Дмитриева, как единую организацию), довести производство лишь до точки К, ибо в этой точке чистая прибыль будет максимальной. Дмитриев так и указывает¹. „Собственный интерес предпринимателя монополиста побудит его остановиться на размере производства, равном ОК“. Но дальше он делает весьма важное указание: „Иное будет в том случае, когда производство находится в руках нескольких конкурирующих предпринимателей: хотя общая сумма чистого дохода и будет уменьшаться при увеличении любым из них своего производства, но (разрядка автора) это уменьшение общей суммы дохода может вознаграждаться для отдельного предпринимателя увеличением его доли в общей прибыли“.

Получается странное и внутренне-противоречивое явление. С одной стороны, в области обмена у конкурентов господствует полная солидарность интересов. Фактически они выступают, как единое целое, с общими интересами, как участники акционерного общества. С другой стороны, в области производства все они действуют, как совершенно самостоятельные агенты, сознательно противопоставляющие свои интересы общим интересам. Они идут на увеличение своего частного дохода, хотя бы это увеличение покупалось столь дорогой ценой, как уменьшение общего дохода. Законы производства противопоставляются законам обмена. Отдельные участники производят, как конкуренты, и обменивают, как монополисты. Связь между характером производства и обмена оказывается прерванной. У Дмитриева—двойная бухгалтерия.

Но чем же объясняет сам автор эту двойную бухгалтерию? Почему такая разница в принципах, определяющих производство и обмен? Дмитриев:

¹ „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 40.

считает, что в условиях конкуренции производство будет скорее и интенсивнее расширяться, чем при наличии монополии. Основная причина этого факта лежит в инерции производства¹. „Всякая промышленность обладает некоторой (часто даже очень большой) инерцией, препятствующей мгновенному расширению любой отрасли производства. А раз это так, раз каждый из предпринимателей может рассчитывать, увеличив свое частное производство, тем самым, хотя бы временно, увеличить в соответственной пропорции свою долю в общем доходе, то к данному случаю вполне применимы все выводы Курно относительно действия свободной конкуренции. Только вместо того, чтобы относить эти выводы, как это делает сам Курно, как к производству, так и к предложению (которое Курно вполне произвольно принимает всегда равным производству), следует строго разграничить эти два вопроса и относить все выводы, вытекающие из учения о „мгновенной выгоде“ исключительно к вопросу об установлении размера производства“.

Дмитриев, таким образом, считает своей важнейшей заслугой, что он разграничило производство и предложение. Между тем вся эта „заслуга“ нашего автора зиждется на его непонимании товарного производства. Наш автор забывает одну мелочь. Он забывает о том, что товарное производство есть производство на рынок, производство для сбыта, что прибыль (а также и сверхприбыль, которую, по существу, имеет в виду Дмитриев) реализуется лишь в акте обмена. Увеличение производства не может не означать в то же время увеличения в тех же пределах и предложения. Несоответствие между производством и предложением можно было бы объяснить лишь в том случае, когда производитель является в то же время и потребителем части (при том, довольно значительной части) своей продукции. В этом случае предложение могло бы определяться в известных пределах независимо от производства. В условиях капиталистического способа производства несовпадение между величиной производства и величиной предложения имеет лишь временный характер. Оно может иметь место лишь в тех случаях, когда капиталист рассчитывает на значительное улучшение конъюнктуры в ближайшем будущем и когда он воздерживается от значительных продаж товаров в данный момент. Но, как общее правило, капиталист производит для того, чтобы сбыть продукцию. Величина предложения непосредственно определяется величиной продукции. Если стоять на точке зрения Дмитриева, то нельзя объяснить процесс изменения распределения общественного труда и процесс воздействия ценности на размеры производства. Предположим, что произойдет повышение спроса на какой-либо товар. По Дмитриеву, это должно вызвать расширение предложения за счет существующих товарных запасов. Следовательно, неизбежно расширение данного производства. Если произойдет понижение спроса, то это может вызвать увеличение товарных запасов. Вместо расширения или сокращения производства отдельных товаров будет происходить расширение и сокращение запасов. Но тогда ценность перестает быть регулятором общественного производства; тогда становится непонятным, как регулируется распределение общественного производства и как происходит процесс приспособления производства к общественным потребностям.

Смешав организованное и неорганизованное хозяйство, принцип монополии и конкуренции, отделив товарное производство от обмена, Дмитриев неизбежно должен был прийти к самым нелепым выводам. Он заставляет капиталистов не только расширять свое производство, но и увеличивать запасы непроданных товаров. Капиталисты в мире, построенном по образу и подобию схем Дмитриева, вынуждены тащить за собой тяжелый груз непроданных запасов. Этот хвост, который Дмитриев приkleил к капиталистам, на-

¹ „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 40.

ходится в процессе непрерывного роста. „Расширение производства, пишет Дмитриев¹, являющееся следствием уменьшения необходимых издержек производства, вообще говоря, будет итти не только на расширение предложения, но и на увеличение товарных резервов“.

Бедные „Дмитриевские капиталисты“! Они прикованы к своим все возрастающим запасам, втуне лежащим на складах, как каторжник к своей тачке. Сам автор почувствовал сострадание к своим бедным жертвам. Он пытается войти в их положение. Он спрашивает²: „Может показаться с первого взгляда странным, зачем же свободные предприниматели (т.-е. повинующиеся в своих действиях только своим соображениям о наибольшей выгоде) станут накапливать ненужные (так как они не предназначены для реализации в данный момент времени) запасы, не приносящие им ничего кроме вреда“. „Действительно, если каждый, положим, из (и) конкурентов продает в единицу времени (a) ед. товара, то зачем же ему делать на это время больший запас, чем (a) единиц (принимая, что периоды потребления и производства сходятся). Ведь этот мертвый запас только увеличивает его общие издержки по предприятию и, казалось бы, самым разумным уничтожить излишек вовсе, доведя запас на единицу времени до количества, действительно реализуемого в единицу времени“.

Дмитриев сравнивает своих конкурентов с капиталистическими государствами³: „Товарные запасы в борьбе из-за сбыта играют ту же роль, как усиленное вооружение держав в мирное время: затраты на подобное вооружение кажутся совершенно бесцельными, так как не дают никакого видимого результата, значение их чисто отрицательное и может быть понято, лишь если мы предположим, что одна из держав начала бы разоружаться в то время, как прочие оставались бы в прежнем положении: не только этой державе, в случае нарушения международного мира, было невыгодным, но самое это разоружение ее было бы поводом к нарушению мира, так как другие державы, для которых раньше благоприятный исход борьбы с данным государством был бы сомнителен (вследствие равенства сил), теперь могли бы с уверенностью рассчитывать на свое торжество в случае начала борьбы. Совершенно то же произошло бы на рынке: если бы один или несколько конкурентов ликвидировали свои „мертвые“ запасы, остальные конкуренты очутились бы тотчас в лучшем положении и для них поэтому оказалось бы выгодным нарушить существующее равновесие (понизив существующую на рынке цену); новое равновесие, которое установилось бы после взаимных реакций, оказалось бы уже менее благоприятным для конкурентов, уничтоживших свои „излишние“ запасы, так как благодаря уничтожению этих „излишних“ запасов все увеличение сбыта, произшедшее вследствие понижения прежней рыночной цены, пришлось бы только на долю конкурентов, сохранивших свои излишние запасы. Таким образом, в результате конкуренты, уничтожившие свои „излишние“ запасы, очутились бы—в конечном счете—в худшем положении, чем раньше“.

Мы намеренно привели эту длинную выписку, потому что она ярко иллюстрирует представление Дмитриева о характере товарного общества. Конкуренты находятся в положении, аналогичном вооружающимся государствам. Они лишь готовятся к будущей войне, они лишь вооружаются; они, опираясь на свою мощь, устанавливают известные соглашения мирным путем с другими конкурентами. Войны еще нет. Она является лишь возможностью, но не повседневным фактом. По Дмитриеву выходит, что конкуренты находятся на положении участников недостаточно устойчивого

¹ „Экономические очерки“, очерк 2, стр. 94.

² Ibid., стр. 66.

³ Ibid., стр. 67.

акционерного общества. Эти участники всегда наготове к выходу из общества и к непосредственной конкурентной борьбе на рынке. Из предосторожности они накапливают товарные запасы. Но пока борьбы нет. Пока конкуренты стоят совершенно мирно и организованным путем устанавливают размеры сбыта в пределах, обеспечивающих максимальную прибыль. Сегодня (в схеме Дмитриева) они еще союзники, хотя каждый из них держит камень за пазухой. Всеобщее накопление запасов является автоматическим средством, которое задерживает переход „вооруженного мира“ в открытую войну, или системы монополии в систему неограниченной конкуренции. Таким образом накопление запасов получает определенный смысл и определенное назначение в экономической системе Дмитриева,—оно является продуктом своеобразного скрещивания монополии и конкуренции, открытого Курно и дополненного русским экономистом.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

ТЕОРИЯ ГОССЕНА¹

I. Введение. Второй закон Госсена

Госсен, как мы отметили в 1 главе, долгое время оставался непризнанным². Лишь случайно в 1878 г. после четырехгодичных поисков был найден другом Джевонса проф. Адамсом³ экземпляр произведения Госсена „Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handel“ (1 изд. вышло в 1854 г., изъято Госсеном в 1858 г., 2 изд. вышло в 1889 г., 3 изд. в 1926 г.).

Джевонс и Вальрас узрели в теории Госсена учение, очень близко совпадающее с их собственным⁴. С этого момента начинается вестись в кругах субъективной школы большая работа по популяризации основных идей Госсена. По инициативе Бизера, важнейшее положение теории полезности субъективистов об убывающей полезности получило название 1 закона Госсена. По инициативе Лексиса, важнейший принцип теории потребления математиков получил название 2 закона Госсена.

Необходимо отметить, что наибольшее признание Госсен получил среди математиков. У австрийцев, наоборот, очень редко встречаются указания на теорию Госсена. Этот факт объясняется тем, что учение последнего значительно ближе примыкает к теории математиков. У Госсена отсутствует центральная идея австрийской школы о зависимости цен от субъективных оценок. Вообще теория цены разработана у нашего автора чрезвычайно слабо. У Госсена, как у Джевонса и Вальраса, можно установить наличие 2 теорий цены. На выяснении этого дуализма мы остановимся позже. Точно так же и теория субъективной ценности получила у Госсена совсем другую разработку, чем у австрийцев. Регулирующая роль предельной единицы для

¹ Родился 7/IX 1810 года, умер от туберкулеза 13/II 1859.

² Во всей экономической литературе, до конца 70-х годов, о Госсене можно найти лишь упоминание в 2 работах—а) Kautz „Theorie und Geschichte der Nationalökonomie“, 1 Teil, 1858, стр. 9, примеч. и б) Lange „Die Arbeiterfrage“, 2 Auflage, 1870, стр. 125, примеч.

³ Адамс открыл также и другого забытого предтечу субъективной школы—Ллойда, который в 1834 году выпустил книгу „Lecture on the notion of value“ (см. Haney „History of economic thought“, 1911, стр. 449).

⁴ Впервые подробное изложение учения Госсена и его биографии дано в статье Вальраса „Un économiste inconnu Hermann Heinrich Gossen“ в „Journal des économistes“, 1874, vol. 34. Анализ философско-этических взглядов Госсена дает Gisbert Begerhaus „Hermann Heinrich Gossen und seine Zeit“ в „Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik“, Band V. Биографию и анализ теории Госсена дает также Лифман в статье „H. H. Gossen und seine Lehre“, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik“, 3 Folge, Band XL, 1910; биографию Госсена дает O. Kraus в „Allgemeine Deutsche Biographie“, Band XL, Leipzig, 1910, стр. 483—488; краткий анализ теории Госсена дает Бейнбергер в книге „Die Grenznutzenschule“, Halberstadt, 1926, стр. 56—75. См. также Zawadzky „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“, стр. 85—91; Moret „L'emploi des mathématiques en économie politique“, стр. 84—91; Weinberger „Hermann Heinrich Gossen“, Schmollers Jahrbuch, 51 Jahrgang 1927, стр. 11—28; Liefmann „Neuere Literatur über H. H. Gossen“, Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft“, 83 Band, стр. 500—518; предисловие Баффеншильда к 3 изданию „Entwicklung“ (стр. I—XXIII), в котором дается краткое изложение жизни и учения Госсена.

определения субъективных оценок совершенно не освещена Госсеном. Сам термин „предельная полезность“ отсутствует у нашего автора. Центральное внимание последнего устремлено в сторону анализа наиболее рациональной организации индивидуального производства и потребления. На основе этого анализа Госсен составил формулы для определения методов распределения потребления между отдельными продуктами и для исчисления длины рабочего дня. В центре внимания Госсена, как и других экономистов математиков, стоит прежде всего индивидуальное хозяйство. Это—важнейшая методологическая особенность учения Госсена накладывает особый отпечаток на всю его систему. Важнейшие принципы, регулирующие общественное потребление и производство (в условиях товарного хозяйства) выводятся по аналогии с принципами индивидуального хозяйства. Отсюда получается рационализация товарного хозяйства, сближение последнего с организованным хозяйством. В виду значительного родства теории Госсена, Джевонса и Вальраса, Госсена можно считать предтечей позднейших экономистов математической школы.

Необходимо лишь отметить, что у Госсена имеются некоторые характерные особенности, выделяющие его от позднейших экономистов-математиков. Эти особенности состоят в том, что Госсена преимущественно интересует индивидуальное натуральное хозяйство. Поэтому он абстрагируется от влияния цен на индивидуальное потребление и производство. Поэтому вопросы определения количественных размеров спроса, занимающие столь выдающееся место у Джевонса и Вальраса, почти отсутствуют у нашего автора. Эта тенденция рассматривать натуральное хозяйство (а не частнохозяйственную единицу товарного типа), как исходный пункт экономического анализа, является показателем известной методологической общности австрийцев и Госсена. Но это родство методологических принципов не имеет особого существенного значения, ибо австрийцев и Госсена интересуют другие стороны в области натурального хозяйства. Австрийцев интересуют субъективные оценки Робинсона, из которых они пытаются вывести цены; Госсена же интересуют преимущественно методы ведения изолированного хозяйства, либо эти методы, по его мнению, могут быть распространены на современное товарно-капиталистическое хозяйство.

Госсен в предисловии к своей книге сравнивает себя с Коперником. „То, что Копернику удалось выполнить для объяснения законов, касающихся совокупности миров в пространстве, то, думаю, я выполнил для объяснения законов, касающихся совокупности людей на земной поверхности“.

Поглядим, в чем заключается коперниковский переворот, сделанный Госсеном в теоретической экономии.

Исходную точку экономии, по мнению нашего автора, составляет положение о том, что важнейшим стимулом человека является стремление человека к получению максимальной полезности. Политическую экономию Госсен предлагает переименовать в „Genusslehre“, т.-е. в учение о наслаждении¹. Отсюда важнейшую задачу экономии наш автор видит в том, чтобы открыть правила увеличения общей суммы полезности или наслаждения. Теоретическая экономия, по его мнению, имеет и практическое значение, ибо она занимается анализом наиболее рациональных методов организации потребления и производства.

Установивши исходную точку зрения, Госсен приступает к анализу потребления. Подобно австрийцам, он первоначально совершенно абстрагируется от анализа производства. Прежде всего, Госсен дает формулировку закону убывающей полезности. Этот закон, по мнению Госсена, распадается на два положения. Первое положение констатирует убывание полезности

¹ „Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, стр. 34.

последующих единиц в одном непрерывном акте потребления. Предельным пунктом этого убывания является достижение полного насыщения. Второе положение устанавливает убывание полезности первых единиц при повторных актах потребления¹. Следовательно, Госсен устанавливает разницу полезности данной единицы (1, 2 и n -ой) в текущем акте потребления и в последующих актах. Чем чаще последние повторяются, тем больше падает полезность соответствующих единиц². Графически первое и второе положение можно выразить следующим образом. Если на оси абсцисс откладывать единицы какого-нибудь блага, которые потребляются в таком же порядке, а на оси ординат полезности соответствующих единиц, то кривая AC будет выражать убывание полезности в течение одного потребительского акта. Кривые же AC , A^1C^1 , A^2C^2 выражают убывание полезности соответствующих единиц в течение различных актов потребления. Ординаты этих кри-

вых выражают полезности разных единиц данного блага для разных актов потребления.

Перейдем в настоящее время к рассмотрению другого закона, получившего название 2 закона Госсена.

Этому закону Госсен дает детальную формулировку в виде следующих 3 положений (*Lehrsätze*)³:

1) „При каждом отдельном потреблении, преимущественно в зависимости от более или менее частого повторения его,

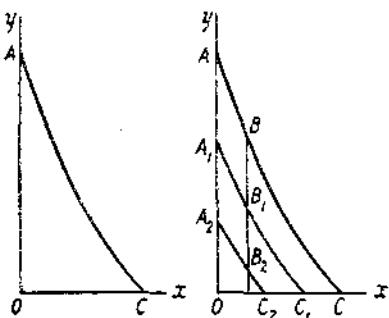
существует род и способ потребления, при котором сумма наслаждения для индивидуума достигает максимума. Если максимум этот достигнут, то сумма наслаждения уменьшается как при более, так и при менее частом повторении.

2) Индивидуум, обладающий свободой выбора между некоторым числом разных видов потребления, но не имеющий достаточно времени использовать всех их сполна, в целях достижения максимума своего наслаждения, как бы различна ни была абсолютная величина отдельных наслаждений, должен, прежде чем использовать полностью наибольшее из них, использовать всех их частично, и при том в таком соотношении, чтобы размер каждого наслаждения в момент прекращения его использования у всех их (видов потребления) оставался равным.

¹ Oskar Kraus в специальной работе, посвященной Бентаму „Zur Theorie des Wertes. Eine Benthamstudie“, стр. 41 предлагает назвать закон убывающей полезности аксиомой Бентама. По мнению Крауса, Бентам имеет право в большей степени быть названным основателем современного субъективизма, чем Госсен (*ibid*, стр. 77). Подробную историю этого закона дает Брентало „Die Entwicklung der Wertlehre“, 1908. В своей другой статье („Die Aristotelische Werttheorie in ihren Beziehungen zu den Lehren der modernen Psychologischen Schule“, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*), Краус указывает, что корни этого закона нужно искать у Аристотеля.

² В литературе имеется ряд возражений против закона убывающей полезности. Большинство этих возражений сводится к тому, что этот закон действует лишь в ограниченных пределах (см. 3 главу 1-го выпуска). Кроме указанных в 3 гл. 1-го вып. авторов, можно сослаться еще на следующих критиков этого закона—Diehl „Theoretische Nationalökonomie“, 3 Band. Die Lehre von der Zirkulation, 1927, стр. 83; Leo Schönfeld „Grenznutzen und Wirtschaftsrechnung“, 1924 (Schönfeld устанавливает особый закон—Gesetz der Teilnutzenordnungen — стр. 106, сущность которого состоит в том, что последующее удовлетворение может быть меньше или равно предыдущему); Antonio Graziadei „Intorno alla legge del godimento descrescente e al principio del grado finale di utilità“, 1901 (Graziadei — защитник закона возрастающей полезности); Umberto Ricci „Curve crescenti di offerta elementare e di domanda“, *Giornale degli economisti*, vol. 29 (Ricci строит особые кривые возрастающей полезности и спроса).

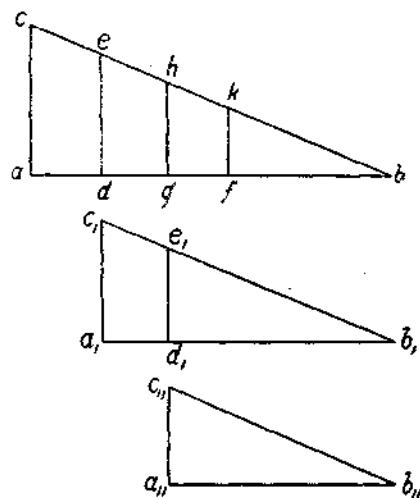
³ Entwicklung, стр. 21.



3) Возможность увеличения суммы наслаждений возникает у индивидуума всякий раз, когда, при прочих равных условиях, удается открыть новое наслаждение, как бы последнее само по себе ни было мало, или повысить уже известное наслаждение путем его усовершенствования или воздействия на внешний мир.

Основная идея этого закона чрезвычайно проста. Если у человека имеется возможность потребить в течение данного ограниченного срока времени определенное количество различных продуктов, то он может выбрать различные комбинации этих продуктов. Напр., он может потребить a —первого продукта, b —второго, c —третьего. Но он может, при условии неизменности времени потребления, изменить пропорциональное соотношение отдельных продуктов, т.-е. долю одних увеличить, долю других уменьшить, т.-е. он может уже потребить a_2 —первого продукта, b_2 —второго, c_2 —третьего и т. д. Он может выбрать, наконец, целый ряд других комбинаций. Из всех этих комбинаций одна должна быть наиболее выгодная. А так как каждый человек стремится к получению максимума удовлетворения, то, очевидно, он будет стремиться установить наиболее рациональную комбинацию. Эта последняя будет достигнута тогда, когда последние частицы всех продуктов потребленных создадут одинаковые предельные полезности. Если это условие не будет достигнуто, если, скажем, предельная полезность a будет превышать предельную полезность b , то для нашего индивидуума будет выгодно расширить потребление a за счет b , т.-е., иными словами, будет выгодно заменить данную комбинацию другой. Очевидно, данная комбинация не сможет считаться наиболее выгодной. Последняя установится только тогда, когда у нашего хозяйствующего субъекта отпадут всякие стимулы к изменению созданной системы потребления. Это будет тогда, когда установится равновесие между предельными полезностями отдельных продуктов. Это равновесие, в свою очередь, тогда установится, когда предельные полезности всех продуктов будут равны. 2 закон Госсена характеризует, таким образом, не всякое потребление, а идеальное потребление, наиболее рациональное потребление, находящееся в состоянии равновесия.

Госсен дальше дает математическую иллюстрацию своему закону. Прежде всего, он дает геометрическую интерпретацию¹. Допустим, что треугольник $a b c$ дает нам представление о полезности, полученной от непрерывного потребления блага A в течение данного времени. Линия ab изображает то время, которое достаточно, при условии непрерывного потребления, для наступления полного насыщения. Линия ac дает представление о законе убывания полезности отдельных единиц, напр., ac есть полезность первой потребленной единицы, de —полезность единицы, по истечении ad времени и т. д. Госсен для простоты принимает, что эта функция изображается прямой линией, т.-е. что первая производная является постоянной величиной. Треугольник a_b_c , изображает полезность от потребления блага B ; $\triangle a_{\beta}b_{\beta}c_{\beta}$ —от потребления блага C .



¹ „Entwicklung“, стр. 12—13.

Если в распоряжении нашего индивидуума имеется только ad времени и если $de = a, e$, то наш индивидуум будет потреблять только I благо, потому что полезность последней частицы A , при данных условиях, будет равна полезности первой частицы B . Но если время, имеющееся в распоряжении нашего индивидуума увеличится, то он сумеет перейти к потреблению и II блага — B . Допустим, что время, имеющееся в распоряжении нашего индивидуума, увеличится до af . Если бы он потреблял только A , то общая полезность будет равна $ackf$. Нашему субъекту, однако, будет выгоднее сократить часть потребления A за счет B . Если, допустим, он употребит ag времени на потребление A и $gf = a, d$ — на потребление B , то общая полезность, полученная в результате такого потребления, будет равна сумме $achg$ и a, c, d, e , которая больше $ackf$, ибо $a, c, e, d > g \cdot h \cdot k \cdot f$, как легко убедиться из чертежа. Наиболее рациональная комбинация установится тогда, когда предельные полезности благ A и B — de и d, e , будут равны. Если же эта предельная полезность больше или равна полезности первой единицы блага $C — a_n c_n$, то последнее не будет потребляться; в противном случае наш субъект должен будет распределить свое время между 3 благами.

Далее Госсей выводит следующие формулы. Обозначим время, в течение которого можно потребить данное благо до полного насыщения, через p ; например, $ab = p$; $a, b = p$; $a_n b_n = p_n$ и т. д. $a_v b_v = p_v$; величину полезности первой единицы каждого блага обозначим через n , так что $ac = n$; $a, c = n$; $a_n c_n = n_n$; ... $a_v c_v = n_v$. Все время, имеющееся в распоряжении нашего субъекта, для потребления, пусть будет E : время же, асигнованное им для потребления отдельных продуктов, обозначим через e, e_1, \dots и т. д. Очевидно, $E = e + e_1 + e_2 + \dots + e_v$.

Из подобия $\triangle abc$ и abc выводим — $ab : ac = bd : de = (ab - ad) : de$, откуда $de = \frac{ac(ab - ad)}{ab} = \frac{a'c'(a'b' - a'd')}{a'b'} \quad (\text{это выводим из подобия } \triangle abc \text{ и } a, b, c)$
 $a, b, c) = \frac{a_n c_n (a_n b_n - a_d d_n)}{a_n b_n} = \dots$

Если введем новые обозначения, то получим

$$\frac{n(p - e)}{p} = \frac{n_i(p_i - e_i)}{p_i} = \dots = \frac{n_v(p_v - e_v)}{p_v}.$$

Из этого уравнения можно вывести

$$e_i = p_i - \frac{p_i}{n_i} \left[\frac{n(p - e)}{p} \right]; \quad e_n = p_n - \frac{p_n}{n_n} \left[\frac{n(p - e)}{p} \right]; \dots; \quad e_v = p_v - \frac{p_v}{n_v} \left[\frac{n(p - e)}{p} \right].$$

Если сложить $e + e_1 + e_2 + \dots$, то получим (если вынести за скобки $\frac{n(p - e)}{p}$) — $E = e + p_1 + p_2 + \dots + p_v - \left[\frac{p_1}{n_1} + \frac{p_2}{n_2} + \frac{p_3}{n_3} + \dots + \frac{p_v}{n_v} \right] \frac{n(p - e)}{p}$; e , как не трудно убедиться, равно $p - \frac{p}{n} \left[\frac{n(p - e)}{p} \right]$; заменив e через $p - \frac{p}{n} \left(\frac{n(p - e)}{p} \right)$, получим $E = p + p_1 + p_2 + \dots + p_v - \left[\frac{p}{n} + \frac{p_1}{n_1} + \dots + \frac{p_v}{n_v} \right] \frac{n(p - e)}{p}$.

Заменив для упрощения $\frac{p}{n} + \frac{p_1}{n_1} + \dots$ через a и $p + p_1 + p_2 + \dots$ через P , получим $E = P - a \frac{n(p - e)}{p}$, откуда $e = p \left(1 - \frac{P - E}{an} \right)$. Равным образом, для e_1 будем иметь $p_1 \left(1 - \frac{P - E}{an} \right)$... для $e_v = p_v \left(1 - \frac{P - E}{an} \right)$.

Эта формула дает возможность вычислить e , e_1 , e_n и т. д., т.-е. время, которое можно посвятить потреблению отдельных продуктов на основании следующих данных: величины полезности первых единиц всех продуктов; общего времени, имеющегося в распоряжении нашего субъекта; общего количества времени, необходимого для полного насыщения.

Госсен дальше определяет общую величину полученной полезности.

Если продукта A будет потреблено ad , то общая полезность, полученная от A , будет равна площади трапеции $aDEC = \frac{ac + de}{2} ad = \frac{n + de}{2} e$.

de мы определили прежде, как равное $\frac{n(p - e)}{p}$; e , в свою очередь, $= p\left(1 - \frac{P-E}{an}\right)$; вставив в формулу $\frac{n(p-e)}{p}$, выражение для e , получим $de = \frac{P-E}{a}$; теперь остается это выражение вставить в формулу для определения $aDEC$; тогда

$$\frac{n + \frac{P-E}{a}}{2} p\left(1 - \frac{P-E}{an}\right) = \frac{pn}{2} - \frac{p(P-E)^2}{2na^2}$$

получим $aDEC = \frac{pn}{2} - \frac{p(P-E)^2}{2na^2}$; по аналогии для общей полезности B можно вывести $\frac{p_1 n_1}{2} - \frac{p_1 (P-E)^2}{2n_1 a^2}$. Если сложить все общие полезности, полученные от потребления отдельных благ, и общую сумму обозначить через w , то получим $w = \frac{pn + p_1 n_1 + p_n n_n + \dots}{2} - \left(\frac{p}{n} + \frac{p_1}{n_1} + \frac{p_n}{n_n} + \dots\right) \frac{(P-E)^2}{2a^2} = \frac{1}{2} \left[pn + p_1 n_1 + p_n n_n + \dots - \frac{(P-E)^2}{a} \right]$. Величина предельной полезности, как мы выше видели, равна $\frac{P-E}{a}$. Эту величину можно получить другим путем.

Если продифференцировать приведенное выше уравнение общей полезности по dE , то получим $\frac{dw}{dE} = \frac{P-E}{a}$; это выражение как раз и будет соответствовать предельной полезности, в данном случае de , откуда получаем формулу, что $w^1 = \frac{P-E}{a}$.

На основании полученных формул Госсен дальше дает арифметические иллюстрации способа нахождения предельной полезностей и количеств потребленных единиц (пропорциональных времени, затраченному на потребление).

Допустим, что полезность первой единицы для различных благ будет такова — $n = 10$, $n_1 = 8$, $n_n = 5$, $n_{nn} = 2$; время, необходимое для потребления отдельных благ до полного насыщения, равно — $p = 10$, $p_1 = 16$, $p_n = 18$.

Для определения того, при каком количестве единиц времени можно начать потребление B , C , D и т. д., можно воспользоваться формулой $E = P - an$ (Госсен не объясняет, каким образом у него получилась эта формула; последняя имеет вспомогательное значение; она выражает лишь условие возможности потребления v -ой единицы, при данной величине E), напр., для того, чтобы возможность была перейти к потреблению B . P должно

равняться $p + p_1 = 10 + 16 = 26$; $a = \frac{p}{n} + \frac{p_1}{n_1} = \frac{10}{10} + \frac{16}{8} = 3$; $n_1 = n_1 = 8$;

в результате мы получаем $E = 26 - 3 \cdot 8 = 2$, т.-е. при двух единицах времени наш субъект будет потреблять лишь A . Если возьмем 3 блага — A , B

и C , то $P = p + p_1 + p_n = 10 + 16 + 15 = 41$, $a = \frac{p}{n} + \frac{p_1}{n_1} + \frac{p_n}{n_n} = \frac{10}{10} + \frac{16}{8} + \frac{15}{5} = 7$.

$\frac{15}{5} = 6$; $n_1 = n_2 = 5$, откуда $E = 41 - 6 \cdot 5 = 11$; вставим это в формулу $w^1 = p_1 \left(1 - \frac{P-E}{a n_1} \right)$, получим (для $e = 10$) $10 \left(1 - \frac{41-11}{6 \cdot 10} \right) = 5$; для $e_1 = 16 \left(1 - \frac{41-11}{6 \cdot 8} \right) = 6$, т.е. до 11 единиц времени наш субъект будет потреблять только два блага A и B ; в том случае, когда $E = 11$, на благо A будет потребляться 5 единиц времени, на B — 6 единиц.

Чтобы определить предельную полезность, нужно ввести полученные результаты в формулу $w^1 = \frac{P-E}{a}$; если E , т.е. общее количество времени, равно 8, то наш субъект сумеет использовать лишь 2 блага — A и B ; $a = \frac{p_1 + p_2}{n_1 + n_2} = 3$; $P = p_1 + p_2 = 26$; $w^1 = \frac{26 - E}{3}$; вставив вместо $E = 8$, получим $w^1 = \frac{26 - 8}{3} = \frac{18}{3} = 6$.

Точно так же можно вычислить и величину общей полезности на основании формулы $w = \frac{1}{2} \left[pn + p_1 n_1 + \dots - \frac{(P-E)^2}{a} \right]$; в нашем случае $pn = 10$; $p_1 n_1 = 128$; $P = 26$, $E = 8$, $a = 3$, т.е. получаем $w = \frac{1}{2} \left[100 + 128 - \frac{(26-8)^2}{3} \right] = 60$.

На основании таких расчетов Госсен составил целую таблицу¹

при $E = 1$,	$w^1 = 9$,	$w = 9,5$
" " = 2,	" = 8,	" = 18
" " = 3,	" = $7\frac{2}{3}$,	" = 25,833
" " = 4,	" = $7\frac{1}{3}$,	" = 33,333
" " = 5,	" = 7	" = 40,5
" " = 6,	" = $6\frac{2}{3}$,	" = 47,333
" " = 7,	" = $6\frac{1}{3}$,	" = 53,833
" " = 8,	" = 6	" = 60
" " = 9,	" = $5\frac{2}{3}$,	" = 65,83
" " = 10,	" = $5\frac{1}{3}$,	" = 71,333.

Прежде всего встает вопрос о правильности этих формул с чисто математической точки зрения. Все эти формулы, в качестве своей обязательной предпосылки, требуют, чтобы закон убывающей полезности выражался прямой линией. Только при этом условии можно говорить о пропорциональности p и $P-E$, n и w ; ведь все эти соотношения выведены из правила о подобии треугольников. Но стоит только отбросить это условие, стоит только допустить, что функция убывающей кривой будет представлена кривой, как все эти математические связи и зависимости, установленные Госсеном, отпадают.

А так как линейный характер уравнения общей полезности есть исключительный случай, то отсюда следует, что формулы Госсена не дают разрешения общего вопроса, а, в лучшем случае, лишь служат материалом для иллюстрации. Тогда к этим формулам нужно подходить с другой точки зрения — педагогической, т.е. со стороны удачности иллюстраций; этот вопрос, конечно, лежит вне пределов теоретической экономики. Поэтому Госсена нельзя признать настоящим представителем математической школы, ибо у него математический метод служит преимущественно не методом исследования, а методом иллюстрации и популяризации.

¹ „Entwicklung“, стр. 19.

Сам Госсен признает, что форма кривой полезности отдельных единиц является совершенно неопределенной. Единственное, что можно установить, состоит в том, что эти кривые являются убывающими и что в известном пункте они должны пересечь ось абсцисс. „Должен ли, однако, продолжает он¹, наш чертеж принять форму именно фиг. I, фиг. II или фиг. III, или, быть может, даже фиг. IV (у Госсена фигурируют другие обозначения) — на это непосредственное наблюдение не может дать нам ответа; это должно остаться пока неопределенным“. Единственным аргументом в пользу выбора кривой, изображенной в I фигуре, является то, что в данном случае кривая имеет простейшую форму. „Поэтому, продолжает он², я временно выбираю, ради наибольшей простоты, форму I, т.е. прямоугольный треугольник. Он удовлетворяет единственному условию, которое мы до сих пор вывели, условию непрерывного падения величины удовольствия, и притом таким именно образом, что падение является постоянным, т.е. значения его для равных промежутков времени равны, так как в прямоугольном треугольнике (фиг. I) при $ad = dp$ и при параллельности en, gk и $ab, ep = ac - ae = ek - de = pg$ “.

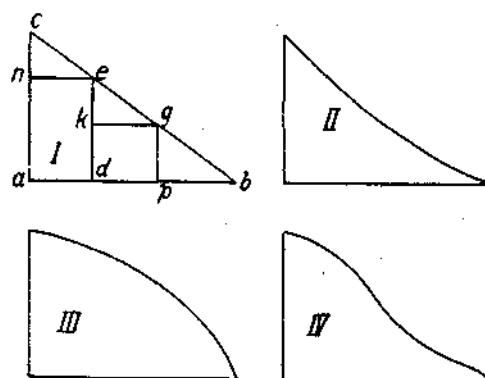
В другом месте Госсен совершенно определенно заявляет, что предпосылка о линейном характере функции полезности отдельных единиц запаса не соответствует действительности.

„Не подлежит, однако, сомнению, пишет он³, что положение это неверно. Закон падения наслаждений требует, скорее, как ограничивающей линии, кривой, которая может должным образом изменяться. Рассмотрение приведенной таблицы неопровергимым образом показывает непригодность прямой, как линии, изображающей величины удовольствия и тягости“. Отсюда следует неизбежный вывод, который вынужден сделать наш автор⁴.

„Вышеизложенные формулы и выведенные из них методы определения g и v (эти формулы представляют из себя развернутую форму приведенных выше формул. И. Б.), естественно, тем самым подвергаются изменениям“.

Необходимо отметить, что у Госсена имеются две формулировки 2 закона. Это обстоятельство обычно упускается при изложении данного закона. Дело в том, что Госсен первоначально рассматривает натуральное хозяйство. При этом происходит абстракция от существования рыночных цен и денег. Поэтому в приведенных выше формулах отсутствует всякий элемент цен. Ограниченней является в данном случае не покупательная способность потребителей, не величина их доходов, а продолжительность времени, которое может быть уделено потреблению.

Изложив свои законы, Госсен подчеркивает, что они могут быть проверены, прежде всего, в хозяйстве Робинсона. „Таковы, пишет он⁵, основные законы, согласно которым отдельный человек производит оценку внешнего мира и вытекающие из них главные правила его поведения, которого нужно придерживаться для достижения наибольшего жизненного удовлетво-



¹ „Entwickelung“, стр. 9—10.

² Ibid., стр. 10.

³ Ibid., стр. 123.

⁴ Ibid., стр. 124.

⁵ Ibid., стр. 45—46.

рения. Вряд ли нужно указывать на то, что выводы, к которым мы пришли, точнейшим образом соответствуют опыту, даваемому действительностью. Для того, чтобы совершенно в этом убедиться, стоит лишь прочесть повесть Кампа для юношества „Робинзон Крузо“ до тех пор, пока он не встречает своего Пятницы. Можно тогда постольку оценивать поведение этого Робинзона, поскольку оно согласуется с вышеустановленными законами“.

Но затем Госсен приступает к рассмотрению обмена. На сцену выступает категория денег, выполняющая функцию всеобщего мерила ценности. Блага становятся товарами. Важнейшим моментом, ограничивающим потребление, являются, с одной стороны, цены, а с другой стороны, денежная сумма, имеющаяся в распоряжении данных субъектов. В связи с этим, модифицируются методы наиболее рациональной организации потребления. Если прежде основная тенденция заключалась в установлении равенства предельных полезностей отдельных продуктов, то теперь процесс нивелирования отдельных полезностей идет в другом направлении. Равенство устанавливается между предельными полезностями, которые получаются с последних денежных единиц, израсходованных на покупку отдельных товаров. Вот наиболее отчетливая формулировка, которую дает своему закону Госсен в условиях товарного хозяйства¹. „Следовательно, человек достигает наибольшего жизненного удовлетворения тогда, когда он распределяет все свои наличные деньги E между различными средствами удовлетворения и таким образом определяет e , чтобы при каждом отдельном средстве удовлетворения последняя затрачиваемая на него частица денег давала бы равное удовлетворение“.

Между тем, при изложении 2 закона Госсена, обычно имеется в виду вторая формулировка. Благодаря этому, может получиться неверное представление о методологии Госсена, который пытался найти ключ к объяснению всех явлений товарного хозяйства в анализе натурального хозяйства.

Приведу пару примеров обычных формулировок данного закона.

Например, Маршаль² указывает, что каждый потребитель „распределяет свои деньги на различные закупки таким образом, что предельная полезность каждой из них пропорциональна цене, за нее им уплаченней“.

Лексис в своей статье „Grenznutzen“³ так формулирует этот закон: „Если я в течение известного промежутка времени располагаю всего x марками для приобретения различного рода продуктов, то, чтобы получить максимум полезности, я должен приобрести столько продуктов каждого рода, чтобы предельная полезность, отнесенная к денежной единице, для всех их была равной“.

Здесь уже приравниваются не предельные полезности отдельных благ, а предельные полезности отдельных денежных единиц.

В формулировке Лексиса 2 закон Госсена предполагает уже существование определенных цен. Лексис говорит о „Werteinheit“, т.е. о ценности единице. Поскольку в формулировку этого закона вводится понятие денег, тем самым вводится предпосылка о существовании товарного хозяйства. Формулировка Лексиса предполагает, что каждый хозяйствующий субъект имеет перед собой установленную определенную устойчивую систему цен, а, с другой стороны, скалу полезности покупаемых благ и, сообразуясь с этими двумя системами, распределяет свои покупки таким образом, чтобы каждая денежная единица принесла равную полезность. Очевидно, что в этой формулировке, 2 закон Госсена не может служить основанием теории цены. Наоборот, применение этого закона вытекает из теории цены. С точки зрения этого закона в формулировке Лексиса не цены определяются предельными полезностями, а, наоборот, потребление отдельных товаров (а следо-

¹ „Entwicklung“, стр. 93—94.

² „Principles of economics“, в 3 Ed., стр. 194.

³ В „Handwörterbuch der Staatswissenschaft“, I Auflage, 1895, I. Supplement. Band.

вательно, и предельная полезность, поскольку она зависит от степени насыщения, т.-е. от условий потребления) находится в зависимости от цен.

В системе Госсена его 2 закон (в первой формулировке, характеризующей потребление в натуральном хозяйстве) играет другую, более значительную роль. Госсен в начале своего исследования совершенно абстрагируется от наличия обмена, цен, денег—и вообще—элементов товарного хозяйства. Он анализирует условия непосредственного потребления. Никаких упоминаний о социальных отношениях мы не встречаем у Госсена; тщетно было бы их искать. Госсен занимается исключительно с Робинзоном. Лишь затем он заставляет своего Робинзона столкнуться с Пятницей, чтобы разыграть представление простейшего обмена. Основная идея Госсена заключается в том, что поединок двух лиц, вступающих в меновую сделку, и результаты этого поединка определяются общими законами, которые могут быть выведены для изолированного потребления. Очевидно, что формулировка Лексиса противоречит основным принципам и тенденциям Госсеновской системы. Нельзя винить Лексиса—он дает ту формулировку, которая встречается у более поздних математиков, как у Джевонса, Вальраса, которые непосредственно начинают свой анализ с частного хозяйства, существующего в товарном обществе. Это лишь доказывает, что аналогия между законом Госсена и положением математиков носит, скорее, формальный характер, и что Госсен не только по своей методологии, но и по содержанию своих важнейших положений не может быть причислен к математической школе, а скорее является предтечей последних¹.

2. Критика второго закона Госсена

Итак, Госсен при построении своего закона предполагает изолированное потребительское хозяйство, поскольку он абстрагируется от цен и от производства. (Эти моменты лишь затем вводятся в анализ). Но в связи с этим, встает другой вопрос—возможно ли применение этого закона в тех гипотетических условиях, которые намечены Госсеном. Этот закон предполагает 2 обязательных условия. Прежде всего, необходимо существование разнообразных потребительских благ и возможность изменения пропорций этих благ. Ибо основная идея 2 закона Госсена заключается в том, что из всех возможных комбинаций отдельных благ наш потребитель выбирает наиболее выгодную, наиболее полезную. Если бы этого выбора не было, если бы существовала лишь одна совершенно определенная комбинация, то вопрос этот потерял бы свое практическое значение. Ибо никакого максимума полезности не было бы, а была бы одна совершенно определенная полезность. Иными словами, необходимым условием применения этого закона является переменный характер величин запаса отдельных благ и возможность замены одного блага другим.

Вторым условием применения этого закона является существование какого-то момента, ограничивающего возможность полного удовлетворения и достижения насыщения. Если бы все блага имелись в таком неограниченном количестве, что их достаточно было бы для полного удовлетворения всех, даже самых минимальных, потребностей, то вопрос о выборе наиболее рациональной комбинации тоже потерял бы всякое значение. Остался бы один выбор—потребить все блага в количестве, необходимом для насыщения всех потребностей. В этих идеальных условиях отпадает необходимость в применении вообще хозяйственного принципа, ибо последний предполагает су-

¹ Ученые о 2 законе Госсена получило очень широкое распространение среди экономистов математической школы. Среди австрийцев и примыкающих к последним экономистов имеется очень мало сторонников этого закона. В качестве таковых можно, например, указать Verrijn Stuart „Die Grundlagen der Volkswirtschaft“, стр. 110, 1923.

ществование известных препятствий, стоящих на пути к удовлетворению наших потребностей.

Если никаких препятствий нет, то становится ненужным и излишним соблюдение экономии, применение различных мер к упорядочению существующего запаса благ и их хранению и т. д. Таким образом для того, чтобы указанный закон имел место, необходимо, с одной стороны, чтобы потребитель мог как угодно разнообразить свое потребление путем замены одного блага другим, а с другой стороны, чтобы при всех комбинациях в его распоряжение переходил лишь ограниченный запас благ, недостаточный для полного удовлетворения всех потребностей.

Очевидно, что оба эти условия имеют место лишь в товарном обществе. С одной стороны, наличие у каждого покупателя лишь определенной суммы денег является ограничивающим моментом, делающим невозможным получение всех благ в неограниченном количестве. С другой стороны, при наличии достаточно развитого товарного производства покупатель за свои деньги может купить любой товар, может заменить потребление одного блага другим, вообще может выбирать любую комбинацию.

Маркс очень метко выразил этот двойственный характер денег в следующих словах¹: „Качественно или по своей форме деньги не имеют границ, т.-е. являются всеобщим представителем вещественного богатства, потому что они непосредственно могут быть превращены во всякий товар. Но в то же время каждая реальная денежная сумма количественно ограничена, является средством купли с ограниченной покупательной способностью. Это противоречие между количественной границей и качественной безграничностью денег заставляет собирателя сокровища все снова и снова предпринимать Сизифов труд накопления“. Именно это противоречие между количественной границей и качественной безграничностью денег является необходимой предпосылкой для действия 2 закона Госсена. Качественная безграничность обуславливает бесконечное множество комбинаций отдельных товаров, качественная граница—определяет невозможность приобретения всех товаров и ставит вопрос о наиболее выгодной комбинации.

Внутреннее противоречие 2 закона Госсена заключается в том, что этот закон, по идеи автора, должен служить отправным пунктом для исследования законов обмена, и поэтому он выводится в тех условиях, когда никакого обмена нет, в условиях изолированного хозяйства; между тем, с другой стороны, этот закон предполагает неограниченную возможность замены одного блага другим и ограниченные покупательные средства, т.-е. условия товарного производства. В условиях, с которыми имеет дело Госсен, не может быть никакого выбора наиболее полезной комбинации. Допустим, что у изолированного потребителя имеется n благ— a, b, c, d, \dots, n . Здесь имеются две возможности: эти блага имеются в недостаточном или в достаточном количестве для полного насыщения всех потребностей (вернее, всех потребностей, которые могут быть удовлетворены с помощью данных благ). В обоих случаях исключается возможность замены одного блага другим, поскольку нет обмена и запас имеющихся благ является фиксированным. В первом случае наш хозяйствующий субъект потребует полностью все имеющиеся блага, хотя бы предельные полезности последних были бы неравны, ибо он не может изменить пропорцию имеющихся благ. Во втором случае, он потребует то количество благ, которое необходимо для полного насыщения. В том и другом случае исключается возможность выбора более рациональной комбинации, поскольку нет заменимости одного блага другим.

Госсен, правда, вводит такое ограничительное условие. Он предполагает, что время, предназначенное для потребления (в его обозначении— e)

¹ „Капитал“, т. I, стр. 105.

является ограниченным. Поэтому хозяйствующий субъект Госсена ставит перед собой совершенно определенную задачу—имея перед собой ограниченный запас различных благ и ограниченное время, выбрать для своего потребления такую комбинацию различных благ, которая принесла бы максимальную полезность. В этих ограниченных пределах имеется некоторая возможность замены одних благ другими. Ибо наш субъект может сократить потребление одних благ за счет других. Он не может потребить полностью всех имеющихся продуктов или насытить свои потребности, ибо в его распоряжении имеется лишь весьма ограниченное время. Но, очевидно, что ограничительное условие Госсена является искусственным и не представляет никакого крупного значения. Госсен искусственно ограничивает время потребления. В действительности же время потребления ограничивается имеющимися запасами потребительских благ, так сказать потребительскими возможностями и степенью насыщения имеющихся потребностей. Иными словами, в реальной действительности время потребления всегда выступает, как зависимая величина, определяемая условиями потребления, а не наоборот. Никаких внешних регуляторов, независимых от самого потребления, определяющих время потребления, нет (по крайней мере, в нормальных условиях). Время потребления (поскольку имеются неудовлетворенные потребности и потребительские блага) можно расширить или сократить. Иными словами, мы неизбежно должны притти к отрицанию самой идеи 2 закона Госсена, в условиях натурального хозяйства.

Можно было бы возразить, что этот закон может найти себе применение также в условиях натурального хозяйства, при условии учета производства. Производитель имеет возможность, при помощи одной и той же затраты труда, получить различные блага. В этом случае имеются налицо оба условия для действия 2 закона Госсена—возможность замены одного блага другим путем изменения производственного процесса и ограничивающий момент—определенный запас времени и рабочей силы. Необходимо отметить, что 2 закон Госсена, по своей идее, относится к сфере непосредственного потребления и поэтому Госсен при установлении своего закона совершенно абстрагировался от условий производства.

Для того, чтобы покончить с рассмотрением этого закона, остановимся немного на 2 формулировке (т.е. Лексиса). Отвлечемся от рассмотрения общего теоретико-экономического значения этого закона. Нас будет интересовать пока один вопрос—имеет ли практическое значение этот закон, отражает ли он те тенденции, которые имеют место в реальной действительности? Отражает ли он принципы, господствующие в практической жизни? Служит ли этот закон руководящей нормой для отдельных частных хозяев? Может ли быть приложена к данному пункту теории предельной полезности общая характеристика, данная этой теории Ольденбергом¹. „Учение предельной полезности имеет, без сомнения, фундаментальное значение, однако, не для теории политической экономии, а для теории частно-хозяйственной экономики. Оно представляет философию индивидуального потребляющего хозяйства, вадетесум теоретизирующих домохозяев и домохозяек, аналогично тому, как технология или коммерческая бухгалтерия составляют теорию частного промыслового хозяйства, каждая из них—часть частной экономики“. Имеет ли 2 закон Госсена хоть ограниченную ценность в области частной экономики или же он никакой ценности не имеет?

В основе этого закона лежит тот элементарный факт, что всякое увеличение разнообразия в потреблении повышает полезный эффект, получаемый от потребления. Этот факт является бесспорным и находит подтверж-

¹ „Zur Preislehre“, „Festgaben für Adolf Wagner zur 70 Wiederkehr seines Geburtstages“, стр. 265.

ждение себе на каждом шагу. В форме „закона разнообразия“ этот факт играет решающее значение в экономической теории Паттена¹. На основании этого закона, Паттен считает возможным даже опровергнуть закон убывающей полезности². „Поскольку покрытие необходимых жизненных нужд обеспечено, вступает в силу новый закон потребления. При непрерывном потреблении какого-либо товара полезность каждого приращения (utility of each increment) падает, пока не будет достигнута точка насыщения. Дабы избежнуть этого уменьшения предельной полезности, взамен одного продукта берутся другие продукты, удовлетворяющие те же потребности. Смена одного продукта другим оживляет и повышает удовлетворение, вытекающее из его потребления, и таким образом увеличение числа потребленных продуктов (number of commodities) сопровождается увеличением предельной полезности каждого продукта“. У Паттена, таким образом, закон разнообразия опровергает, опровергивает 1 закон Госсена (т.е. об убывающей полезности отдельных единиц с увеличением запаса). У Госсена, наоборот, закон разнообразия дополняет и подкрепляет его 1 закон.

Если бы сущность 2 закона Госсена сводилась к тому, что, с возрастанием разнообразия потребляемых благ, возрастает общая полезность всего запаса этих благ, то против этого закона, по существу, трудно было бы выдвинуть какие-нибудь возражения. Мы имели бы дело с простым констатированием всем известного факта. Но этим утверждением не ограничивается закон Госсена. Последний пытается уточнить наши представления об изменении пропорции отдельных потребляемых благ. 2 закон Госсена устанавливает тенденцию к выравниванию предельной полезности для всех потребляемых благ.

Может ли возникнуть то равенство предельных полезностей отдельных потребляемых благ, о которых говорит 2 закон Госсена? Для этого необходимо, однако, целый ряд условий. Необходимо предположить, что можно потреблять все товары в любых размерах, что их можно дробить до бесконечности. В противном случае, тенденция к установлению равенства предельных полезностей натолкнется в своем пути на сильнейшие препятствия. Если благо *a* полезнее блага *b*, то (при условии, очевидно, равенства цены обоих благ), благо *a* будет куплено в первую очередь. Различие между предельными полезностями обоих благ, *a* и *b*, может сокращаться или становиться отрицательным, но никогда не будет равным нулю. Для наступления этого условия необходима бесконечная делимость потребительских благ. На этом основании, весьма серьезные возражения были выдвинуты против этого закона Касселем³. Последний указал, что этот закон основан на 2 предпосылках бесконечной делимости экономических благ и непрерывности хозяйственных функций⁴. Только при наличии этих условий мы можем дифференцировать экономические функции и получить соответствующий максимум. Между тем, этих условий нет в реальной экономике. Отдельные блага не могут делиться до бесконечности. Как говорит Кассель⁵: „Кушая

¹ В его „The theory of dynamic economics“ в „Publications of the University of Pennsylvania“ Political Economy and Public Law Series. Vol. III. № 2, Philadelphia. 1892; эта работа вошла в сборник важнейших произведений Паттена „Essays in economic theory“. Подробный разбор взглядов Паттена дает Ганс Мейер в статье „Zunehmende Mannigfaltigkeit der Konsumption“ в журн. „Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung“, Band 3.

² „The theory of dynamic economics“, стр. 42.

³ „Grundriss einer elementaren Preislehre“ в „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, 1899.

⁴ Весьма остроумные замечания по поводу этого закона (в той форме, в какой он изложен Шумпетером) имеются в статье Hans Meyer „Eine neue Grundlegung der theoretischen Nationalökonomie“ в „Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung“, Band XX, стр. 201—205. Подробную сводку всех аргументов pro и contra этого закона можно найти в книге Билимовича „К вопросу о расценке хозяйственных благ“.

⁵ Цитиров. сочинение, стр. 416.

в ресторане, возможно, что я получу «полпорции», но вряд ли мне будет дозволено дойти до деления на тысячные доли. Таким образом, экономические блага обладают, так сказать, атомистической структурой. По аналогии с естественными науками, политическая экономия могла бы ввести понятие «экономического атома», определив его, как нечто в роде минимальной части блага, составляющей предмет обмена¹.

Также функциональная зависимость между количеством благ и их полезностью не может рассматриваться, как непрерывная. Непрерывность заключается в том, что каждому бесконечно малому изменению аргумента соответствует бесконечно малое изменение функции. В нашем примере это должно было означать, что каждое бесконечно малое увеличение запаса должно было бы вызвать бесконечно малое уменьшение полезности отдельных единиц. Конечно, этого условия не существует. Это условие противоречило бы психической природе человека. Человек может замечать лишь изменения ощущения определенной интенсивности. Бесконечно малые изменения ощущений не могут обратить на себя внимания человека, они остаются вне поля его зрения, они им не учитываются, а потому не могут оказать влияния на его хозяйственную деятельность.

Математическая обработка данных психологической школы вступает в конфликт с природой этих данных. Математика вторгается в область психологии.

Если отдельные блага не могут рассматриваться, как бесконечно делимые, если функциональная зависимость запасов этих благ и полезностей не является непрерывной, то о полном и строгом равенстве предельных полезностей говорить не приходится. Такое равенство могло получиться лишь в результате стечения некоторых исключительных обстоятельств.

Можно возразить, что аргументы Касселя еще не опровергают окончательно закона Госсена, а лишь требуют изменения его формулировки, ибо в этом случае придется говорить не о существовании равенства предельных полезностей (такое равенство исключается невозможностью бесконечного деления), но о тенденции к наступлению такого равенства. Ведь все экономические законы носят характер таких тенденций. Полного осуществления не находит ни один закон. Все законы формулируют лишь те результаты, которые наступили бы при наличии строго определенных и идеальных условий. На этом основании, напр., Юровский² считает, что идея бесконечно делимых товаров и бесконечно малых полезностей столь же допустима, как и все предположения, с которыми оперирует абстрактный анализ. „На свете,— пишет он,—не существует того капитала или труда, которыми оперирует теоретическая экономика: однородного и подвижного, как идеальная жидкость гидродинамики. Не существует, поэтому, ни равенства прибылей, ни равенства заработных плат, не существует ни безусловной свободной конкуренции“. „И если теоретическая экономика оперирует несуществующим экономическим субъектом, несомненно, более тонким и настойчивым исчисителем своих выгод, чем реальный человек, то почему бы ей не признать, что этот субъект способен реагировать на малейшие изменения в ценности товаров; или почему бы ей не оперировать понятием денег, бесконечно более точным, чем наши деньги, или товара, делимого до бесконечности, как отрезок прямой? Эти допущения ничуть не менее приемлемы, чем все или по крайней мере многие другие, из коих мы постоянноходим“.

¹ В позднейшем произведении Касселя „Theoretische Sozialökonomik“, 2 изд., стр. 5, имеется указание на тенденцию равномерного распределения дохода между отдельными потребностями („Prinzip der Gleichmässigkeit der Bedürfnisbefriedigung“). Эта тенденция имеет известную аналогию со 2 законом Госсена.

² „Очерки по теории цены“, стр. 90—91.

Тот же аргумент выдвигается проф. Н. Н. Шапошниковым¹ и проф. Первушином². Последний указывает, что „он (2 закон Госсена. И. Б.) не претендует объять и объяснить себе все явления, все сложные случаи жизни, как, впрочем, не претендует на то и вообще вся и всякая теория, в частности экономическая, которая представляет собою не что иное, как упрощение жизни, ее стилизацию, и в этом отношении с тем же правом может быть названа известным, если хотите, „насилием над фактами“, о котором говорил Кассель в применении ко 2 закону Госсена“.³ „Закон Госсена,—продолжает Первушин,—приналежит к первым „элементарным“ законам и, как таковой, по правильному замечанию проф. Н. Н. Шапошникова, он „лишь намечает тенденцию нормального распределения частнохозяйственного бюджета“. Логически мы могли бы назвать его пределом, к которому многообразно и бесконечно стремится реальная жизнь, нигде и никогда не укладывающаяся в узкие рамки теории, точно так же, как мы называем в геометрии окружность—пределом периметров—правильных вписанных и описанных многоугольников, пределом, к которому также бесконечно стремятся эти периметры, при неограниченном увеличении числа их сторон, также никогда не достигая этого предела».

Нам необходимо рассмотреть, в какой мере можно методологически оправдать, с точки зрения абстрактного анализа, введение понятия о бесконечной делимости потребностей и потребительских благ.

В основе предположения о бесконечной делимости товаров и полезностей лежит отождествление свойств потребительской ценности и ценности (рыночной). Вальрас и Джевонс указывали, что деньги являются таким товаром, который подвергается если не бесконечному дроблению, то, во всяком случае, дроблению в очень широких пределах. Этим свойством, действительно, обладают деньги. Данная денежная сумма может быть разделена на какие угодно части и каждая отдельная часть общего денежного фонда может получить свое применение. Нет такой денежной суммы (если не считать фактически бесконечно малых величин, не имеющих практического значения), которая не могла бы быть использована в качестве покупательного средства. Развитие кредита в значительной мере усиливает возможность использования самых различных денежных сумм, которые могут быть положены в банк или в сберегательную кассу и приносить соответствующие проценты. Поэтому, действительно, денежный фонд может рассматриваться, как фонд, бесконечно делимый. Любая денежная сумма, отданныя в кредитное учреждение, приносит процент. Этую денежную сумму можно дробить, как угодно,—она не теряет своих характерных свойств; количественные изменения денежной суммы не вызывают никаких качественных изменений в последней,—она всегда остается денежной суммой.

Но этим свойством деньги обладают лишь потому, что они являются представителем ценности, материализованным выражением безразличного абстрактного труда. Деньги не имеют самостоятельной потребительной ценности (если отвлечься от возможности использования для потребления денежного материала, как напр., золота). Их потребительская ценность вытекает из меновой ценности и является производной. Деньги непосредственно не могут быть использованы для потребления: они нужны лишь как покупательное или платежное средство или как сокровище. Поэтому количественные изменения в денежной сумме никакого влияния не могут оказывать на их косвенную потребительную ценность, поскольку последняя не связана с конкретными условиями потребления денег, как отдельного блага. В другом положении находятся все товары. Последние представляют из себя единство потреби-

¹ „Теория ценности и распределения“.

² „Очерки по теории массового потребления“, стр. 81—82.

тельной ценности и ценности. Потребительная ценность каждого товара, в отличие от денег, носит совершенно самостоятельный характер и определяется конкретными материальными особенностями данного товара. Существование потребительных ценностей требует, в каждом отдельном случае, совершенно определенных конкретных условий, которые не могут быть сведены к какому-то единому стандарту. Потребительные ценности отдельных товаров столь же различны и своеобразны, как различны и многообразны физические свойства отдельных продуктов, выступающих в форме товаров. Данный товар имеет потребительную ценность не потому, что он удовлетворяет какую-то абстрактную потребность, потребность вообще, „потребность в себе“, а потому, что он удовлетворяет совершенно определенную конкретную потребность. Отдельные блага имеют различную способность к делимости. Некоторые потребительные ценности (напр., театральное представление) вовсе не поддаются делению; некоторые поддаются в весьма незначительной степени (напр., часть костюма, брюки, поскольку более мелкие части могут быть использованы для других целей, напр., для заплат). В огромном большинстве случаев, деление данной потребительной ценности связано не только с количественным изменением последней, но и с качественным перерождением, поскольку раздробленные части получают новое назначение, удовлетворяют другим потребностям. Напр., слишком мелкие части сукна не могут пойти на пошивку платья, а должны быть использованы другим способом. Лишь для очень немногих товаров физическое деление не сопровождается трансформацией потребительной ценности, напр., для металлов. И поэтому последние послужили основным материалом для создания денег.

Для математической школы чрезвычайно характерна тенденция к нивелированию различий между отдельными потребительными ценностями. Эту тенденцию можно обнаружить и в работах австрийской школы. Достаточно вспомнить знаменитую схему К. Менгера, в которой всевозможные и различные потребительные ценности, или полезности (по терминологии австрийцев), получают совершенно единообразное выражение. Все различие между отдельными полезностями, независимо от характера потребностей, удовлетворяемых при помощи данных благ, сводится к чисто количественному различию. 2 закон Госсена (безразлично, какую формулировку дать данному закону) доводит эту тенденцию к нивелированию отдельных полезностей до алогея, поскольку все блага, в условиях наиболее рационального потребления, должны иметь равную предельную полезность.

Все качественные различия между условиями потребления отдельных благ стерты, все блага рассматриваются, как сгустки совершенно однообразной, безразличной полезности. Все потребности сведены к единой абстрактной потребности. Все качественные различия между полезностями превращены в количественные. Произошла полная абстракция от конкретных условий потребления. Эта абстракция выражается в признании бесконечной делимости отдельных благ. Хозяйствующий субъект может потреблять отдельные блага в каком угодно количестве (даже в бесконечно малом объеме), может прекращать потребление этих благ в любой момент, может переходить от одного блага к другому в каком угодно порядке: может ограничиться лишь потреблением одного вида благ и совершенно забросить другие. Иными словами, 2 закон Госсена (в любой его формулировке) предполагает возможность неограниченной свободы потребителя и тем самым ставит потребление в такие же условия, как отдачу в ссуду отдельного капитала. Подобно тому, как последний может быть вложен в любое производство, в любом размере и перенесен от одного производства к другому, так и потребитель, по идее 2 закона Госсена, имеет неограниченную свободу в области установления и видоизменения своего потребления. При этом происходит абстракция от элементарных физиологических законов, которые лежат в основе наших

потребностей. Дело в том, что между отдельными потребностями существует весьма сильное различие, от которого нельзя абстрагироваться при анализе потребления. Некоторые потребности (первичные, напр., в пище, жилище) должны быть полностью удовлетворены для того, чтобы можно было приступить к удовлетворению других, менее настоятельных, потребностей культурного типа (напр., в театре). Если бы происходил процесс нивелирования предельных полезностей всех благ, то он был бы связан с недостаточным удовлетворением наиболее настоятельных потребностей. В действительности же одни блага, благодаря насыщению данной потребности, получают чулевую предельную полезность, другие же имеют весьма высокую предельную полезность.

Неодинаковый характер отдельных потребностей был отмечен целым рядом писателей. Об этом говорят писатели, на которых ссылаются сами экономисты-математики. Так, Банфильд, которого цитирует Джевонс¹, устанавливает: „закон иерархии потребностей“. „Первая предпосылка теории потребления состоит в том, что удовлетворение всякой потребности низшей степени влечет за собой появление желания более высокой степени. Если желание более высокой степени существовало до удовлетворения первичной потребности, оно становится более интенсивным, когда эта потребность (первичная) исчезает“. Дженнингс, которого тоже цитирует Джевонс, как своего предшественника², проводит различие между „первичными и вторичными потребностями“. На этой классификации основываются следующие законы:

а) Первичные потребности могут быть удовлетворямы без всякого ущерба, даже при неудовлетворении вторичных потребностей; наоборот, наслаждения не получается от удовлетворения вторичных потребностей, если первичные не удовлетворены полностью или в значительной мере;

б) Закон падения дляящегося наслаждения несколько отличается, в зависимости от того, прилагается ли он к первичным или вторичным наслаждениям; ибо удовлетворение вторичных потребностей менее подвержено влиянию количественных изменений объектов, причиняющих удовлетворение;

в) Удовлетворение одной какой-либо первичной потребности не может, как правило, компенсировать неудовлетворение другой первичной потребности.

Дженнингс, таким образом, не только подчеркивает необходимость градации отдельных потребностей и несмешивания их в одну кучу. Он отмечает весьма важный факт, что удовлетворение одной первичной потребности (напр., в пище) не может компенсировать удовлетворения другой первичной потребности (напр., в теплом жилище). Возможность компенсации одних объектов другими поставлена в весьма узкие границы. Эти границы не определяются произволом человека. Они вытекают из существующих физиологических законов.

Можно было бы возразить, что Дженнингс говорит лишь о различии первичных и вторичных потребностей. Первые должны быть полностью удовлетворены для того, чтобы стало возможным удовлетворение вторичных потребностей. Поэтому нельзя говорить об одинаковом удовлетворении различных потребностей. Но это не исключает возможности равенства предельных полезностей различных благ, поскольку одно и то же благо может удовлетворять различным потребностям напр., зерно, если взять пример Бем-Баверка может служить для приготовления пищи, для кормления птицы, приготовления напитков и т. д. Как известно, закон убывающей полезности у Менгера и Бем-Баверка выводится на основании сопоставления различных потребностей, расположенных в убывающем порядке по своей интенсивности. Однако это

¹ „Theory of Political economy“, стр. 101—102.

² Цитирую по Пантелеони „Pure economics“, стр. 48—49.

возражение указывает лишь на большую сложность вопроса, но не исключает качественного отличия отдельных материальных благ. Количество потребностей, которые могут быть удовлетворены с помощью отдельных благ, не является безграничным. Некоторые могут быть использованы лишь для очень ограниченного круга потребностей (напр., хлеб). Следовательно, остается очень большое различие между отдельными благами; некоторые из них могут и должны полностью удовлетворить наши потребности (напр., хлеб), в то время как другие будут иметь определенную предельную полезность (превышающую нуль). Во всяком случае не приходится отрицать, что некоторые блага имеют бесконечно малую или нулевую предельную полезность для большинства потребителей (вода, где имеется водопровод; соль, при условии ее дешевизны, для более состоятельных классов), и это не ведет, однако, к сокращению потребления этих, имеющих малую предельную полезность, продуктов за счет других, в интересах выравнивания предельных полезностей. И всякое рационально ведущееся хозяйство первоначально полюсностью удовлетворяет свои потребности в наиболее необходимых продуктах, как, напр., вода (здесь учитываются всевозможные потребности, которые могут быть удовлетворены с помощью воды), и лишь затем позволяет себе роскошь перехода к удовлетворению менее интенсивных потребностей и к покупке товаров, представляющих меньшую полезность.

Неодинаковым характером отдельных потребностей и потребительских благ объясняется то обстоятельство, что тенденция к установлению разнообразия потребления возможна лишь у более богатых покупателей. Законы Энгеля и Швабе выражают зависимость между общей величиной доходов и удельным весом затрат на предметы первой необходимости в бюджете потребителя. Поэтому, в товарно-капиталистическом хозяйстве такое рациональное распределение продуктов по силе лишь тем слоям населения, которые располагают достаточными денежными средствами. По верному замечанию Лексиса¹: „Мы тогда увидели бы, как индивидуальная доля простейших предметов обихода, которые могут быть заменены другими, лучшего качества, стала бы все более и более падать в среде классов с большим доходом, и как, с другой стороны, более изысканные предметы потребления появляются на известной ступени в небольших количествах, и на каждой высшей они представлены все в более широких размерах. Мы увидели бы, как одна и та же, общая всем, потребность, напр., потребность в пище, на каждой ступени удовлетворяется все более разнообразными средствами, в связи с чем понижается доля, приходящаяся на каждое из них в отдельности“.

Таким образом, не только распределение отдельных продуктов потребления определяется существующими ценами; сама возможность осуществления рационального потребления (с точки зрения Госсена) определяется количеством меновых ценностей (в форме денег) у потребителей.

Неодинаковый характер отдельных потребностей объясняет также новый факт, противоречащий 2 закону Госсена. Потребление целого ряда продуктов остается устойчивым, независимо от незначительных колебаний доходов. Визер совершенно верно отметил², что если бы положение Госсена было правильным, то каждое изменение цены одного товара или дохода отдельного лица должно было бы вызвать изменение в потреблении последнего новое распределение продуктов. Наш субъект должен был, в случае увеличения своего дохода, расширить потребление всех продуктов, а не отдельных категорий последних. Ибо, в противном случае, нарушилось бы равенство предельных полезностей, приобретаемых за денежную единицу. Одни предельные полезности остались бы неизменными (тех товаров, потребление

¹ „Allgemeine Volkswirtschaftslehre“, стр. 39.

² В своем „Der natürliche Wert“ и в „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“, стр. 164—166.

которых не расширяется); другие должны были бы уменьшиться (тех товаров, потребление которых увеличивается). Во всяком случае, неравномерное расширение потребления отдельных продуктов нарушило бы установившиеся пропорции между предельными полезностями и свидетельствовало бы об одном — что прежнее или новое потребление является, с точки зрения 2 закона Госсена, нерациональным. Между тем элементарнейшие наблюдения показывают, что изменение дохода вызывает преимущественно одностороннее расширение потребления (т.е. в направлении отдельных продуктов). При чем очень часто увеличение дохода вызывает новые формы потребления, при неизменном или очень мало изменившемся характере потребления других благ.

Конечно, ссылка на житейские факты еще недостаточна для опровержения экономической теории; но эта ссылка свидетельствует о том, что теория Госсена находится на очень почтительном расстоянии от действительности и что она далеко не выражает тех тенденций, которые имеют место в этой действительности.

3. Продолжение

В основе всех этих ошибок лежит совершенно неверное, идеалистическое представление о природе человека. Человек не только рассматривается, как существо, изолированное от всего социального мира, автономное в своих действиях, самостоятельно устанавливающее все свои субъективные оценки; человеческая психика не только освобождается от действия закона социальной причинности. Человек в то же время рассматривается как существо, освобожденное от физической причинности. Человек создает наиболее рациональное потребление, абстрагируясь от всех физиологических законов. Человеческий дух является демиургом, который властно идет к единой цели — осуществлению максимума наслаждения, какими бы средствами последнее не осуществлялось; „ *homo economicus*“, фигурирующий в произведениях Госсена, Джевонса, Вальраса и других, очень далек от живого человека. Это — машина, производящая удовольствия. Госсеновский человек мог бы с правом применить к себе перефразированное выражение Декарта: „Я наслаждаюсь, значит я — человек“. Этот человек, как видно, в значительной мере свободен от подчинения всяким физиологическим законам¹. Его психика — особая психика. Эта психология выдумана с начала и до конца австрийцами и математиками.

Совершенно верно заметил Дильт²: „То, что они (австрийцы) преподносят в качестве „психологических основ“, ведет свое начало не из опыта, а представляет собой искусственно построенное. Они „конструируют“ „идеального экономического человека“ и аргументируют, кладя его стремления, чувства удовольствия и неудовольствия в основу экономических желаний, чувств удовольствия и неудовольствия нормального экономического человека“.

В основе этой идеалистической, совершенно неверной и ненаучной психологии Госсена³ лежит отождествление законов товариого производства с законами индивидуального потребления. Каждый предприниматель

¹ Шумпетер („Das Wesen“ и. с. в., стр. 353) иронически говорит о тенденции превращения человека в машину, производящую полезность (*Nützlichkeitsmaschine*).

² „Theoretische Nationalökonomie“, I Band, стр. 256. Такую же оценку психологии субъективистов Дильт дает в 3 томе своей „Theoretische Nationalökonomie“, 1927, стр. 82. Дильт указывает, что законы теоретиков предельной полезности основаны на псевдопсихологии.

³ Весьма интересную и удачную критику психологических основ субъективистов, с точки зрения психологии, дает Ф. Лифшиц (F. Lifschitz) в своей книге „Zur Kritik der Boehm-Bawerk'schen Werttheorie“. Лифшиц ссылается на Лашаруса, Гербarta, Бундта, Спенсера, Гёффинга (стр. 92—93). Основной вывод Лифшица — „психологизм и субъективизм не идентичны“.

стремится получить наибольшую прибыль. Поэтому капиталы непрерывно устремляются в более рентабельные сферы, где можно получить более высокую норму прибыли. В результате этого стихийного процесса передвижения капиталов устанавливается для всех капиталов единая норма прибыли. Как только равенство нормы прибыли нарушается, снова начинается процесс передвижения капиталов, который восстанавливает нарушенное равенство нормы прибыли. Таковы элементарные доказательства закона равенства нормы прибыли, известные еще со времен А. Смита.

Если проследить основную аргументацию математиков, то мы должны будем констатировать значительную аналогию в доказательстве обоих законов. Математики рассуждают, что в основе действий хозяйствующего субъекта лежит один основной стимул — к получению возможно большего удовлетворения своих потребностей, к получению наибольшей полезности (причем, последняя понимается, как наслаждение). Монистический характер мотивации потребления, в представлении математиков (т.-е. наличие одного единственного стимула), соответствует монистическому характеру мотивации предпринимателя, для которого решающее значение имеет получение возможно большей прибыли. Каждый потребитель, располагающий определенной денежной суммой, стремится наилучшим образом использовать ее, т.-е. получить максимальную полезность, вернее, максимальное удовлетворение своих потребностей. Если перед ним выбор из нескольких благ, которые можно купить, то наш субъект предпочитет то благо, которое, при прочих равных условиях (т.-е. при равной цене), окажется полезнее. Он будет действовать по тому же принципу, как и предприниматель, стремящийся дать наиболее прибыльное применение своему капиталу. Но здесь на сцену выступает механизм, который приводит к установлению равновесия, вызывая противодействующие тенденции. В товарно-капиталистическом обществе эти противодействующие тенденции заключаются в том, что всякий усиленный приток капиталов в данную сферу производства вызывает расширение предложения, понижение цен, а тем самым — сокращение прибыли. В области наших потребностей действует аналогичный механизм — расширение потребления более полезных благ вызывает увеличение степени насыщения нашего субъекта, и тем самым понижение предельной полезности дополнительно приобретаемых благ этого рода. В товарно-капиталистическом обществе равновесие устанавливается тогда, когда все капиталы приносят равную норму прибыли и когда, следовательно, отпадают всякие стимулы к передвижению капитала из одной сферы производства в другую; в области потребления равновесие устанавливается тогда, когда все денежные суммы приносят равную предельную полезность, когда нет стимула к замене одного вида потребления — другим видом; математики, таким образом, оказываются большими панистами, чем сам пала; они переносят господство капиталистических принципов в такую сферу, куда не отваживался ни один из более смелых предпринимателей, они пытаются эксплуатировать, на капиталистических началах, область психических переживаний и физиологических актов, область наших потребностей и полезностей. Полезности благ ставятся математиками в зависимость от таких же законов, как и капиталистическая прибыль; всякое потребительное благо превращается в капитал, который должен приносить совершенно определенную прибыль; всякое потребление превращается в чистейшее сто процентное капиталистическое предприятие.

Капиталистическое предприятие требует совершенно точного учета своих расходов и доходов и получаемой прибыли. Возможность точного учета всех статей расходов и доходов обусловливается тем, что все эти статьи выражены в ценностных единицах, которые отличаются идеальной соизмеримостью. В свою очередь эти математические преимущества ценностных единиц определяются тем, что стихийный процесс конкуренции устанавливает

совершенно определенные меновые соотношения между отдельными товарами и приводит к абстрагированию от всяких усложняющих конкретных моментов. Благодаря стихийным процессам конкуренции, меновая ценность и лежащий в ее основе абстрактный труд получают совершенно определенное и самостоятельное выражение. Конкуренция заменяет счетчика и исчислителя, который должен был качественные различия привести к количественным. Конкуренция товаропроизводителей дает уже готовые и совершенно определенные числовые результаты, отличающиеся наибольшей точностью, ибо рыночный механизм цен является чрезвычайно чутким барометром, угадывающим всякие нарушения равновесия. Идеально точный учет капиталистической бухгалтерии предполагает существование ценностных соотношений, а последние, в свою очередь, предполагают существование определенных социальных процессов — конкуренции капиталистов. Та тенденция к максимальному уточнению всех законов, регулирующих индивидуальное потребление, которая столь характерна для математиков, тоже является результатом сближения индивидуального потребления и капиталистического производства. Математики распространяют бухгалтерию на мир наших потребностей; математики предполагают, что и в психическом мире величины отдельных потребностей могут быть так же точно определены, как рыночные цены; они предполагают, что величина абстрактной потребности может быть определена совершенно точно и независимо от изучения конкретных форм этих потребностей. Попытка математического уточнения законов потребления является, таким образом, продуктом перенесения законов общественного производства определенной исторической эпохи в область индивидуального потребления. Математики, таким образом, совершают двойную ошибку: с одной стороны, они пытаются законы общественного производства вывести из законов индивидуального хозяйства и тем самым переносят индивидуальные принципы в чуждую им сферу; но, с другой стороны, они фактически (хотя и бессознательно для себя) переносят социально-исторические принципы туда, где непосредственно имеются лишь чисто индивидуальные процессы.

Любопытно отметить, что некоторые экономисты-математики открыто признают родство указанного выше закона с тенденцией уравнения нормы прибыли. Так, Шумпетер¹ устанавливает свой закон равенства предельных уровней полезности (*Gesetz des Grenznutzeniveaus*). Математическая формулировка этого закона аналогична с формулами Джевонса, Вальраса, Парето, и поэтому мы дальше приведем эту формулу. Этот закон ничем не отличается от 2 закона Госсена, ибо Шумпетер так переводит свой закон на язык психологической теории²: „На языке „психологической“ теории это обозначает, что каждый продукт добывается в таком количестве, что предельные добывшие части всех их удовлетворяют одинаково интенсивным потребностям (*Bedürfnissregungen*)“. Шумпетер указывает, что закон равенства предельных полезностей может быть выражен следующей формулой $\frac{d\varphi}{dq_a} q_a + \frac{d\varphi}{dq_b} q_b + \frac{d\varphi}{dq_c} q_c + \dots = 0$, где q обозначает количество

потребленных товаров, а φ — функцию полезности, $\frac{d\varphi}{dq_a}, \frac{d\varphi}{dq_b}, \dots$ — предельные полезности отдельных товаров. Далее Шумпетер сознается в том, что он не является Колумбом, открывшим Америку. „Америка“ Шумпетера, или его закон *des Grenznutzeniveaus* по скромному признанию автора, известна была еще самому Рикардо. „Еще кое-что хотел бы я заметить, пишет Шумпетер³, — даже для более старых экономистов понятие наше является не

¹ Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, стр. 131.

² Ibid., стр. 181.

³ Ibid., стр. 133.

совсем чуждым. Мы находим наш закон равенства предельных уровней уже у Рикардо в виде закона равенства нормы прибыли¹.

Связь между Законом Госсена и законом равенства нормы прибыли особенно рельефно выступает в теории Лифмана, который обобщил принцип Госсена и связал его с распределением труда в производстве. В своей статье, посвященной Госсену², Лифман провозгласил даже лозунг „назад к Госсену“. Основным понятием в экономической теории Лифмана³ является понятие дохода, *Ertrag*. Последний понимается, как различие между полезностью (*Nutzlichkeit*) и издержками (*Kosten*). Все эти 3 понятия—доход, полезность, издержки—рассматриваются, как субъективные психологические категории. Лифман является самым ожесточенным и крайним поборником психологического метода. Ахиллесова пята современной экономии заключается, по его мнению, в смешении технических и экономических категорий. Вся теория Лифмана построена на 3 китах, на 3 важнейших идеях: а) идее *Ertrag*, б) идее *Grenz*, т.-е. предела, так сказать, предельного измерения, и в) идее *Ausgleichung*, т.-е. выравнивания. Если сложить эти три кардинальных идеи, то получим основной закон нашего автора—закон уравнения предельных доходов (*Grenzertrag*), т.-е. доходов, получаемых с последних единиц приобретенных или произведенных благ. Этот закон вытекает из стремления каждого хозяйствующего субъекта к получению возможно большего дохода. „Хозяйствующий субъект, пишет он⁴, вообще удовлетворяет свои потребности вовсе не в порядке их интенсивности, т.-е. согласно степени абсолютной полезности, как учили все прежние теории, ибо хозяйствующий субъект стремится не к наибольшей полезности, а к наибольшей доходности, к тому, чтобы разность между полезностью и издержками была наибольшей“.

В качестве иллюстрации своего закона выравнивания предельного дохода Лифман приводит следующую схему⁵:

Эти три ряда цифр (в вертикальном порядке) иллюстрируют убывающую полезность отдельных благ (*A*, *B*, *C*) для нашего субъекта по мере увеличения их запаса. Предположим, что издержки (*Kosten*) для получения одной единицы *A* равны 8, *B* — 3, *C* — 1. Лифман исчисляет издержки тоже в субъективных единицах, и поэтому у него получается возможность соизмерения полезностей и издержек. Предположим, что в распоряжении нашего субъекта имеется 12 марок (по мнению Лифмана, полезности и издержки могут быть непосредственно выражены в денежной форме). Первоначально наш субъект выберет *B* (поскольку $Ertrag\ 8 - 3 = 5$ является наивысшим); потом *B*₂ (*Ertrag* $7 - 3 = 4$), *C*₁ ($5 - 1 = 4$), *C*₂ ($4 - 1 = 3$), *B*₃ ($5 - 3 = 2$), *C*₃ ($3 - 1 = 2$). Итого он приобретет 3 *B* и 3 *C*, истратив на это 12 марок ($3 \cdot 3B + 1 \cdot 3C$). Предельные доходы („доход, получаемый с предельного добытого количества каждого продукта“) в этом случае будут равны. „Предельный доход“ Лифмана значительно ближе стоит к капиталистической прибыли, чем предельная полезность, даже по своей внешней форме. Лифман затем уточняет свое понятие, и по мере того, как происходит это уточнение его основного понятия, стирается различие между „предельным доходом“ и прибылью.

¹ „Hermann Heinrich Gossen und seine Lehre“ в Conrad's Jahrbücher III Folge, 40 Band, стр. 498.

² Подробное изложение и критический разбор теории Лифмана можно найти в книге Рубина—„Современные экономисты на Западе“ и в статье Атласа, посвященной Лифману в журн. „Под знаменем марксизма“ за 1927 г., № 6.

³ „Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen“ в „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“ XXXIV, 1912, стр. 25—26.

⁴ Ibid.

Благодаря конкуренции отдельных капиталов, утверждает Лифман¹, предельные производители во всех отраслях производства (под предельными производителями понимаются производители, работающие при наихудших технических условиях) должны получать одинаковые предельные доходы. Таким образом Лифман вводит понятие „общественно необходимого предельного дохода“, который является регулятором цен². „Общественно необходимый предельный доход“ есть непосредственное выражение средней прибыли. Это видно хотя бы из того, что цену Лифман³ определяет, как предельные издержки плюс общественный предельный доход. Тождество этих понятий признали некоторые из критиков Лифмана, например, Цвиденек⁴.

В теории Лифмана близкая связь его закона равенства предельных доходов с законом равенства нормы прибыли непосредственно бросается в глаза. Эта связь вытекает хотя бы из того, что понятие средней прибыли получает искаженное и искривленное выражение у Лифмана в виде „общественного предельного дохода“. Но может встать другой вопрос—доказана ли связь закона Лифмана со 2 законом Госсена? Есть ли только формальная аналогия между этими 2 двумя законами, или же эта аналогия имеет свои более глубокие основания? Нам представляется, что второй ответ значительно ближе соответствует действительности, чем первый. Лифман распространяет свой закон не только на производство, но и на потребление. Он вводит термин „Konsumertrag“, который, по существу, означает предельную полезность, получаемую с одной денежной единицы. Потребление, по Лифману, подчиняется тому же всесильному закону выравнивания предельных доходов.

Лифман идет дальше. Он связывает Erwerbsertrag (т.-е. доход от предприятия) с „Konsumertrag“⁵. Он устанавливает равенство между общественным предельным доходом и потребительским доходом. Лифман совершенно категорически утверждает⁶, что „в общем и целом предельный потребительский доход последнего обеспеченного потребителя, т.-е. предельного потребителя, должен быть идентичен с экономически предельным доходом (предельным доходом с капитала“).

Теория Лифмана представляет интерес именно потому, что она позволяет легче всего вскрыть основную подоплеку 2 закона Госсена. „Анатомия человека—ключ к анатомии обезьяны. Намеки на высшее у низших видов животных могут быть поняты только в том случае, если это высшее уже известно“⁷. Закон Госсена может рассматриваться, как частный случай более общего закона Лифмана. Закон Госсена имеет дело только с индивидуальным потреблением; закон Лифмана оперирует с гораздо более широким кругом деятельности—индивидуального и колективного производства и потребления. В то же время закон Лифмана имеет ярко выраженный капиталистический характер. Лифман переносит капиталистический принцип—стремление к получению максимальной прибыли—во все уголки человеческой деятельности. Капитализм проникает во все поры жизни, наполняя своим содержанием все встречающиеся на пути категории. Тем самым закон Лифмана бросает новый свет на 2 закон Госсена⁸, помогая вскрыть те тенден-

¹ В „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, 1 Band, этот закон формулирован на стр. 411.

² Grundsätze, 2 Band, стр. 229.

³ Ibid., стр. 232.

⁴ Статья „Über den Subjektivismus in der Preislehre“ в „Archiv für Sozialwiss. und Sozialpol.“ Band 38, стр. 32.

⁵ Konsumertrag не вполне совпадает с полезностью, но имеет известное родство с последним понятием. Konsumertrag скорее совпадает с Consumers' Surplus (см. 3 главу I выпуска о Маршалле).

⁶ Grundsätze, 2 Band, стр. 280.

⁷ Маркс. „Введение к критике политической экономии“, стр. 30.

⁸ Один из критиков Лифмана, Арнольд Купер, пытается доказать, что закон Лифмана лишь по форме, а не по существу отличается от 2 закона Госсена („Der Grenzausgleich bei

ции, присущие последнему, которые непосредственно не могут быть обнаружены.

Может встать вопрос—как можно сопоставлять столь различные вещи, как среднюю прибыль и уравненную предельную полезность. Средняя прибыль есть продукт стихийного процесса конкуренции капиталистов, а уравненная предельная полезность есть результат сознательной планомерной деятельности отдельного субъекта. Средняя прибыль устанавливается в пределах общественного хозяйства, а уравненная предельная полезность—в сфере индивидуального хозяйства. Средняя прибыль есть объективный факт, а уравненная предельная полезность имеет чисто субъективную природу. Приравнивание столь различных категорий базируется на тождествении основных принципов натурального (т.-е. организованного) и товарного хозяйства. Эта предпосылка, как увидим ниже, лежит в основе теории цен Госсена. Она же (эта предпосылка) играет доминирующую роль в системе Лифмана. Последний очень категорически выражает эту предпосылку в следующих словах¹: «Одна из важнейших результатов моей теории заключается в том, что она показывает, каким образом организационный принцип, регулирующий хозяйственное поведение отдельного лица и организационный принцип менового оборота совершенно тождественны». В связи с этим распределение продуктов в индивидуальном хозяйстве рассматривается, как кония распределения товаров и капиталов в капиталистическом хозяйстве. Устанавливается своеобразный эквивалентный обмен между теорией индивидуального и капиталистического хозяйства. С одной стороны, основной феномен капиталистического хозяйства—цена и прибыль—находит себе объяснение на основе аналогии с индивидуальным хозяйством (предполагается максимум полезности); с другой стороны, основная тенденция индивидуального хозяйства к уравнению предельных полезностей выводится по аналогии с тенденцией к уравнению прибыли. Аналогии облегчаются еще потому, что прибыль и цена рассматриваются с субъективной стороны.

Рубин в своей статье, посвященной Лифману², указывает, что в теории Лифмана переходятятся 3 метода: психической причинности (явления товарного хозяйства находятся в причинной зависимости от психических оценок потребительского хозяйства), аналогий (между сферой субъективных оценок субъекта и сферой объективных явлений обмена), психической оценки (явления товарного хозяйства, возникающие самостоятельно, подвергаются оценке со стороны отдельных субъектов). Сопоставление теорий Госсена и Лифмана приводит нас к тому выводу, что из этих 3 методов решающую роль играет метод аналогий. Совершенно ошибочная предпосылка о совпадении принципов натурального и товарного хозяйства, с одной стороны, закрывает доступ к объяснению законов товарного хозяйства, а с другой стороны, создает видимость такого объяснения.

Может встать вопрос—стоит ли вообще заниматься рассмотрением 2 закона Госсена. Представляет ли он какой-либо интерес для теоретической экономии? В лучшем случае, если бы была доказана правильность этого закона, он имеет очень узкое значение и может быть использован лишь для объяснения некоторых явлений индивидуальной экономики. Нужно, однако, отметить, что не случайно 2 закон Госсена играет такую крупную роль в системе экономистов математической школы. Дело в том, что позднейшие

Robert Liefmann und sein Zusammenhang mit der Grenznutzentheorie, 1921, стр. 98). Такое положение является неверным. Закон Лифмана представляет из себя развернутую форму 2 закона Госсена (а вместе с тем и ошибок, связанных с этим законом). Нужно отметить, что Лифман подчеркивает влияние, оказанное Госсеном на разработку его теории, в частности в вопросе о законе равенства предельных доходов (см. „Die Volkswirtschaftslehre der Gegenwart in Selbstdarstellungen“, herausgegeben von Meiner, статья Лифмана, стр. 18—20, 1924).

¹ „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, Band I, стр. 318.

² „Современные экономисты на Западе“, стр. 258—263 и 290—292, 1927.

математики (напр., Вальрас) превратили этот закон в важнейшее орудие объяснения законов спроса. С другой стороны, теория спроса играет очень большую роль у математиков при объяснении процессов ценообразования. Таким образом, через теорию спроса устанавливается тесная связь между учением о 2 законе Госсена и теорией цены. Поэтому критика этого закона может быть использована при критическом рассмотрении теории цены математиков.

4. Теория субъективной ценности Госсена

Теория субъективной ценности Госсена резко отличается от соответствующей теории австрийцев. Необходимо, прежде всего, отметить, что термин «*Wert*» употребляется нашим автором исключительно в субъективном смысле. Понятие объективной ценности у него отсутствует. Там, где речь идет о меновых отношениях, Госсен ограничивается термином цена (*Preis*). Ценность Госсена приравнивает полезности¹. Ценность выступает у нашего автора, как явление соотносительное потребности. Потребность представляет из себя субъективное явление, отражение определенного процесса в нашем сознании. Между потребностями и благами существует определенная взаимозависимость. Наличие определенных потребностей придает некоторым вещам новые свойства. Вещи, которые могут удовлетворять наши потребности, превращаются в блага. Это значение вещей, с точки зрения возможности удовлетворения наших потребностей, Госсен называет ценностью. Иными словами, термин «ценность» у нашего автора означает то, что обычно называется потребительной ценностью и что у австрийцев выделено в специальную категорию полезности. Различие между субъективной потребительной ценностью и полезностью отсутствует у Госсена. Ценность не меньше полезности, а всегда совпадает с ней. «Состояние внешнего мира, — пишет Госсен², — при котором он может способствовать нам в достижении нашей жизненной цели, обозначаем мы следующим образом: внешний мир обладает для нас ценностью, из чего следует, что ценность для нас внешнего мира повышается или падает именно в такой степени, в какой повышается или падает помочь, оказываемая им нам в достижении нашей жизненной цели, что величина этой ценности, поэтому, измеряется величиной жизненного удовлетворения, которое он нам доставляет».

Австрийцы, как мы видели, исходят из того, что субъективная ценность всех частей запаса равна. Равенство субъективной ценности всех частей запаса составляет необходимую предпосылку учения о предельной полезности. Разность между субъективной ценностью и полезностью, в учении австрийцев, вытекает из того, что полезность отдельных единиц неравна, а субъективная ценность всех единиц равна наименьшей полезности. Госсен стоит на другой точке зрения³. Он не видит различия между этими двумя категориями. Поэтому он считает возможным принять положение о неравенстве ценности отдельных единиц. «Единичные атомы, — пишет он⁴, —

¹ Если учесть, что Госсен в ценности видит только синоним полезности, то можно установить родство между теорией Госсена и теорией современных субъективистов (Касселя, Лифмана, Парето и др.), отрицающих существование ценности. У Госсена ценность выступает, как совершенно излишний термин.

² „Entwicklung“, стр. 24.

³ Вейнбергер указывает, что, по Госсену, ценность (субъективная) определяется предельной полезностью (см. „Die Grenznutzenschule“, стр. 64—65; „H. H. Gossen“. Schmollers Jahrbuch, 51 Jahrgang, 1927, стр. 15). Утверждение Вейнбергера противоречит буквe и духу учения Госсена. Основной принцип австрийцев о регулирующей роли предельной полезности в системе Госсена отсутствует. Поэтому нам представляется более правильной точка зрения Лифмана, что Госсен нельзя отнести к австрийской школе („Neuerer Literatur über H. H. Gossen“, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Band 83, стр. 506).

⁴ „Entwicklung“, стр. 31.

одного и того же потребительского блага имеют очень различную ценность». Наряду с законом убывающей полезности, можно, по его мнению¹, установить закон убывающей ценности. В связи с признанием неравенства ценности отдельных единиц, отпадает база предельной полезности. Ценность или полезность последней единицы ничем не отличается от ценности или полезности других единиц. Правда, у Госсена часто фигурирует термин—ценность последнего атома. Это понятие тождественно с понятием предельной полезности. Но ценность последнего атома играет в системе Госсена совсем другую роль, чем предельная полезность в системе австрийцев. Этую роль мы можем установить на основании анализа 2 закона Госсена. Рациональная организация потребления, согласно этому закону, имеет место тогда, когда полезности последних атомов равны. Следовательно, полезность последнего атома является показателем среднего уровня полезности, который достигнут для последних единиц всех потребленных товаров. Между полезностью последних атомов и ценой существует определенная зависимость.

У Госсена можно обнаружить зародыши тех идей, которые получили более полное развитие у позднейших экономистов-математиков о пропорциональности цен и предельных полезностей. Госсен считает² возможным по изменениям цены определять полезность последних атомов—с каждым изменением цены меняются методы распределения доходов между отдельными покупками, т.-е. меняется количество отдельных благ, которые потребляются данными субъектами. С изменением же этого количества неизбежно должна повыситься или понизиться полезность (или, по терминологии Госсена, ценность) последнего атома. Следовательно, полезность последнего атома в теории Госсена выступает, как явление, зависимое от цены. Поскольку каждому изменению одного ряда цен соответствует изменение другого ряда—полезностей последних атомов, можно на основании отношения цен определить отношения предельных полезностей и наоборот. Госсен не упоминает еще о пропорциональности предельных полезностей и цен, но он, несомненно, стоит на пути к этому утверждению.

У Госсена имеется другая особенность, сближающая его теорию предельной полезности с учением позднейших экономистов-математиков. Госсен всюду оперирует, где речь идет о полезности отдельных благ (а не об общей полезности целого запаса), с полезностью отдельных атомов. Под Госсеновскими атомами, очевидно, нужно понимать бесконечно малые доли какого-нибудь запаса. В этом отношении Госсен отличается от австрийцев, которые обычно имеют дело с полезностью конечных величин, конечных частей запаса. Различие это объясняется тем, что наш автор рассматривает процесс потребления, как непрерывный процесс. Хозяйствующий субъект, по идеи нашего автора, потребляет блага бесконечно малыми долями. Аналогичным образом рассматривается и процесс производства (поскольку речь идет о полезности последних атомов произведенных продуктов и об усталости, связанной с получением этих последних атомов), и процесс обмена. Идея непрерывности играет очень видную роль в теориях экономистов математической школы. Джевонс дал более уточненную формулировку, определив полезность отдельных единиц, как 1-ю производную функции общей полезности. Изложение и разбор математической интерпретации предельной полезности даны в следующей главе.

Во всяком случае необходимо отметить, что субъективная ценность, в трактовке Госсена, ни с чьей точки зрения не может рассматриваться, как фактор, прямо и непосредственно определяющий цены. Невозможность непосредственно дедуцировать уровень цен из высоты общей полезности

¹ „Entwicklung“, стр. 33.

² Ibid., стр. 124.

или полезности отдельных единиц была лучше всего доказана австрийцами, и нам нет надобности останавливаться на этом вопросе. Любопытно, что сам Госсен не делает такой попытки. Там, где он касается вопроса о взаимоотношениях цен и полезности, обычно цена рассматривается, как обусловливающий фактор. С наибольшей отчетливостью это положение выражено в следующем месте¹: «Именно из этого закона (речь идет о 2 законе. И. Б.) следует, что всякий человек ценит в равной мере последнюю частицу всякого средства потребления, покупаемого им по определенной цене». Последние атомы, имеющие равную цену, должны получить равную оценку.

Установивши общие принципы субъективной ценности (т.-е. фактически ограничившись отождествлением субъективной ценности и полезности), Госсен переходит к рассмотрению отдельных категорий благ и к определению их субъективной ценности. Между классификацией нашего автора и австрийцев, с первого взгляда, существует близкая аналогия. Но это представление является ошибочным. Госсена по этим вопросам (например, по вопросу о ценности производительных благ) нельзя считать предшественником австрийцев, ибо в понятие ценности он вкладывает другое содержание.

Госсен делит все блага на 3 класса, которые и получают название „Gegenstände der ersten, zweiten und dritten Klassen“ (предметы первого, второго и третьего класса). К первой категории относятся, по терминологии Госсена,—Genussmittel², т.-е. блага, могущие непосредственно удовлетворять наши потребности. Их ценность всецело определяется полезностью, и экономическая природа их для нашего автора является наиболее простой и ясной.

Ко второй категории относятся, так называемые, комплементарные блага, т.-е. блага, которые можно потреблять лишь совместно³. Например: „Для того, чтобы иметь возможность использовать благо, доставляемое нам печью—тепло—необходимо соединить ее с топливом и огнем; для повозки нужна двигательная сила и возница; для трубы нужен табак и огонь и т. д.“⁴. Отличие этих благ от потребительских благ заключается в том, что полезность распространяется на всю группу в целом. В противоположность крупнейшим представителям австрийской школы—Менгеру, Визеру и Бему—Госсен считает невозможным определить ценность отдельных элементов группы комплементарных благ. Он пишет⁵: „При рассмотрении всех этих предметов оценка становится возможной, поскольку они находятся в таком соединении, которое действительно создает наслаждение, и тогда совокупная ценность этого соединения равна величине наслаждения, доставляемого первым. Таким образом, однако, эта ценность распределяется между отдельными частями, совместным действием которых создается наслаждение, не поддается более точному определению, поскольку части эти приобретают ценность, находясь лишь в определенном соединении; вне же этого соединения они обладают ценностью, лишь поскольку имеется вероятность восполнения недостающего“. Расхождение между Госсеном и австрийцами в данном вопросе (т.-е. о возможности измерения ценности отдельных составных частей комплементарных благ) опять-таки вытекает из приведенной выше причины. Если данные блага потребляются вместе, то нельзя определить, какая доля общей полезности падает на то или иное благо. Для того, чтобы определить полезность какой-нибудь составной части комплементарных благ, нужно устранить эту составную часть, т.-е. сделать невозможным самое потребление. Но невозможность определения полезности отдельных комплементарных благ не исключает возможности определения нашей зависимости от тех или иных

¹ „Entwicklung“, стр. 124.

² Ibid., стр. 24.

³ Ibid., стр. 25.

⁴ Ibid., стр. 25—26.

благ, т.-е. субъективной ценности в понимании австрийцев. Отсюда вытекает, что субъективная ценность (если, конечно, признать правильной теорию австрийцев) отдельных комплементарных благ может совпадать с полезностью всего комплекса данных благ, хотя эта полезность обязана также потреблению других. Различные ответы, которые дают по данному вопросу Госсен и австрийцы, вытекают из неодинакового толкования субъективной ценности.

Вопрос о комплементарных благах представляет большой интерес потому, что он наглядно иллюстрирует, что теория субъективной ценности Госсена, даже с точки зрения ее автора, меньше всего может служить для определения уровня цен. Изложивши свою теорию цены, Госсен вынужден был констатировать существование различия между субъективной ценностью и ценой. Субъективная ценность комплементарных благ не может быть определена; между тем цена последних имеет вполне определенную величину. „При определении ценности, пишет Госсен¹, мы видели, что в том случае, когда некоторая совокупность предметов доставляет удовлетворение своим совокупным действием, невозможно определить ценность каждого отдельного предмета. Определим лишь ценность, которой они обладают в своем совокупном действии. Это обстоятельство не мешает, однако, тому, чтобы каждый из этих предметов в отдельности обладал определенной ценой, в соответствии с вознаграждением производителей“. Если считать, что субъективная ценность представляет из себя основание цен, то этот факт никак нельзя объяснить. Откуда получает цена свою свою определенность, если величина субъективной ценности является неопределенной? Эта трудность устраняется Госсеном потому, что цена в его теории, как увидим ниже, имеет особое основание, независимое от полезности (точнее, не имеет никакого основания). Теория цены у Госсена разработана очень слабо).

Наконец, к 3 группе относятся производительные блага. „В отношении этих предметов, пишет он², возможна лишь косвенная оценка или может быть приписываема ценность лишь постольку, поскольку они служат для создания непосредственно потребляемых благ или неотъемлемой части таковых. Ценность их как раз такова, какова помощь, оказываемая ими при создании непосредственно потребляемых благ“. Иными словами, производительные блага имеют лишь косвенное значение постольку, поскольку они связаны с производством потребительных благ. Сама по себе производительные блага никакого значения не имеют и субъективной оценке не подлежат. К этой категории производительных благ, или, как их предпочитает называть Госсен, благ третьего класса, относится также и труд. Госсен дает следующее примерное перечисление благ этого рода³. „Сюда относятся недра и почва, поскольку они служат нам для добывания разного рода продуктов, далее — масло, валяльный станок, употребляемый суконщиком, горючее для машины, вообще все те материалы, употребляемые ремесленником, фабрикантом или художником, которые впоследствии заключены в продукте, служащем для потребления; к этим предметам относятся также те инструменты и машины, изобретенные человеком для увеличения и усовершенствования своих физических сил, наконец,—в большинстве случаев, работа прирученных животных, так же как и в первую очередь работа самого человека“. Субъективная ценность благ 3 класса является, по мнению Госсена, производной от ценности потребительских благ, которые могут быть получены с их помощью. С другой стороны, на производительные блага может быть распространено то же правило, что и на комплементарные, т.-е. можно определить ценность целого комплекса производительных благ, но не отдельных его элементов.

¹ „Entwicklung“, стр. 98.

² Ibid., стр. 27.

³ Ibid., стр. 26—27.

Против теории ценности производительных благ Госсена ничего нельзя возразить, ибо она является констатированием общепризнанного факта. Производительные блага не имеют собственной полезности, т.-е. сами по себе они не в состоянии удовлетворить чьих-либо потребностей. Полезность производительные блага имеют потому, что они являются источниками потребительских благ. Теория Госсена сводится к утверждению совершенно бесспорного положения об обусловленности полезности производительных благ полезностью потребительских благ. Единственная реформа Госсена заключается в том, что он вместо термина „полезность“ всюду подставляет ценность. Отсюда получается видимость, что теория производительных благ Госсена совпадает с соответствующей теорией австрийцев¹. Но это только видимость. Субъективной ценности, как мы неоднократно отмечали, Госсен дает другое толкование. Теория цен производительных благ Госсена тоже отлична от соответствующей теории австрийцев. Госсен не утверждает, что цена производительных благ должна определяться ценой предельного потребительского продукта. Наоборот, он считает, что основные законы образования цен аналогичны для потребительских и производительных благ. „Следовательно, пишет Госсен², изменение цены для предметов, коим присыпывается лишь посредственная ценность, влечет за собой те же последствия, что и для средств потребления; естественно, поэтому, что и конечный результат в обоих случаях будет совершенно одинаков. А именно, если вознаграждение, получаемое производителями материалов, инструментов, обладателями рабочей силы—непропорционально, если оно слишком велико или слишком мало, то происходит повышение или падение, увеличение или уменьшение запаса, и вследствие этого понижение или повышение цены, чем, в конце концов, достигается выравнивание диспропорциональности“.

Теория производительных благ отличается от австрийской еще в одном пункте. Австрийцы, как известно, рассматривают труд как производительное благо. Ценность труда, по их учению, определяется на общих основаниях. Как мы отметили выше, Госсен, перечисляя различные виды производительных благ, упоминает также труд. Отсюда можно сделать вывод, что труд имеет ценность, производную от ценности продуктов, изготовленных с помощью данного труда. Эта точка зрения носит на себе яркие следы капиталистической идеологии. Труд смешивается с рабочей силой и рассматривается, как товар.

Но, на-ряду с этой точкой зрения, у Госсена встречается другая, глубоко отличная от первой. Приступая к дальнейшему анализу законов ценности (субъективной), Госсен начинает рассматривать труд, как источник особой ценности, притом отрицательного характера. Эти свойства труд, по мнению Госсена, приобретает потому, что он связан с целым рядом неприятных ощущений. Трудовую деятельность человека нужно рассматривать с двух сторон—с одной стороны, она дает определенные положительные результаты. Последние выражаются в полезности полученных продуктов и в том наслаждении, которое связано с потреблением этих продуктов. С другой стороны, трудовая деятельность имеет свои отрицательные стороны. Она связана с усталостью, с физическими страданиями. Если допустить соизмеримость положительного и отрицательного моментов работы, как это делает Госсен, то отсюда встает новая задача для экономиста, анализирующего индивидуальное хозяйство. Недостаточно учесть общую сумму полезности или наслаждения, полученных в результате потребления. Необходимо, на-ряду

¹ Такую точку зрения защищают ряд исследователей, напр. Напеу („History of economic thought“, New-York, 1919, стр. 453). Напеу считает, что у Госсена имеются все основные элементы теории Менгера. По нашему мнению, эту формулировку нужно заменить другой—у Госсена имеются некоторые элементы теории математиков, а не австрийцев.

² „Entwicklung“, стр. 98.

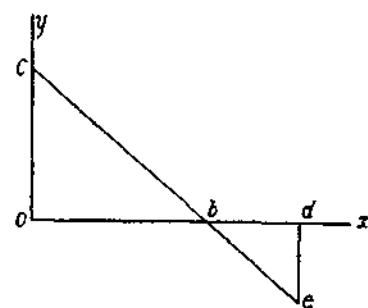
с этим, учесть всю совокупность отрицательных ощущений, связанных с получением данной суммы потребительских благ. Из первой суммы нужно вычесть вторую, и полученная разность даст нам представление о фактической величине наслаждения, которая получилась в результате связанных между собой процессов производства и потребления. В переводе на язык Госсена, это значит, что общая сумма ценности равна разности между общей ценностью потребленных продуктов и отрицательной ценностью в результате трудового напряжения. „Эта затрата энергии, пишет Госсен¹, причиняет человеку большее или меньшее отягощение, и созданная ею ценность, поэтому, естественно уменьшается именно в такой степени, в какой оценивается само это отягощение“. Отсюда вытекает необходимость дополнить разработанную прежде теорию субъективной ценности. „Таким образом для того, чтобы завершить оценку внешнего мира, исследование должно быть направлено в сторону отыскания законов, определяющих условия, в которых происходит создание ценности“².

Здесь вырисовывается существенная разница между Госсеном и австрийцами. Для последних трудовые затраты, существующие в виде производительных благ, не имеют самостоятельной ценности, они имеют только отраженную полезность и ценность; они не учитываются при исчислении полученной полезности. У Госсена трудовые затраты выступают, как самостоятельный фактор, имеющий свою собственную субъективную физиономию, проявляющейся не через потребительские блага, а рядом с ними.

5. Теория производства

Для учета влияния отрицательных моментов труда необходимо вывести основной закон изменения ощущений, связанных с трудовой деятельностью. Этот закон в известной мере противоположен закону убывающей полезности. Увеличение количества потребительских благ связано с понижением полезности отдельных единиц. Продолжение работы, увеличение количества произведенных единиц, связано с ростом усталости, с увеличением всех отрицательных ощущений, имеющих место при чрезмерной работе. Первоначально работа доставляет положительные ощущения. „Всякое движение, пишет Госсен³, после того как мы в течение долгого времени испытывали отдых, доставляет нам вначале наслаждение. При продолжении своем наслаждение это подчиняется вышеизложенному закону падения. Если же, продолжаясь, оно падет до нуля, то при этом не только прекращается наслаждение, как при наслаждениях, получаемых нами от внешнего мира, без всякого активного участия с нашей стороны, но необходимость, при продолжении движения, затраты собственной силы доставляет ощущение, обратное наслаждению. Подобно тому, как при первых констатировано было постепенное падение, здесь имеет место постепенное повышение усталости до тех пор, пока мускульные силы организма становятся недостаточными, чтобы ему противодействовать, и человек, утомленный, погружается в сон“.

Графически этот закон Госсеном выражается в следующей форме⁴. На оси абсцисс откладываются единицы времени; на оси ординат—ощуще-



¹ „Entwicklung“, стр. 35.

² Ibid., стр. 35.

³ Ibid., стр. 36.

⁴ Ibid., стр. 37.

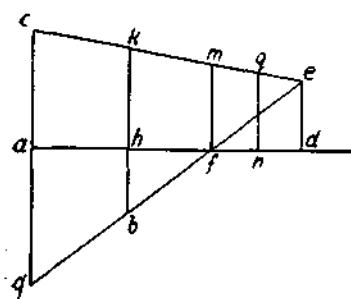
ния, связанные с работой. До наступления точки *b* труд доставляет человеку только полезность, наслаждение. Производитель выигрывает двояко—во-первых, как производитель он испытывает определенную сумму положительных ощущений; во-вторых, он получает, в результате своей работы, некоторое количество потребительских благ, которые имеют определенную сумму полезности для него, как потребителя. После точки *b* продолжающаяся работа начинает вызывать чувство усталости и вообще превращается в тягость. Продолжающаяся работа может рассматриваться с двух точек зрения: с одной стороны, как источник определенной суммы полезности, доставленной продуктами этой работы; с другой стороны, как источник отрицательных ощущений, связанных с этой работой.

Вопрос о наиболее рациональном выборе времени для трудовой деятельности определяется соотношением положительных и отрицательных моментов этой деятельности. Пока положительные моменты преобладают, получается положительное сальдо, и производителю есть прямой смысл продолжить свою работу. Продолжение работы будет выгодным для производителя, с точки зрения принципа максимальной полезности, до того момента, когда это положительное сальдо перейдет в отрицательное, т.-е. начнется перевес отрицательных моментов.

Так как законы ощущений, связанных с производством и потреблением, начиная с некоторой точки, противоположны друг другу, так как положительные полезности от потребления и отрицательная полезность производства, неодинаковые в начале, движутся в обратном направлении, то должна существовать такая точка, в которой оба ряда пересекутся. Эта точка и будет обозначать наиболее рациональную продолжительность работы и количество произведенных единиц.

Так, если прямая *ce* означает закон убывающей полезности, а прямая *ge*—закон сначала уменьшающейся полезности (до точки *f*), а затем возрастающей усталости и отрицательной полезности работы, то наиболее рационально, с точки зрения Госсена, остановить работу в точке *d*, где пересекаются обе прямых. Отсюда получается следующий основной принцип, регулирующий, по Госсену, человеческую деятельность¹. „Для того, чтобы достигнуть в жизни наибольшего наслаждения, человек должен распределить свое время и силы при достижении различного рода наслаждений таким образом, чтобы ценность предельного атома каждого получаемого наслаждения равнялась бы усталости, которую он претерпел, если бы он достиг этого атома в последний момент затраты своей энергии“.

Отсюда следует, что для того, чтобы определить общий баланс полезных и отрицательных ощущений, связанных с трудом, необходимо знать 3 величины: а) величину полезности, полученной от потребления произведенных единиц. Если работа будет продолжаться в течение периода *ad*, то эта полезность, на нашей диаграмме, будет представлена в виде трапеции *aced*; б) полезность, связанную непосредственно с процессом работы, т.-е. величину наслаждения, которую доставляет сама работа. Эта величина, на нашей диаграмме, будет изображена в виде треугольника *agf* и, наконец, с) величину отрицательных ощущений, вытекающих из работы, изображенную треугольником *fed*. Первые две величины составят актив нашего про-



¹ „Entwickelung“, стр. 45.

изводителя; третья—пассив; разница между ними—положительное сальдо—будет характеризовать общую сумму полезности, полученную в результате производства и потребления данного количества продуктов.

С этой точки зрения, максимум полезности получится не тогда, когда потребление доведено до точки насыщения, а до наступления этого момента, в точке установившегося равновесия между производством и потреблением.

Госсен, затем, дает математическое оформление всем перечисленным выше величинам. Величина $aced$ была определена раньше. Она равна $\frac{1}{2} \left(pn + p'n' + p''n'' + \dots - \frac{P-E}{\alpha} \right)$. Напомним, что p, p', p'' означают про-

должительность времени потребления, соответственно количеству потребленных предметов, необходимых для полного насыщения; n, n', n'', \dots означают полезности первых единиц потребленных благ; P означает сумму p', p, p'' , т.-е., иными словами, сумму всех потребленных количеств, необходимых для полного насыщения; E —сумму всех действительно потребленных количеств разных продуктов; E может рассматриваться, как $e + e_1 + e_2 + \dots$, т.-е. как сумма количеств отдельных продуктов, действительно потребленных данным индивидуумом.

Если в нашем чертеже отрезок af обозначим через π (т.-е. величину, находящуюся в распоряжении человека энергии, применение которой доставляет ему наслаждение), а отрезок ag —через ρ (величину наслаждения в начальный момент проявления энергии), то вторую величину наслаждения, полученного в процессе работы, равную площади Δafg , можно будет обозначить через $\frac{af \cdot ag}{2} = \frac{\pi\rho}{2}$.

Осталось дать аналитическое выражение третьей величине—сумме отрицательных ощущений, вытекающих из процесса работы, равной Δfed . Эта величина будет равна $\frac{fd \cdot ed}{2}$; $fd = ad - af = E - \pi$ (поскольку ad —количество потраченного времени, соответствующего определенной сумме потребительских благ).

Далее, из подобия \triangle -ов afg и fed выводим соотношение $df : de = af : ag$. Заменив df через $E - \pi$, af через π , ag через ρ , получим $(E - \pi) : de = \pi : \rho$, откуда $de = \frac{(E - \pi)\rho}{\pi}$. Обозначим $\frac{\pi}{\rho}$ через β ; тогда $de = \frac{E - \pi}{\beta}$, а величина $\Delta fed = \frac{fd \cdot ed}{2} = \frac{(E - \pi)^2}{2\beta}$.

Итак, все 3 основных величины определены. Сложив первые две и вычтя третью величину, получим выигрыш нашего субъекта от производства и потребления данного количества продуктов $w = \frac{1}{2} \left[pn + p'n' + p''n'' + \dots + \pi\rho - \frac{(P-E)^2}{\alpha} - \frac{(E-\pi)^2}{\beta} \right]$.

Величина усталости de в момент окончания работы, как мы видели выше, равна $\frac{E - \pi}{\beta}$. Величина предельной полезности для этого случая равна $\frac{P-E}{\alpha}$. (Эта формула выведена выше, когда рассматривался 2 закон Госсена). Обе эти величины в момент окончания работы должны быть равны по

абсолютной величине и противоположны по знаку. Их сумма, следовательно, равна 0, т.е. $\frac{P-E}{\alpha} + \frac{\pi-E}{\beta} = 0$. Этот же вывод можно получить другим путем.

Предельная полезность (в данном случае это будет комбинированная полезность из 2 полезностей—положит. и отрицат.) равна 1-ой производной от общей полезности. Продиференцировав w по de получим $\frac{P-E}{\alpha} + \frac{E-\pi}{\beta}$.

Наш производитель должен приостановить свою работу в той точке, которая обеспечит ему максимум полезности. Для определения максимума нужно, как известно, найти 1 производную и приравнять ее нулю. В данном случае 1-ая производная равна $\frac{P-E}{\alpha} + \frac{\pi-E}{\beta}$. Приравняв ее нулю, мы легко

сумеем определить искомую величину E . Она будет равна $\frac{\alpha\pi + \beta P}{\alpha + \beta}$. Если это E вставить в общую формулу для w , то после некоторых преобразований получим следующую формулу:

$w = \frac{1}{2} \left(pn + p'n' + p''n'' + \dots + \pi\rho - \frac{(P-\pi)^2}{\alpha+\beta} \right)$. Эта формула будет выражать не всякий выигрыш полезности, полученный при любой продолжительности производства, а только при наиболее рациональной продолжительности, когда полезные и отрицательные моменты работы уравновешиваются. Иными словами, эта формула выражает „максимум жизненного наслаждения,” которого человек в состоянии достичь своими силами¹.

Госсен затем дает числовые иллюстрации своей формулы. Предположим², что $p:p':p'':p''' \dots$ относятся, как $10:16:15:18$; $n:n':n'':n''' \dots$ относятся как $10:8:5:2$; допустим, что $\pi=30$, $\rho=2$, т.е. $\beta=\frac{\pi}{\rho}=15$; как выше было указано, на основании этой формулы, пока E меньше или равно 2, может быть произведен только один продукт; при $E=2$ до $E=11$ только 2 и т. д.

Допустим, что $E=6$, т.е. наше лицо решило употребить 6 единиц благ. Требуется определить величину w . Для этого определим все составные части этой формулы, исходя из того, что потребляются 2 различных продукта.

$$\begin{aligned} pn &= 10 \cdot 10 = 100; \quad p'n' = 16 \cdot 8 = 128; \quad \pi\rho = 30 \cdot 2 = 60; \quad P = p + p' = \\ &= 10 + 16 = 26; \quad P - E = 26 - 6 = 20; \quad (P - E)^2 = 20^2 = 400; \quad \alpha = \frac{p}{n} + \frac{p'}{n'} = \\ &= 1 + 2 = 3; \quad \frac{(P - E)^2}{\alpha} = \frac{400}{3} = 133\frac{1}{3}; \quad E - \pi = 6 - 30 = -24; \quad \beta = \frac{\pi}{\rho} = \\ &= \frac{30}{2} = 15; \quad \frac{(E - \pi)^2}{\beta} = \frac{(-24)^2}{15} = \frac{576}{15} = 38\frac{2}{5}. \end{aligned}$$

Если сложить все эти величины, то получим

$$\begin{aligned} w &= \frac{1}{2} \left(pn + p'n' + \pi\rho - \frac{(P-E)^2}{\alpha} - \frac{(E-\pi)^2}{\beta} \right) = \frac{1}{2} (100 + 128 + 60 - 133\frac{1}{3} - \\ &- 38\frac{2}{5}) = \frac{1}{2} (116\frac{4}{15}) = 58,133\dots \end{aligned}$$

¹ „Entwicklung“, стр. 42.

² См. выше, стр. 129.

Величину предельной полезности можно определить на основании формулы
 $w' = \frac{P - E}{\alpha} + \frac{\pi - E}{\beta}$. В нашем примере, где $P = 26$, $E = 6$, $\alpha = 3$, $\pi = 30$
и $p = 15$, $w' = \frac{26 - 6}{3} + \frac{30 - 6}{15} = \frac{20}{3} + \frac{24}{15} = \frac{124}{15} = 8\frac{4}{15}$.

Госсен составил целую табличку для определения w' и w . Приводим некоторые цифры¹:

для $E = 0$; $w' = 12$; $w = 0$;
„ „ = 2; $w' = 9\frac{13}{15}$; $w = 21,867$;
„ „ = 4; „ = $9\frac{1}{15}$; „ = 40,8;
„ „ = 6; „ = $8\frac{1}{15}$; „ = 58,133;
„ „ = 8; „ = $7\frac{1}{15}$; „ = 73,867;
„ „ = 10; „ = $6\frac{2}{3}$; „ = 88.

Формулы Госсена о распределении труда страдают теми же недостатками, что и формулы распределения полезности. Они основаны на предположении, что зависимость между количеством произведенных единиц и усталостью может быть выражена в виде линейной функции. Это предположение совершенно произвольно. Госсеном оно принимается лишь для упрощения вопроса. Поэтому формулы его охватывают лишь один частный исключительный случай; они меньше всего выражают общую зависимость; они, в лучшем случае, служат в качестве иллюстративного материала. Благодаря этому, научная (а не педагогическая) ценность этих формул может быть признана, по меньшей мере, ничтожной. Формулы Госсена (в своем наиболее общем виде) о равновесии между полезностью потребляемых продуктов и усталостью, связанной с производством этих продуктов, были затем получены (правда, совершенно самостоятельно) Джевонсом. В виду того, что последний дал более детальную разработку этих формул, мы дадим критику последних при рассмотрении теории Джевонса².

Пока ограничимся кратким рассмотрением одного вопроса — как примириить эту точку зрения с другим положением, которое цитировалось выше, о том, что труд есть производительное благо, и что его ценность определяется ценностью полученных продуктов потребления? Из последнего положения следует, что хозяйствующий субъект переносит только полезность заключительного продукта на все факторы, участвовавшие в производстве последнего. С этой точки зрения, равенство предельной полезности продукта и субъективной ценности трудовых издержек всегда будет существовать для всякого момента производства, ибо субъективная ценность труда есть отражение полезности продукта. Графически это должно выразиться в том, что кривые полезности и субъективной ценности издержек будут совпадать; ни о каком пересечении двух кривых не может быть и речи. Следовательно, вопрос о producer's surplus, о наиболее рациональном распределении производства не только с точки зрения потребителя, но и производителя, отпадает. Здесь имеется такая дилемма: или верно положение, что труд есть обычное производительное благо, тогда ценность (т.-е. полезность) труда исключительно определяется полезностью полученных производительных благ, тогда отпадают все соображения о том, что труд является источником новой ценности (то положительной, то преимущественно отрицательной); или, на-

¹ „Entwickelung“, стр. 44.

² Следующая глава.

оборот, верна вторая часть учения Госсена о равновесии между полезностью и усталостью, тогда отпадает его попытка определить ценность труда на основании общих законов ценности производительных благ.

Нам представляется, что понятие труда употребляется в неодинаковом смысле в обоих случаях. Когда Госсен дает классификацию производительных благ, он, главным образом, имеет в виду наемный труд, т.е., вернее, рабочую силу. Труд, в данном месте, выступает, как фактор, независимый от личности данного хозяйствующего субъекта, как фактор ему противостоящий. Поэтому труд рассматривается наравне со зданиями, материалами, орудиями труда и т. д. Труд рассматривается исключительно, как фактор производства, принадлежащий данному субъекту. Это—точка зрения предпринимателя, для которого вещный и личный факторы производства отличаются лишь по своей форме. Выше мы отметили, что попытка приравнять труд к производительным благам является продуктом капиталистической идеологии. Но затем Госсен переходит к рассмотрению изолированного производителя. При этом он совершенно абстрагируется от рассмотрения взаимоотношений между данным производителем и окружающим его социальным миром. В связи с этим отпадают вопросы о наемном труде. В центре внимания Госсена становится сопоставление, с одной стороны, наслаждения, с другой стороны—страдания, связанного с работой. Поэтому труд рассматривается с совершением другой стороны: труд выступает, как чисто субъективный фактор, как источник определенных ощущений.

Лицем доказательством, что в классификации производительных благ Госсена речь идет о наемном труде служит та оговорка, которую при этом перечислении делает наш автор. К производительным благам относятся¹ „наконец, в большинстве случаев, работа прирученных животных, так же как, и в первую очередь, труд самого человека“. Из этой цитаты следует, что не всегда труд рассматривается, как производительное благо, а только в большинстве случаев. Но, с другой стороны, труд всегда предполагается при производстве каких бы то ни было благ. Нельзя мыслить себе производство без затраты труда. Очевидно, что оговорка, которую Госсен считает нужным сделать, вытекает из того, что он труд понимает в ограничительном смысле. Наиболее вероятным толкованием будет понимание труда в данном месте, как наемного труда. Тот факт, что Госсен употребляет труд в двояком смысле, как а) рабочую силу и б) как источник потребительных ценностей, есть выражение ошибки, свойственной всем течениям буржуазной политической экономии.

Любопытно сопоставить теорию Госсена в данном вопросе с учением австрийцев и математиков. В отличие от австрийцев Госсен не признает примата потребления. Общая сумма ценности зависит как от потребностей субъекта и полезных свойств вещей, так и от характера, интенсивности, продолжительности человеческой деятельности. В отличие от позднейших математиков (напр., Вальраса) Госсен не остается последовательно стоять на точке зрения предпринимателя. Предприниматель не работает. Трудовой процесс интересует его не потому, что он является источником особых ощущений, а потому, что он связан с необходимостью денежных затрат на рабочую силу, средства производства и т. д. Поэтому у позднейших математиков, признающих вместе с Госсеном равноправие производственного и потребительского моментов, влияние производственных условий, находит себе отражение в учении об издержках производства, у Госсена—в учении о трудовой деятельности. Поэтому позднейшие математики производственный момент рассматривают, как чисто объективный фактор; у Госсена же этот момент получает субъективную окраску.

¹ „Entwicklung“, стр. 27.

6. Теория цен Госсена

До сих пор Госсен занимался исключительно анализом индивидуальной экономики. Поэтому теоретико-экономическое значение всех этих результатов ничтожно. Если бы Госсен ограничился этими формулами, то его учение потеряло бы всякий интерес для истории теоретической экономики. Но необходимо отметить, что приведенные выше формулы представляют из себя базу его теории цены. Связующим звеном между теорией индивидуального изолированного хозяйства и теорией цен Госсена является кардинальный принцип его системы—принцип максимума полезности.

Госсен отмечает 3 метода достижения максимума полезности. Первично он рассматривает изолированное потребительское хозяйство. В этих условиях единственным средством является наиболее рациональное распределение потребления между отдельными продуктами. Условием рационального потребления является соблюдение т. н. 2 закона. Затем наш автор переходит к рассмотрению производительного изолированного хозяйства. Тут на сцену выступают новые методы, выражющиеся в установлении равновесия между полезностью и усталостью. Но между этими двумя методами существует противоречие, и тут на помощь приходит обмен. Теория обмена, теория цен Госсена есть новая модификация закона максимальной полезности. В данном пункте можно наметить своеобразную аналогию между развитием Госсеновской теории и Гегелевской триадой. Дело в том, что оба метода увеличения общей суммы полезности—путем усиления разнообразия потребления и увеличения производительности труда—вступают в противоречие друг с другом. Дело в том, что изолированный производитель может усилить разнообразие своего потребления лишь путем изменения характера производства. Но производство одним субъектом значительного количества разнообразнейших благ возможно лишь при очень низком уровне производительности труда. Рост производительности труда связан с развитием специализации.

Это противоречие выражено у Госсена в следующих словах¹: „В то время как необходимость заготовки по частям различных средств удовлетворения обуславливает распыление трудовых усилий между всеми этими различными средствами, необходимость возможного повышения искусства и возможного уменьшения нужной затраты труда требует, как известно, чтобы человек ограничивал свою деятельность изготовлением возможно меньшего круга различных предметов и в то же время изготавлял гораздо большие их массы, чем в каких он нуждается сам для удовлетворения своих потребностей разумным образом“.

Указанное выше противоречие снимается, по мнению Госсена, в обмене, который, с одной стороны, предполагает известный уровень специализации, т.-е. определенный уровень производительности труда, а, с другой стороны, делает возможным для каждого субъекта потребление разнообразнейших продуктов.

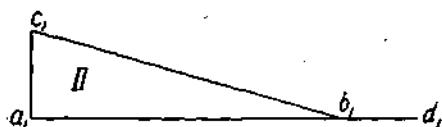
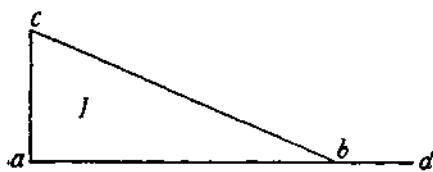
Отдельные производители могут посвятить себя специальным работам и в то же время пользоваться всеми продуктами общественного производства. „Таким образом, говорит Госсен², получается, что в дальнейшем, в большинстве случаев путем простого обмена известных предметов, даже если они в процессе обмена не претерпевают никаких изменений, можно повлиять на чрезвычайное увеличение ценности“.

¹ „Entwickelung“, стр. 81.

² Ibid., стр. 82.

Это он иллюстрирует следующей диаграммой. Верхняя фигура представляет величину ценности *I* предмета для лица *A*. Как видно из чертежа,

ab будет иметь ценность, равную *abc*; остальная часть запаса не будет иметь никакой ценности.



Нижняя фигура *a₁ c₁ b₁* изображает величину полезности второго объекта (*II*) для лица *B*. Отрезок *b₁d* предмета *I* для лица *A* совершенно бесполезен, но для лица *B* имеет такую же полезность, как и отрезок *a₁ b₁*, т.-е. *a₁ b₁ c₁*; отрезок *b₁ d₁* бесполезен для лица *B*, но представляет для *A* такую же полезность, как и отрезок *ab*, т.-е. *abc*. Благодаря обмену,

у первого лица получается полезность на сумму *abc + a₁ b₁ c₁* и у второго лица (*B*)—на сумму *a₁ b₁ c₁ + abc*; у обоих $2 \ abc + 2 \ a_1 b_1 c_1$, т.-е. общая сумма полезности удвоилась.

Апология Госсеном обмена вытекает из смешения разделения труда и обмена. Разделение труда есть необходимая основа обмена. Там, где отсутствует разделение труда, невозможно существование обмена. Но из этого совершенно бесспорного изложения нельзя сделать обратный вывод о том, что существование разделения труда предполагает наличие обмена.

Для того, чтобы разрешать указанное выше противоречие, у Госсена не было никакой надобности перейти к рассмотрению менового хозяйства. Он мог бы остаться на почве натурального производства. Для разрешения этой трудности, достаточно перейти от изолированного натурального производства к общественному производству, организованному в крупном масштабе (напр., к социалистическому). В таком обществе возможно наличие рационально организованного потребления при очень высоком уровне специализации труда.

Впрочем метод исследования Госсена, его попытка найти обоснование принципа максимальной полезности в анализе обмена получает определенный смысл, если учесть основную и важнейшую особенность теории Госсена, которая заключается в смешении организованного и неорганизованного хозяйства. Эту особенность Госсеновской теории мы выясним при дальнейшем изложении последней.

В рассмотренном выше случае оба производителя обменивались лишь теми излишками, которые для них никакой полезности не представляли. Благодаря этому, они оба оказались в выигрыше. Но дальше является вопрос—ограничается ли *A* и *B* только обменом совершенно ненужных им излишков, или же обмен будет продолжаться дальше? И в связи с этим, возникает другой вопрос—где должна быть граница обмена, в какой точке приостановка обмена дала бы максимальную сумму полезности для обоих товаропроизводителей?

На этот вопрос Госсен отвечает при помощи следующей графической иллюстрации¹ (см. стр. 161).

Предположим, что имеются два товара—*I* и *II* и два участника обмена—*A* и *B*. *A* является собственником первого товара; полезность последнего для *A* может быть изображена в виде треугольника *abc*. *A* предъявляет спрос на *II* товар, принадлежащий *B*. Полезность *II* товара для *A* может быть изображена в виде треугольника *a₃c₃b₃*. *B* является собственни-

¹ „Entwickelung“, стр. 83—85.

ником II товара. Полезность последнего для B выражается треугольником $a_1 c_1 b_1$; B предъявляет спрос на товар I , полезность которого равна $a_2 c_2 b_2$.

Таковы условия задачи. Требуется определить, какое количество обоих товаров будет обменено и по какой цене.

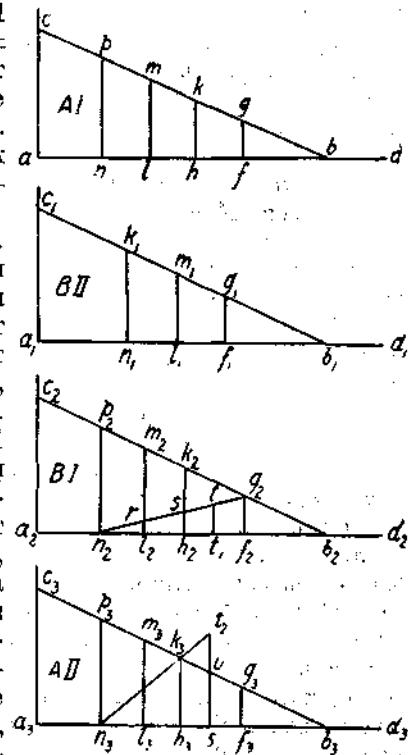
Госсен предполагает, что первоначально обмениваются оба товара в равной пропорции, т.-е. n единиц товара I обмениваются на n единиц II товара. Пρоще, Госсен предполагает, что цены обоих товаров равны.

Предположим, что обмен происходит небольшими частями. Из фигуры I видно, что полезность ab -ой единицы для A равна 0; следовательно, вся остаточная часть запаса этого товара, которая выражается отрезком bd , тоже имеет нулевую полезность. Точно так же нулевую полезность имеет отрезок $b_1 d_1$ для второго субъекта B . Если $bd = b_1 d_1$ и цена обоих товаров равна, то bd будет обменено на $b_1 d_1$. Предположим, что $b_1 d_1 = a_3 n_3$. Полезность этого количества, как видно из фигуры IV , равна $a_3 c_3 p_3 n_3$. Эта полезность для A представляет чистый выигрыш, ибо полезность bd равна для A нулю. Точно также предположим, что $bd = a_2 n_2$. Следовательно, субъект B получит в результате обмена чистое приращение полезности, равное трапеции $a_2 c_2 p_2 n_2$. Общее увеличение полезности для всех участников в обмене равно $a_3 c_3 p_3 n_3 + a_2 c_2 p_2 n_2$.

Но обмен на этом не останавливается. Если A будет продолжать обмен, то при этом ему придется уступать уже те части запаса его товара, которые представляют некоторую полезность, но взамен он будет получать части запаса II , имеющие, может быть, еще большую полезность. Очевидно, обмен будет выгодным для A до тех пор, пока увеличение полезности за счет покупки товара II будет превышать уменьшение полезности за счет продажи товара II . Из чертежа видно, что если A уступит bf своего товара (I) за $n_3 l_3$ другого товара (II), то он потеряет полезность, равную $\triangle bfg$, и получит полезность, равную трапеции $-n_3 p_3 m_3 l_3$; выигрыш, очевидно, больше проигрыша. Эту разность легко вычислить, если у основания $n_3 l_3$ построим треугольник, равный $\triangle fbg$.

Но A этим не ограничится. Он будет продолжать обмен до тех пор, пока последний ему все же будет давать выигрыш, как бы последний ни был незначителен. Обмен станет невыгодным лишь в тот момент, когда полезность получаемого товара (II) будет меньше полезности отдаваемого (I). Между этими двумя положениями, очевидно, должен находиться такой пункт, для которого предельные полезности товара I и II будут для A равны. Здесь и пролегает граница наиболее выгодного обмена.

„Если взаимно обмениваются одинаковые количества, то обмен остается выгодным для A до тех пор, пока ценности последних атомов обоих предметов, ставших собственностью A , станут равными“¹.



¹ „Entwickelung“, стр. 84.

Эту величину наиболее выгодного предложения товара I и, следовательно, наиболее выгодного спроса на товар II , с точки зрения A , очень легко определить. Предельная точка обмена устанавливается потому, что по мере увеличения предложения товара I , запас последнего, имеющийся в распоряжении A , сокращается и, следовательно, растет полезность отдельных единиц данного товара. С другой стороны, запас II товара, по мере увеличения спроса, растет, и, следовательно, полезность отдельных единиц II товара убывает. Таким образом, в результате обмена изменение полезности обоих товаров подчиняется противоположным законам—возрастающей и убывающей полезности. Графически эти противоположные тенденции выражаются в виде линий $c_3 b_3$ и $n_3 l_3$. Точка пересечения этих линий k_3 есть искомая точка. Ей соответствует абсцисса— $a_3 k_3$, которая выражает оптимальную величину предъявленного A спроса на II товар, т.-е. такую величину, которая гарантирует максимум полезности.

Но из того, что данный предел обмена является наиболее выгодным для A , не значит, что такой предел установится. Ведь обмен есть акт двухсторонний, следовательно, он определяется волей и желаниями, по крайней мере, двух участвующих субъектов— A и B . Обмен мог установиться на точке k_3 только в том случае, если бы эта граница была одновременно наиболее выгодной и для второго лица— B . Такое совпадение, однако, может очень редко иметь место. Ведь психологическая школа имеет дело с индивидуальными оценками, рассматриваемыми, как таковые, вне их связи с обществом. Момент индивидуального различия выступает на передний план. Полное совпадение вкусов, желаний, потребностей, их интенсивностей и т. д. хотя теоретически и мыслимо, для психологической школы является совершенно исключительным, не имеющим большого значения, случаем.

Как же быть в том случае, если границы наиболее выгодного обмена не совпадают для A и B и где же тогда установится обмен? Когда B уступит $b_1 f_1$, он взамен получит $n_2 l_3$; уступая полезность равную $\Delta b_1 f_1 g_1$, он получает полезность, равную трапеции $n_2 l_3 m_2 p_2$, т.-е. выигрывает полезность, равную трапеции $n_2 r m_2 p_2$. Обмен для B будет выгоден до того момента, как прямые $c_3 b_3$ и $n_2 g_2$ (равная по направлению, прямой $c_1 b_1$) пересекутся, т.-е. до точки g_2 (вернее, f_2), дальше отстоящей от начала обмена, чем точка k_3 (наиболее выгодный пункт обмена для лица A). Здесь, как-будто, обнаруживается антагонизм между двумя товаропроизводителями: A заинтересован в приостановке обмена, B —в его продолжении. Кто победит и какими средствами? На это Госсен отвечает так¹: „Именно чрезвычайные преимущества, возникающие для B при дальнейшем продолжении такого, создают для него возможность выравнивать ущерб, который получил бы от этого A тем, что он последнему отдает количественно больше, чем получит сам“². Напр., допустим, что A дает B , кроме $ab = a_3 k_3$, еще $hl = h_3 s_1$, так что полезность последнего $= l h k m$. Если бы A за это получил равное количество товара $II = h_3 s_1$, то он от такого обмена не выиграл бы, а потерял полезность, равную треугольнику $k_3 t_1 u_1$ ($k_3 t_2 u_1 = h_3 s_1 k_3 - h_3 s_2 u_1 k_3$). Но этот убыток будет компенсироваться, если B даст больше товаров в обмен, напр., $h_3 f_3$, так что добавочная полезность $s_1 f_3 g_3 u_1$ будет $= \Delta k_3 t_2 u_1$. B тоже может продолжать этот обмен с выгодой, ибо он теряет массу $h_3 f_3 = f_1 l_1 = l_3 t_1$, имеющую полезность $l_1 f_1 g_1 m_1 = l_2 r t_1$, получает же hl , имеющую полезность $l_3 h_3 k_3 m_1$; т.-е. он выигрывает, поскольку $r s k_2 m_2$ больше $h_2 t_1 s_1$. В таком случае, обмен может быть выгодным для B и выгодным (или, во всяком случае, не невыгодным) для A . Обмен тогда приостановится, когда B не будет заинтересован в компенсации A . Это произойдет тогда, когда одинаковые

¹ „Entwickelung“, стр. 84.

части запаса товара I будут представлять одинаковую предельную полезность для A и B; то же по отношению к товару II. Отсюда вытекает следующее правило¹: „Каждый из обоих предметов после обмена должен распределиться между A и B таким образом, чтобы последний атом каждого из них доставил каждому одинакового размера ценность“.

Вальрас в своих „Éléments d'économie politique pure“, полученные Госсеном результаты, выражает в виде следующих формул. Обозначим запас I товара через q_a ; запас второго—через q_b ; проданную часть товара I через d_a ; проданную часть второго товара—через d_b ; тогда непроданная часть товара I будет равна $q_a - d_a$; непроданная часть второго товара— $q_b - d_b$; предельную полезность можно рассматривать, как функцию количеств. Пусть $\varphi_{a_1}(q_a - d_a)$ будет предельная полезность I товара для A, $\varphi_{a_2}(d_a)$ —предельная полезность I товара для B; $\varphi_{b_1}(d_b)$ —предельная полезность II товара для A; $\varphi_{b_2}(q_b - d_b)$ —предельная полезность II товара для B.

Тогда вывод Госсена можно будет аналитически так выразить:

$$\begin{aligned}\varphi_{a_1}(q_a - d_a) &= \varphi_{a_2}(d_a) \\ \varphi_{b_1}(d_b) &= \varphi_{b_2}(q_b - d_b)\end{aligned}$$

Госсен не ограничивается этим выводом. Он пытается его обобщить. Он пытается установить, что всякого рода обмен, сколько бы лиц в нем ни участвовало, всегда должен привести к аналогичным результатам. Общий вывод Госсена гласит²: „Дабы в результате обмена возникла максимальная ценность, после обмена каждый отдельный предмет должен оказаться распределенным между всеми таким образом, чтобы последний атом каждого предмета, полученный каждым, доставил бы ему такую же полезность, как последний атом того же предмета всякому другому“.

7. Критика теории цены Госсена

При рассмотрении теории цен Госсена нам, прежде всего, бросается в глаза следующая методологическая ошибка. Первоначально он рассматривает случай, когда существует постоянная и неизменная цена. Задача Госсена сводится, в данном случае, лишь к установлению оптимального размера, при данной величине цены, предложения и спроса. Затем наш автор, убедившись в невозможности согласовать спрос одного лица и предложение другого, вводит предпосылку о неравных ценах. Но этим самым меняются коренным образом условия проблемы. Вопрос об оптимальной величине спроса подменяется вопросом об оптимальных ценах.

В конце Госсеновского анализа на сцену неожиданно выступает, как deus ex machina, изменение цен, которое берется преодолеть затруднение, смущившее Госсена. Затруднение заключается в том, что условия наиболее выгодного обмена не являются аналогичными для отдельных товаропроизводителей. Тут на выручку приходит возможность изменения цен, или меновых пропорций. Благодаря этому спасительному появлению возможности изменения цен, конфликт между товаропроизводителями оказывается улаженным, и все остаются довольными ходом вещей: товаропроизводители получают максимальную полезность, а Госсен подтверждение своей формулы. Если мы внимательно просмотрим ход рассуждения Госсена, то должны будем констатировать, что у него в процессе анализа происходит трансформация важнейших категорий, с которыми он оперирует. Первоначально цены у него имеют совершенно неопределенный характер, затем они получают определенность;

¹ „Entwicklung“, стр. 85.

² Ibid., стр. 85.

первоначально у него фигурируют постоянные цены; затем эти последние заменяются переменными ценами. Эта трансформация понятий резко меняет все условия проблемы. Неизменные цены (конечно, речь идет не об абсолютной неизменности, а о неизменности в процессе данного акта обмена данного периода) предполагают, что товаропроизводители считаются с этими ценами, как с данными, фиксированными величинами. Это, в свою очередь, предполагает, что наш товаропроизводитель не в состоянии повлиять на цены, ибо последние даны ему, последние не зависят от его произвола; он приспособляется лишь к этим ценам. Неприменимость цен в процессе обмена свидетельствует о весьма высоком уровне общественного производства, о существовании рынка, на котором устанавливается единая цена, независимая от субъективных оценок отдельных товаропроизводителей. Это свидетельствует о том, что обмен стал систематическим и массовым явлением (мы, в данном случае, отвлекаемся от монополии).

Первичный обмен характеризуется отсутствием общественных регуляторов цены. Поэтому здесь решающую роль играет закон спроса и предложения. Меновые пропорции отдельных товаров, или вернее, благ могут колебаться в весьма широких пределах, поскольку нет регулярных общественных процессов, которые противодействовали бы всякому сильному повышению или понижению цены. Отдельные производители находятся в положении, близко напоминающем монополию, поскольку они могут варьировать запасы благ, поступающих в обмен. Для этого случая цены могут рассматриваться, как переменные величины (в процессе самого акта обмена двух лиц). Этот случай имел в виду Госсен, когда он предположил, что участники обмена могут изменить цены по своему желанию. Но, сделав это предположение, Госсен лишил всякой теоретической ценности весь свой предыдущий экономический анализ. Он исходил из принципа максимума полезности. Сущность наиболее рационального построения потребления заключается в том, что каждый потребитель, ориентируясь на существующие цены и учитывая изменение полезности отдельных благ, так распределяет свое потребление между отдельными благами, чтобы получилась максимальная полезность. Но сама возможность рационального распределения требует наличия устойчивых цен. В противном случае, отпадает основа этого рационального распределения, ибо в момент покупки намеченных благ может произойти изменение цен, которое нарушит весь сложившийся план. При этих условиях рациональное распределение потребительских благ оказывается идеалом, весьма далеко отстоящим от действительности.

Таким образом тот прием, с помощью которого Госсен пытается спасти идею реализации максимума полезности для обоих участников обмена, противоречит самой возможности осуществления этого максимума, опровергает, отрицает эту возможность. Из огня Госсен попал в полымя. В этой неудаче Госсена нет ничего неожиданного. Он поставил себе совершенно невозможную задачу — установить мир и согласие там, где царит ожесточенная борьба. Он попытался перенести принцип максимума полезности из области натурального хозяйства и индивидуального потребления, где этот принцип проявляется, по его мнению, в своем чистом виде, непосредственно в область обмена. Он пытается рационализировать товарное производство, подчинив все рыночные процессы определенным нормам, находящимся в трогательном единогласии с рациональными принципами планового хозяйства. Очевидно, что эта совершенно безнадежная затея должна была привести к целому ряду натяжек, ошибочных выводов и внутренне противоречивых положений. Методологическая ошибка Госсена вытекает из того, что у него фактически имеются две теории цены. Дуализм теории цены можно обнаружить и у позднейших экономистов математиков (Джевонса и Вальраса). У Госсена эти две теории переплетаются настолько явно, что их легко расчленить.

С одной стороны, Госсен выдвигает то положение, что рыночные цены должны гарантировать максимальную полезность обоим участникам обмена.

Весьма важное значение для характеристики теории Госсена имеет его постановка вопроса: Он ставит проблему определения цены следующим образом¹: „как устроить (*einrichten*) обмен, чтобы получить наибольшую ценность?“ Как мы видели раньше, понятия ценности и полезности совпадают у нашего автора. Очевидно, что в данном случае, речь идет о наибольшей полезности, с точки зрения не одного участника обмена, а всех участников обмена. Иными словами, речь идет о наибольшей общественной полезности, которая должна получиться в результате обмена. Госсен навязывает обмену совершенно определенные условия. Обмен, по его мнению, должен привести к наиболее рациональному распределению продуктов между отдельными участниками обмена. Результаты меновых процессов и организованного распределения обществом, которое ставит своей задачей достижение максимума полезности, по мнению Госсена, совпадают. В одном месте Госсен совершенно определено заявляет: ² „То, что социалисты и коммунисты считают высшей и конечной целью своих стремлений, в совершенстве достигается здесь совокупным действием естественных сил. Ибо не один или несколько человек, ограниченный человеческий интеллект которых может, как правило, временами вести к ложному заключению, будут судить об оценке заслуги каждого в отдельности, как того хотят социалисты и коммунисты. Все человечество в своей совокупности выносит здесь свое суждение“. Госсен, таким образом, вкладывает в понятие цен особое содержание. Он рассматривает цены, как показателей наиболее рационального распределения продуктов между отдельными участниками обмена.

В основе этой теории лежит серьезная социологическая ошибка. Госсен рационализирует товарное хозяйство, приписывает последнему такую планомерность, которая может иметь место лишь в организованном хозяйстве. С этим смешением двух диаметрально противоположных типов хозяйства—организованного и анархического—мы столкнемся при рассмотрении теории Джевонса и Госсена.

Пока ограничимся замечанием, что апология товарного общества, которой занимается наш автор, основана на *petitio principii*. Госсен предполагает заранее то, что требуется доказать. Госсен предполагает, что рыночные цены должны обеспечить всем участникам обмена максимальную полезность. Отсюда получается отождествление результатов товарного и социалистического хозяйства. Предпосылка Госсена о достижении в результате обмена максимума полезности в общественном масштабе является совершенно произвольной и недоказанной. В товарном обществе на цену оказывает воздействие не абсолютная величина потребностей, а спрос, который находится лишь в частичной зависимости от потребности. На спрос оказывает преимущественное влияние цена. Спрос представляет из себя лишь искаженное выражение потребности, осложненное воздействием цен и доходов отдельных покупателей. В результате рыночной конкуренции устанавливается лишь равновесие между спросом и предложением. Но это равновесие ничего не говорит об абсолютной величине полезности. В товарном хозяйстве отсутствует тот механизм, который обеспечивал бы достижение максимальной полезности в общественном масштабе.

Благодаря этой совершенно произвольной предпосылке Госсена, получилось извращение обмена. Из стихийного столкновения двух юридически автономных товаропроизводителей обмен превратился в акт организованного распределения продуктов обществом между его членами. Благодаря своей

¹ „Entwicklung“, стр. 85.

² Ibid., стр. 99.

предпосылке, Госсена аннулировал товарное хозяйство и тем самым упразднил необходимость в построении теории цены.

Иными словами, в процессе выяснения законов образования цены у Госсена произошла трансформация хозяйственных форм и типов производственных отношений. На эту трансформацию вынужден был обратить внимание такой горячий сторонник Госсена, как Вальрас. Чрезвычайно интересна та характеристика, которую Вальрас дает теории обмена Госсена¹:

„этот обмен есть . . . операция, посредством которой удовлетворение потребностей обоих участников обмена (*troqueurs*) достигает своего абсолютного максимума, а не только относительного. При этом совершенно не учитывается количество обладаемых (каждым участником) товаров; иными словами, происходит абстракция от права частной собственности каждого участника обмена на свой товар. Это—коммунистический обмен (разрядка автора), и он может иметь место только благодаря государственной власти, и он приведет к равенству, которое будет одновременно вытекать из равенства потребностей и равенства средств их удовлетворения. Он (обмен) происходит на почве братства. Так, напр., отец распределяет двум братьям, находящимся у стола, пищу таким образом, чтобы оба получили одинаковое насыщение“.

Вальрас очень метко подметил основную ошибку Госсена. Последний исходит лишь из общих запасов данных товаров и их полезности для отдельных участников обмена. Он рассматривает простейший случай, когда каждое благо имеется лишь у одного участника обмена. Общественные запасы, в данном случае, совпадают с индивидуальными. Но теоретически можно представить себе более сложный случай, напр., когда *A* или *B* принадлежит часть другого товара и он желает расширить запас какого-нибудь товара за счет уменьшения запаса другого товара. Если общественные запасы и характер индивидуальных потребностей (кривых полезности) в этом случае не будут отличаться от предыдущего, то цены, по мнению Госсена, должны будут установиться на прежнем уровне. Такой вывод неизбежно вытекает из теории цены Госсена. Ибо единственное условие, определяющее уровень цен по Госсену, заключается в достижении максимальной полезности для всех участников обмена. Последняя зависит только от количества благ и индивидуальных потребностей. Следовательно, при определении индивидуального потребления Госсен совершенно абстрагируется от существующего распределения товаров между отдельными участниками обмена, от их экономической мощи и покупательной способности. Такими принципами индивидуальное потребление регулируется лишь в организованном хозяйстве, при том гармонического типа (по терминологии Туган-Барановского).

В теории цены Госсена имеются, таким образом, элементы, которые фактически приводят к аннулированию цен, как продуктов товарного хозяйства, и, следовательно,—к аннулированию теории цены. На ряду с этим в теории Госсена имеются совершенно другие элементы, которые сближают его с теоретиками спроса и предложения. Приступая к более детальному изучению механизма образования и изменения цен, Госсен на стр. 93 своего „*Entwickelung*“ вводит одну весьма важную предпосылку. Он принимает, что в условиях развитого обмена и существования денежного обращения каждый стремится получить за свои товары наибольшую сумму денег. Иными словами, по собственному признанию нашего автора, в центре внимания участников обмена стоит не потребительная ценность, а меновая ценность товаров. Правда, Госсен считает нужным подчеркнуть, что между стремлением получить наибольшую сумму денег и тенденцией получения

¹ „*Etudes d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale*“. стр. 209—210.

максимальной полезности существует логическая зависимость. Стремление к получению денег есть лишь средство к достижению конечной цели—увеличения общей суммы полезности. Но он вынужден допустить, что для производителя непосредственное значение имеет меновая ценность и что, поэтому, производители устремляются в те сферы производства, где можно получить наибольшую выгоду (*Gewinn*), где продукты труда имеют наибольшую меновую ценность. Отсюда вытекают новые положения теории цены, которые ничего общего не имеют с учением о достижении максимальной полезности в общественном масштабе.

Процесс образования цен Госсен рисует следующим образом¹. С одной стороны, производители стараются изготовить те товары, которые имеют наиболее высокие цены. В результате данного распределения общественного труда на рынок выпускается определенное количество товаров. С другой стороны, каждый из покупателей, на основании установленных выше формул максимума полезности (т.-е. 2 закона Госсена), решает, какое количество каждого из товаров нужно купить. В данном случае принцип максимума полезности играет значительно более скромную роль. Он призван лишь объяснить величину спроса при данной величине доходов и при данных ценах. Эта сторона дела наиболее подробно освещена у Вальраса. Ограничимся пока указанием, что согласно 2 закона Госсена, (в его последней формулировке или в формулировке Лексиса) полезности последних денежных единиц, затраченных на покупку различных товаров, должны быть равны. Эти предельные полезности зависят от количества купленных товаров. Для того, чтобы получилось равенство предельных полезностей, различные товары должны быть куплены в определенных количествах. Если известны—общая сумма денег, имеющаяся в распоряжении данного субъекта, характер его потребностей и рыночные цены, то можно определить величину спроса.

Таким образом, в каждый данный момент существует определенная величина спроса и предложения. Если эти величины совпадают, то цены остаются неизменными. Но этот случай встречается весьма редко. Благодаря несоответствию величин спроса и предложения, происходит изменение цены, которое приводит к установлению равновесия между этими двумя категориями. „Цена каждого предмета² устанавливается на таком уровне, при котором вся произведенная масса покупается (*eingetauscht wird*)³“. В этой трактовке теория цен Госсена очень близко подходит к теории Вальраса. Последний обрушился на Госсена потому, что он обратил внимание лишь на один из элементов теории нашего автора, который (элемент) совершенно не связан органически с другими элементами теории того же автора.

„При том способе, замечает Госсен⁴, каким устанавливается цена, не обращается совершенно внимания на высоту вознаграждения, причитающееся производителям“⁵. Но вознаграждение труда, по терминологии Госсена, или, вернее, ценность продуктов труда, весьма различна в зависимости от условий спроса и предложения. Это создает стимулы к передвижению труда из одной сферы производства в другую. В тех сферах⁶, где наблюдается слишком высокое „вознаграждение труда“, происходит прилив труда; наоборот, из тех сфер, где существует слишком низкое вознаграждение, происходит отлив труда, и эти процессы продолжаются до тех пор, „пока не достигается пропорциональность вознаграждения во всех отраслях производства, какое бы название они ни носили“⁷. Теория цен Госсена разработана

¹ „Entwicklung“, стр. 94.

² Ibid., стр. 59.

³ Ibid., стр. 95.

⁴ Ibid., стр. 96.

⁵ Ibid., стр. 97.

очень недостаточно. Госсен ограничивается нескользкими отрывочными замечаниями. Неизвестно, какое содержание вкладывал он в понятие „вознаграждение труда“. Поэтому его теория может быть истолкована и как трудовая теория ценности, и как теория издержек производства¹. Но во всяком случае этот второй элемент его теории резко отличается от первого, ибо второй элемент его теории не абстрагируется от анархического характера товарного хозяйства. Второй элемент приближается к обычным трактовкам теории цены. Отсюда можно сделать некоторые выводы о значении Госсена для развития идеи субъективизма. Необходимо отметить, что обычно имеет место переоценка значения Госсена. Последний не дал объяснения законов ценообразования, не разрешил вопроса о факторах, регулирующих уровень издержек производства. Поскольку у Госсена отсутствует определенная и разработанная теория цены, его, строго говоря, нельзя отнести ни к какой школе. Значение Госсена состоит в том лишь, что он дал теорию потребления, которая была затем положена в основу теории цены математиков. Госсен первый дал отчетливую формулировку законов убывающей полезности и уравнивания предельной полезности. Кроме того, у Госсена впервые большую разработку получил принцип максимума полезности. Таким образом, значение Госсена для развития математической школы можно охарактеризовать следующим образом—он дал некоторые элементы экономической теории математиков (преимущественно в области объяснения спроса), которые были собраны в систему Вальрасом и его учениками. Госсен является лишь предтечей, но не основателем математической школы.

Любопытно отметить, что в заключение его теории цены снова врывается первый элемент его теории. Установивши, что в момент наступления равновесия вознаграждение труда во всех сферах производства должно быть равным, Госсен добавляет, что установление равновесия свидетельствует о достижении максимальной (при данных производственных условиях) полезности. Этот результат Госсен объясняет тем, что в более рентабельных сферах существуют более благоприятные условия производства, и что при тех же трудовых затратах может быть получено большее количество продуктов, представляющих в общем большую сумму полезности. Следовательно, переход от нерентабельных к рентабельным сферам, который приводит к нивелированию вознаграждения труда во всех производственных сферах, связан с увеличением общей суммы полезности. Госсен поет настоящий дифирамб процессу нивелирования вознаграждения труда. В момент установления равновесия воцаряется справедливость (ибо каждый получает пропорционально своим заслугам) и достигается наивысшая полезность. „В этот момент, пишет наш автор², не только совершеннейшим образом выполняется принцип справедливости, ибо величина вознаграждения всегда соответствует заслуге, но в этот момент вознаграждение точнейшим образом соответствует причиненному отягощению; кроме того, достигается такое положение, при котором в этот момент силами человечества и его знаниями невозможно достиг-

¹ Вейнбергер, на основании приведенных выше цитат, пытается доказать, что Госсен был *Arbeitsleidtheoretiker*, т.-е. сторонником субъективной трудовой теории ценности (см. „Die Grenznutzenschule“, стр. 64—65; „Hermann Heinrich Gossen“, Schmollers Jahrbuch, 51 Jahrgang, 1927, стр. 16). Утверждение Вейнбергера является недостаточно обоснованным. Госсен имеет в виду в данном случае лишь тяготение цены к издержкам производства, которое не отрицаются и австрийцами. Поэтому мы, в данном вопросе, считаем более правильной точку зрения Лифмана, который отрицает возможность отнесения Госсена к сторонникам трудовой теории (см. статью „Neue Literatur über H. H. Gossen“, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 83 Band). Вообще Госсен не дал разработанной теории цены, ограничившись приведенной выше формулой, которая сводится к отрицанию товарного хозяйства, т.-е. цены. На отсутствие разработанной теории цены у Госсена указывают также—Диль („Theoretische Nationalökonomie“, 3 Band, стр. 70); Moret (L'emploi des mathématiques en économie politique“, стр. 90—91).

² „Entwicklung“, стр. 100—101.

нуть какого-либо повышения жизненного удовлетворения, получаемого всем человечеством".

Итак, с точки зрения Госсена, в товарном обществе, в конечном счете, устанавливается такое же распределение труда между отдельными сферами производства, какое имело бы место в социалистическом обществе, при тех же производственных возможностях и при том же характере потребностей. Социалистическое общество поставило бы своей задачей наиболее рациональное использование своих производственных ресурсов в целях достижения максимума полезности для всего общества. Но этот же результат достигается, по мнению Госсена, в результате стихийной конкуренции. Таким образом, результаты стихийного регулирования рынка и планового сознательного регулирования социалистического общества совпадают между собой. Это положение нашего автора является совершенно недоказанным. Оно основано на чистейшем *petitio principii*. Госсен первоначально ввел в свой анализ предпосылку о том, что рыночные цены гарантируют максимум полезности для всех участников обмена. Эта неверная и произвольная предпосылка привела к отождествлению результатов распределения труда в товарном и социалистическом обществе.

Приведенный выше вывод Госсена имел бы некоторый смысл при условии, что спрос равняется абсолютной потребности. При неизменных технических условиях изменения в распределении общественного труда можно было бы объяснить тем, что спрос на некоторые товары изменился. Труд переливался бы в те сферы, где существует наибольший спрос. При нашем предположении, что спрос исключительно определяется потребностями общества, процесс передвижения труда должен был привести к тому, что наиболее интенсивные потребности удовлетворялись бы в большей степени, чем прежде. В этих условиях процесс установления общественного равновесия в распределении труда одновременно означал бы процесс приспособления общества к наилучшему удовлетворению потребностей своих членов. Достижение равновесия совпало бы с завершением этого процесса приспособления. Результаты стихийного и организованного распределения труда совпадали бы. Но это совпадение не является случайностью. Оно вытекает из того, что мы в самом начале экономического анализа отождествили организованное и неорганизованное производство. Мы допустили, что спрос определяется исключительно абсолютными потребностями. Отсюда можно сделать тот вывод, что индивидуальное потребление зависит исключительно от потребностей (при данных производственных ресурсах). Но это положение как раз характерно для натурального хозяйства. Следовательно наш вывод *implicite* содержался в первоначальной предпосылке.

Из того, что в данном обществе устанавливается единое для всех производств "вознаграждение труда", можно сделать лишь один вывод. Последний заключается в том, что нивелирование "вознаграждения труда" совпадает с устойчивым равновесием между спросом и предложением. Но от величины спроса никак нельзя перескочить к абсолютной величине потребностей, несмотря на наличие тесной зависимости между этими двумя категориями. Спрос и потребности лежат в двух различных плоскостях.

В основе вывода Госсена лежит глубоко неверное социологическое представление. Конкретный характер потребления, общая величина потребляемых благ, общая сумма получаемого при этом наслаждения, по мнению нашего автора, зависят лишь от двух моментов, которые имеют надисторический и несоциальный характер — от производственных возможностей и потребностей отдельных индивидов. Какова бы ни была социальная организация данного производства, какие бы принципы ни регулировали данный тип хозяйства, характер потребления, распределение благ между отдельными субъектами остаются неизменными. В основе сближения результатов организованного и не-

организованного хозяйства лежит недостаточный учет особенностей отдельных экономических структур. Безразличие к социально-экономической характеристике данного производства приводит к сближению результатов различных принципов регулирования общественного труда.

Необходимо, однако, сделать некоторые замечания. Госсен считает нужным сделать оговорку, что его вывод о получении максимальной полезности верен лишь при отсутствии некоторых препятствий. На стр. 101 Госсен эти препятствия характеризует, как такие, „которые стоят на пути индивидуума при стремлении его, наиболее целесообразным способом, издержать свои деньги и избрать ту отрасль производства, которая сулит ему самому самое высокое вознаграждение“. Отсюда можно сделать вывод, что Госсен, в данном случае, имел в виду обычные препятствия для свободной конкуренции, выражющиеся, напр., в наличии монополии, государственного регламентирования, правовых ограничений и т. д. Однако на следующей странице (102) Госсен заявляет о необходимости подвергнуть специальному исследованию вопрос о препятствиях к достижению наиболее выгодных производственных сфер. К детальному исследованию он приступает со стр. 191, где он устанавливает 5 условий, необходимых для реализации его законов наслаждения, для получения максимальной полезности и для установления наиболее справедливого распределения продуктов общественного труда между отдельными членами общества. Первое условие заключается в том, что образование должно быть доступно всем членам общества¹. Второе условие состоит в том, что ценность денег, благодаря валютной, главным образом монетной политике, должна, по возможности, оставаться неизменной или изменяться в узких пределах. Это условие необходимо для беспрепятственного хода продаж². Тот, кто продает сегодня товары, должен быть уверен, что деньги через некоторое время, когда он будет производить свои закупки, не потеряют своей ценности. Третьим условием является наличие определенного социально-политического строя. Последний должен гарантировать всем производителям продукты их труда³. Иными словами, государство должно стоять на страже частной собственности. Четвертое условие состоит в организации государственного кредита для производителей. Государство устраивает ссудную кассу, которая даст возможность всем способным и порядочным людям (*rechtlischen und sittlichen Menschen*) создавать свои предприятия. Наконец, последнее условие заключается в национализации земли. Вся земля, по мнению Госсена⁴, должна принадлежать обществу, и последнее сдает в аренду отдельные участки тем, кто согласен платить наиболее высокую ренту.

Таким образом, Госсен оперирует не с реальным товарным хозяйством, а с идеальным. Госсеновское общество представляет из себя реформированное товарное общество. Сущность этих реформ состоит в том, что затрудняется рост социально-экономического неравенства в пределах данного общества. Поэтому оно медленнее эволюционирует в сторону капиталистического производства. Поэтому мелкое производство сохраняет большую устойчивость. С одной стороны, национализация земли задерживает пролетаризацию населения. С другой стороны, государственный кредит усиливает или поддерживает жизнеспособность мелких предпринимателей. Иными словами, мы имеем дело с типичным мелко-буржуазным идеалом производства. По некоторым вопросам можно установить точки соприкосновения между Госсеном и мелко-буржуазными реформаторами, напр., с Прудопом (по вопросу кредита), с аграрными социалистами, напр., с Г. Джорджем (по вопросу национализации) и т. д.

¹ „Entwickelung“, стр. 192--198.

² Ibid., стр. 198.

³ Ibid., стр. 228.

⁴ Ibid., стр. 250.

Но если даже взять такое идеальное реформированное товарное общество, если предположить наличие такой обетованной страны для всяческих реформаторов, то и в этом случае нельзя будет установить логической зависимости между стихийным регулированием и максимумом общественной полезности. Идеальное товарное хозяйство все же является неорганизованным. И в реформированном, по рецепту Госсена, обществе решающую роль при определении размера отдельных производств играет рынок. На рынке же выступают не абсолютные потребности, а спрос отдельных товаропроизводителей. Сам Госсен в одном месте заявляет, что характер потребностей зависит от индивидуальных доходов¹. „Круг потребностей каждого человека расширяется настолько, насколько повышается его доход“. Наиболее „благоустроенное и справедливое“ товарное общество не может устраниТЬ экономического неравенства между отдельными его членами. А покупательная способность отдельных товаропроизводителей влияет на платежеспособный спрос, оказывает воздействие на характер производства. Поэтому способ распределения общественного труда между отдельными производствами и вытекающая отсюда величина общей полезности никогда не могут совпасть с методами распределения и общей суммой полезности (при тех же производственных условиях) социалистического общества. Сближение этих обоих типов и идеализация прошлого (вернее, законсервированного в этой своей форме) товарного хозяйства основано на недостаточном учете социально-экономических особенностей отдельных хозяйственных форм. И здесь основная причина теоретико-экономических ошибок Госсена лежит в его своеобразной социологической близорукости и ограниченности его исторического кругозора.

¹ „Entwickelung“, стр. 133.

ГЛАВА ПЯТАЯ

ТЕОРИЯ ДЖЕВОНСА¹

1. Теория полезности (математическая интерпретация предельной полезности)

Основное произведение Джевонса „Theory of political economy“ состоит из следующих глав: 1) вводной, посвященной выяснению методологических проблем; главное внимание уделяется проблеме математического метода; 2) теории наслаждения и страдания; 3) теории полезности; 4) теории обмена; 5) теории труда; 6) теории ренты и 7) теории капитала. Как видно из расположения материала, исходным пунктом экономического анализа Джевонса является учение о потребностях и полезностях. В начале 3 главы² Джевонс совершенно определенно заявляет, что „наслаждение и страдания суть, несомненно, два конечных основания экономического исчисления (Pleasure and pain are undoubtedly the ultimate objects of the calculus of economics). Удовлетворить наши потребности в наибольшей степени с наименьшими усилиями—обеспечить наибольшую сумму того, что желательно с наименьшей жертвой того, что нежелательно—иными словами, увеличить в максимальной степени наслаждение,—такова проблема политической экономии“. Дальше он заявляет, что³ „политическая экономия должна быть основана на полном и точном исследовании условий полезности; а для того, чтобы понять этот элемент, необходимо исследовать потребности и желания человека. Мы, прежде всего, нуждаемся в теории потребления богатства“.

Эти заявления Джевонса могут создать впечатление, что он является строгим и последовательным субъективистом. Такое впечатление, однако, должно быть признано неверным. Как мы увидим дальше, при анализе теории обмена, Джевонс предполагает, что индивидуальное потребление, а следовательно, и предельная полезность находятся в известной зависимости от цен. Следовательно, цена рассматривается, как один из факторов, воздействующих на величину спроса и предложения, а следовательно, на высоту цены. Между теорией полезности австрийцев и Джевонса можно установить очень существенное различие. Эта теория играет неодинаковую функциональную роль в обеих системах.

Австрийцы рассматривают теорию полезности, как единственное основание теории цен. Между полезностью и ценами австрийцы устанавливают два промежуточных звена. С одной стороны, полезность последних единиц данного запаса определяет субъективную оценку или субъективную ценность. С другой стороны, субъективные оценки, в свою очередь, определяют рыночные цены. Бем-Баверк абстрагируется от зависимости субъективных оценок

¹ Родился 1/IX 1835 в Ливерпуле, утонул в море 13/VIII 1882 года. Подробную биографию Джевонса дает Boëmert в статье „W. Stanley Jevons und seine Bedeutung für die Theorie der Volkswirtschaftslehre in England“ в Schmoellers Jahrbücher, 56 Band. См. также „Dictionary of National Biography“, edit. by Sidnee Lee, vol. XXIX, p. 374—378, London, 1897. Кроме того, краткое изложение теории Джевонса можно найти в следующих работах: Zawadzki „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“, стр. 91—112; Moret „L'emploi des mathématiques en économie politique“, стр. 91—99; Weinberger „Die Grenzuutzenschule“, стр. 75—95.

² „Theory of political economy“, 3 edit., стр. 37.

³ Ibid., стр. 39.

от цен других товаров. Благодаря этому, он получает монистическую теорию цены. У Джевонса эти звенья отсутствуют или развиты весьма слабо. Так, зависимость цен от субъективных оценок совершенно не разработана Джевонсом. Последний высказывает в конце своей главы положение о том, что цена всецело обусловливается предельной полезностью, но это положение появляется, как *deus ex machina*; оно, как мы увидим, несколько не вытекает из предыдущего исследования. Что же касается зависимости субъективных оценок от предельных полезностей, то этот вопрос разработан у Джевонса весьма слабо. По существу, Джевонс ограничивается несколькими отрывочными замечаниями.

Итак, теория полезности играет в системе нашего автора другую роль, чем у австрийцев. Теория полезности нужна Джевонсу для определения величины спроса. Исследование формул установления максимума полезности, на основании, т. н. 1 и 2 законов Госсена, дает возможность, по мнению Джевонса, установить оптимальные размеры индивидуального спроса и предложения. Теория полезности выполняет таким образом служебное назначение по отношению к теории спроса. Весьма любопытно, что сам Джевонс раскрывает свой секрет. Он дает следующее обоснование необходимости положить во главу угла теорию потребности и полезности. „Каждый мануфактуррист,— пишет он¹,— знает и чувствует, как точно должен он антиципировать вкусы и потребности потребителей: весь его успех зависит от этого; и, подобным образом, теория экономики должна начинать с правильной теории потребления“. В качестве примера правильной экономической теории, он ссылается на учение Лодердаля, который, как известно, в своих „Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth“ развивает самую шаблонную теорию спроса и предложения. Последняя получила должную оценку уже у Рикардо².

Конечно, можно возразить, что и у австрийцев³ теория предельной полезности выполняет лишь служебную роль по отношению к теории спроса. Но у австрийцев этот факт выступает в весьма скрытой форме. Между тем, у Джевонса эту форму зависимости между обеими теориями можно непосредственно констатировать.

Теория полезности Джевонса ограничивается лишь общей характеристикой основных законов изменения полезности. По существу, наш автор вносит здесь мало нового. Прежде всего, он подчеркивает, что полезность нужно рассматривать не как внутреннее свойство вещи („Utility is not an intrinsic quality“), а как отношение между человеком и вещью. Затем он переходит к изложению и к обоснованию закона убывающей полезности. Общая формулировка этого закона ничем не отличается от формулировки Госсена. Интересна лишь графическая иллюстрация этого закона. Наибольший интерес представляет из себя теория предельной полезности. Джевонс дает математическую интерпретацию предельной полезности.

Прежде чем приступить к изложению последней, необходимо сделать следующее замечание. При рассмотрении теории австрийцев, мы констатировали отсутствие пропорциональности между полезностью всего запаса и предельной полезностью. В виду этого величина субъективной ценности зависит от условного выбора единицы измерения. Эта зависимость субъективной ценности от произвольной единицы измерения и диспропорциональность между субъективной ценностью запаса и отдельных частей создает сильнейшие затруднения для измерения ценности, ибо относительные величины ценности отдельных благ зависят от выбора единиц для каждого блага. Для того, чтобы возможно было сопоставление ценности отдельных благ, необходимо свести последние к одной единице.

¹ „Theory“, стр. 40.

² См. 30 главу „Начал политической экономии“.

³ См. 2 главу 1-го выпуска.

Математическая школа, и в частности Джевонс, для которых возможность измерения и сопоставления величины отдельных предельных полезностей имеет решающее значение, не могли, поэтому, остановиться на той общей формулировке предельной полезности, которую дали австрийцы. Они должны были пойти дальше в области уточнения этого понятия. Для этого нужно было, прежде всего, избрать какую-то определенную единицу измерения отдельных благ. Математики сочли наиболее удобным сопоставлять бесконечно малые доли запасов отдельных благ. Благодаря этому методу, получается возможность упрощать влияние выбора единицы. Предельные полезности отдельных благ при этих условиях ставятся в зависимость лишь от интенсивности потребности и от общей величины запаса данного блага. Предельная полезность, таким образом, определяется не как полезность последней единицы, которая может быть любой величиной, а как полезность последней бесконечно малой единицы. Но этого определения еще недостаточно. Бесконечно малая единица есть все же единица, которая, в свою очередь, может быть разделена на еще меньшие части, и бесконечно малая единица может быть рассматриваема, как небольшой комплекс составных частей, которые должны иметь различную полезность. Следовательно, и полезность бесконечно малой доли запаса не есть еще чистая предельная полезность, а может также рассматриваться, как общая, совокупная полезность (*Gesamtnutzen*). Математики не могли, поэтому, остановиться на том определении предельной полезности, которое приводится австрийцами. Они должны были внести дополнительные уточнения в формулировку понятия предельной полезности, а именно—применить теорию пределов. Вместо отношения бесконечно малых приращений полезности и запаса, математики перешли к рассмотрению предела этих отношений, т.е. ввели основное понятие дифференциального исчисления—производную.

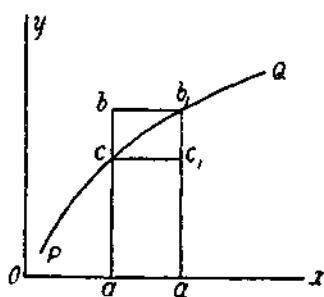
Познакомимся вкратце с математической интерпретацией предельной полезности, которую дает Джевонс в 3 главе своей книги.

Полезность можно рассматривать, как функцию количества, т.е., если у нас имеется известный запас благ, то полезность каждой отдельной единицы, присоединяемой к данному запасу, будет убывать, по 1 закону Госсена. Поэтому можно утверждать, что каждому изменению запаса будет соответствовать изменение общей полезности этого запаса, т.е. между величиной запаса и величиной общей полезности существует

функциональная зависимость. Аналитически это выражается $u = f(x)$, где u —полезность (от слов utility), а x —количество вещей, входящих в данный запас. Наша задача заключается в том, чтобы, зная общую полезность всего запаса, определить полезность отдельной единицы. Очевидно, что эту полезность нельзя определить путем деления общей полезности u на число составных частей $-x$, ибо полезности этих частей различны.

Допустим, что кривая PQ есть отражение функции общей полезности. Когда запас $x = oa$, то полезность всего запаса будет равна соответствующей ординате ac . Если весь запас увеличится на небольшую величину и это приращение выразится в небольшом отрезке aa_1 , то общая полезность тоже получит приращение, которое можно будет выразить в виде разности отрезков $ab - ac = a_1 b - a_1 c_1 = b_1 c_1$.

Для того, чтобы получить понятие о полезности отдельной единицы в данном интервале aa_1 , надо было бы разделить приращение полезности $b_1 c_1$ на приращение запаса aa_1 , или в общем Δu на Δx или, иначе, разность отрезков $f(x + \Delta x) - f(x)$ на Δx . Но, очевидно, что в пределах



данного небольшого отрезка, полезность не остается неизменной, о чем свидетельствует то, что мы имеем перед собой не прямоугольники $aa_1 c_1$ с или $aa_1 b_1 b$, а криволинейную фигуру $aa_1 b_1 c$. Поэтому частное $\frac{\Delta u}{\Delta x} = \frac{f(x + \Delta x) - f(x)}{\Delta x}$ не дает точного представления о величине полезности в отдельной точке. Но чем меньше будет этот отрезок, тем, очевидно, разность между отдельными единицами будет все более и более уменьшаться. Если мы допустим, что это приращение запаса Δx становится бесконечно малым, то, очевидно, частное $\frac{f(x + \Delta x) - f(x)}{\Delta x}$ будет все меньше и меньше, для каждой точки отклоняться от истинного значения. Если же мы возьмем предел этого отношения, когда Δx становится равным нулю, то эта неточность совершенно исчезнет. Мы получим истинное выражение для полезности каждой отдельной точки, каждой единицы, присоединяющейся к данному запасу. Выражение $\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left[\frac{f(x + \Delta x) - f(x)}{\Delta x} \right]$ есть, как известно, первая производная данной функции по x .

Отсюда можно было бы сделать вывод, что полезность каждой отдельной единицы запаса есть первая производная общей полезности, рассматриваемой, как функция от количества или величины запаса¹. Вальрас и Джевонс рассматривали предельную полезность, как I производную от функции $u = f(x)$, где общая полезность рассматривается, как зависимая от количества блага одного вида, напр. x . Но, в действительности, общая полезность целого комплекса различных благ (с такими комплексами чаще всего приходится иметь дело) зависит уже не от одного x , а также от запасов y, z, v и т. д. Потребление отдельных вещей не происходит изолированно друг от друга. В действительности мы имеем целую, связанную систему потребления, где отдельные, друг от друга отличные элементы, влияют на общую полезность. С этой точки зрения, отделить функцию полезности одного блага от функции полезности другого блага очень трудно, ибо каждое благо влияет на общую полезность. В таком случае мы должны рассмотреть не $u = f(x)$, а $u = f(x, y, z)$. Тогда, в случае приращения, мы получим другое отношение $\lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left[\frac{f(x + \Delta x, y, z) - f(x, y, z)}{\Delta x} \right] = \frac{\partial f(x, y, z)}{\partial x}$

т. е. первую частную производную.

Парето в своем „Cours d'économie politique“ § 25 и определяет предельную полезность отдельного блага, или по его терминологии, l'ordre limite élémentaire, как I частную производную от общей полезности запаса различных благ, входящих в хозяйство данного индивида (l'ordre limite totale).

Здесь можно провести аналогию с механической интерпретацией I производной — со скоростью. Скорость есть отношение пути ко времени. Если тело движется с равномерной скоростью, то скорость определяется, как частное от деления пути (s) на время (t). Но если тело движется с непрерывно меняющейся скоростью, то для определения последней в каждой точке пути нужно взять предел отношения бесконечно малого приращения пути к бесконечно малому приращению времени.

Математическая интерпретация предельной полезности имеет, таким образом, весьма скромное теоретическое значение. Ее роль сводится лишь к тому, что она дает возможность исчислять полезность бесконечно малых частей данного запаса благ. Функция математической интерпретации пре-

¹ См. Theory, стр. 51 в примеч.

дельной полезности заключается в установлении измерительных средств конкретных полезностей.

Необходимо отметить еще одно весьма существенное обстоятельство. Процесс диференцирования функций полезности предполагает, что эти функции являются непрерывными. Это предположение, в свою очередь, связано с возможностью бесконечной делимости материальных благ. Но предпосылка о наличии бесконечно малых частей запаса благ резко меняет условия теоретического анализа. Дело в том, что делить на бесконечно малые части можно лишь физические тела; но процесс деления общей полезности каких бы то ни было запасов ограничен известными рамками. $\frac{1}{1000}$ Фунта хлеба существует, как физическое тело, и имеет определенную величину. Но с точки зрения субъекта, который испытывает определенную потребность в питании, $\frac{1}{1000}$ Фунта хлеба имеет иulleвую полезность; для субъективного восприятия эта микроскопическая часть хлеба не существует. Поскольку ценность могут иметь лишь те товары, которые имеют потребительную ценность, невозможность бесконечного деления полезности благ приводит к невозможности бесконечного деления ценностей.

Отсюда метод рассматривания полезности бесконечно малых частей запаса приобретает особый смысл. Джевонс ведет процесс деления запаса до тех пор, пока субъективные элементы полезности совершенно элиминируются. В результате, вместо субъективных явлений, Джевонс оперирует с объективными. Существеннейшей особенностью полезности благ является то обстоятельство, что полезность запаса не пропорциональна полезности одной какой-либо части. Это вытекает из закона убывающей полезности. Чем больше увеличивается запас, тем меньше понижается полезность отдельных частей. В отличие от полезности, вес какого-нибудь запаса тел будет пропорционален весу какого-нибудь тела. С удвоением запаса мы получим удвоенную цифру веса. Между тем, с удвоением запаса мы не получим, по идее, закона Госсена, удвоенную сумму общей полезности. В этом отношении субъективные явления полезности отличаются от целого ряда физических (напр., веса) и от ценностных величин, которые тоже сохраняют всегда пропорциональность между целым и частями.

Благодаря действию закона убывающей полезности, конкретная полезность отдельных составных частей запаса не совпадает со средней полезностью, вычисленной на основании деления общей полезности на число составных частей. С уменьшением запаса разница между этими двумя величинами сокращается. С переходом к рассмотрению бесконечно малых частей запаса, эта разница становится бесконечно малой. Наконец, она становится равной нулю; когда Джевонс рассматривает предел отношения бесконечно малого приращения полезности к бесконечно малому приращению запаса. Этот процесс постепенного преодоления I закона Госсена есть, вместе с тем, процесс постепенного ослабления своеобразных особенностей субъективных явлений полезности, процесс сближения последних с объективными явлениями. В результате, когда Джевонс переходит к рассмотрению предела, категория конкретной полезности заменяется качественно иной категорией.

Теория предельной полезности Джевонса представляет из себя весьма интересный пример антагонизма между усиленным вниманием к математике и субъективным направлением в теоретической экономии. Субъективные явления трудно поддаются измерению. Одной из основных трудностей является диспропорциональность между полезностью целого и отдельных частей. Для преодоления этих трудностей, экономисты-математики рассматривают бесконечно малые приращения запаса. Но в связи с такой постановкой вопроса происходит преодоление субъективизма. Явления полезности рассматриваются при таких условиях, при которых они не могут быть учтены индивидуаль-

ным сознанием, т.-е. при которых они перестают быть индивидуальными и субъективными явлениями. Все заявления Джевонса о том, что полезность не есть внутреннее свойство вещи, что она представляет из себя лишь отношение человека к вещи, теряют свое значение в данном случае.

Джевонс пытался дать следующее обоснование возможности бесконечного деления запаса. Он ссылается на закон больших чисел, который констатирует закономерность там, где в индивидуальных случаях наблюдается полное отсутствие закономерности. По мнению Джевонса, идея полезности бесконечно малых частей запаса и непрерывности кривых полезности приобретает определенный смысл, если перейти к рассмотрению не отдельных индивидов, а общества. „Данные о бесконечно малых частях ниши, пишет Джевонс, могут показаться абсурдными по отношению к индивидуальному потребителю; но если мы рассмотрим потребление нации, как целого, то потребление сможет быть представлено возрастающим или убывающим на количества, которые, практически говоря, являются бесконечно малыми по сравнению с общим потреблением. Законы, которые мы отсюда выводим, могут рассматриваться, как теоретически верные для индивида, но практически они могут быть оправданы лишь по отношению к совокупным операциям (*aggregate transactions*), производству и потреблению обширного народа“.

Итак, Джевонс указывает, что право на применение непрерывных функций и всех формул дифференциального исчисления дает массовый характер общественных явлений, подчиняющихся закону больших чисел. Из этого вытекает, что когда Джевонс и Вальрас рассматривают функцию полезности, как непрерывную, они отвлекаются от индивидуальных явлений, они бессознательно для себя индивидуальные явления подменяют массовыми, общественными явлениями.

Применение непрерывных функций вносит качественные изменения в объекты экономического исследования: действительная психология людей подменяется какой-то вымышленной, искусственно созданной психологией. Туда вносятся законы, имеющие место только в обществе.

Можно было бы возразить, что несовпадение действительных функций полезности с непрерывными не имеет решающего значения для теоретического анализа, который абстрагируется от практических трудностей. Теоретик всегда дает искусственные схемы. Он не отражает действительных процессов во всей их сложности и многообразии. Он только дает понятие об основных тенденциях движения соответствующих явлений. Поэтому непрерывная кривая есть идеальное изображение, теоретически вполне правильное, отражающее основной закон убывания полезности. Приближенный характер этого изображения, никогда не совпадающего с действительностью, присущ всякому научному познанию.

Это контр-воздражение имело бы тогда значение, если бы замена прерывных кривых непрерывными вносила бы лишь количественные, небольшого значения, перемены. Тогда последние можно было бы игнорировать. Вся суть заключается в том, что эта подмена вносит принципиальные, качественно новые изменения¹. В индивидуальные процессы вносится та закономерность, которая, под видом закона больших чисел, характерна и типична для общественных явлений. Индивидуальные явления приобретают черты общественных явлений. Для субъективной школы, одним из основных догматов которой является индивидуализм, такая трансформация по-

¹ Недостаточность аргументации Джевонса в защиту непрерывности кривых полезности отмечает один из сторонников математической школы Zawadzki „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“, стр. 94—95.

нятый чревата опасными последствиями. На-ряду с преодолением субъективизма мы получаем преодоление индивидуализма¹.

Любопытно отметить, что экономисты-математики пытаются непосредственно (или, во всяком случае, считают в принципе возможным) выводить величину потребностей из существующей статистики цен. Этот вопрос для математической школы представляет огромное значение, ибо он связан с другим вопросом—о возможности применения математического метода в психологии, т.-е., иными словами, с вопросом о возможности и целесообразности существования современной математической школы. Как можно построить математическое обяснение фактов там, где количественная сторона явлений почти ускользает от исследования? Джевонс на это дает следующий ответ²: „Но, спросит, быть может, читатель, где те количественные данные, с помощью которых можно было бы в политической экономии оценить удовольствие и неудовольствие? В ответ я заявляю, что мои количественные данные многочисленнее и точнее данных какой бы то ни было науки, и мы лишь не умеем до сих пор ими пользоваться. Затрудняет именно обилие наших данных. В этой стране нет ни одного конторщика, ни одного бухгалтера, который бы не регистрировал для экономистов цифровых данных. Книги личных счетов, общие книги торговцев, банкиров и учреждений, курсы акций, текущие цены, банковская статистика, денежные курсы, таможенная и другая статистика—все это полным полю всякого рода цифровыми данными, необходимыми для того, чтобы сделать экономику точной математической наукой. Я не решаюсь утверждать, что люди будут когда-нибудь обладать средствами прямым образом измерять человеческие чувства. Трудно даже себе представить единицу измерения удовольствия или неудовольствия; однако именно эти чувства в целом заставляют нас покупать и продавать, занимать и ссужать, работать и отдыхать, производить и потреблять, и посредством количественного эффекта наших чувств мы должны оценивать их сравнительную величину (разгадка автора). Подобно чувству, мы не можем ни установить, ни измерить тяжесть, как таковой; но точно так же, как мы можем измерить тяжесть посредством действия ее на движение маятника, мы можем сравнивать величину чувств посредством человеческих решений, выраженных в действиях“.

Вальрас также указывает³ на обычное возражение: „Вначале нам указывали: „одним из элементов, определяющих цены при свободной конкуренции, является свободный человеческий выбор, вычислить направление коего мы не в состоянии“. Однако никогда мы не пытались вычислять направления свободного человеческого выбора, мы лишь старались математически выразить его действие“.

Таким образом, Джевонс и Вальрас отсылают нас к существующему статистическому материалу, который регистрирует все явления, имеющие место на рынке, и, следовательно, отражает цену или ценность, которая только выступает на рынке. Этот статистический материал, по мнению крупнейших представителей математической школы, и является в то же время отображением тех элементарных психических процессов, которые лежат в основе всех экономических явлений. Меновые ценности, выходит, служат зеркалом, в котором отражается психический мир участников оборота. Только через систему цен мы можем узреть потребности индивидуумов, полезности отдельных благ и т. д. Это—единственный путь к ознакомлению с психическим миром нашего субъекта.

¹ Вопрос о бесконечной делимости и непрерывности рассматривается нами ниже в связи с анализом формулы пропорциональности Джевонса.

² „Theory of political economy“, стр. 64.

³ „Éléments d'économie politique pure“, стр. 232.

Здесь получается заколдованный круг, на который было уже указано Ш. Жидом¹. С одной стороны, психические ощущения порождают все экономические феномены, в том числе и рыночные цены; величина последних находится в причинной связи с силой соответствующего психического процесса. Но, с другой стороны, выходит, что, по крайней мере в данный момент, мы лишены всяких представлений о количественных соотношениях между отдельными ощущениями; об этих количественных ощущениях мы судим лишь на основании рыночных цен. Субъективные ощущения, таким образом, в одно и то же время рассматриваются, как причина рыночных цен и как их следствие.

Ш. Жид совершенно верно заметил²: „Мы хотим знать, в этом заключается проблема ценности, почему, например, один килограмм золота обменивается в данный момент на 17 килограмм серебра. Потому, отвечает Джевонс, что предельная полезность золота в 17 раз больше предельной полезности серебра. Хорошо, но какое доказательство вы дадите? Никакого, опасаюсь, кроме того, что в действительности 1 килограмм золота обменивается на 17 килограмм серебра“.

Даже Цукерандль, который является сторонником австрийской школы, вынужден был констатировать наличие заколдованного круга в рассуждениях Джевонса³.

Можно было бы возразить, что в рассуждениях Джевонса и Вальраса мы не имеем никакого заколдованного круга и что само это выражение основано на известной логической ошибке—quaternio terminorum. Слово „определить“ употребляется в двух значениях. Когда экономисты-математики говорят, что цены определяются полезностью (предельной) товаров, то слово „определяются“ понимается в одном значении, именно в том смысле, что полезности или основанные на них субъективные оценки создают, рождают, причинно обуславливают, вызывают цены. Слово „определить“ в этом случае указывает на существование причинной зависимости между двумя рядами явлений. Когда же математики говорят, что полезность можно определить на основании цен, то они в слово „определить“ вкладывают совершенно другое значение. Слово „определить“ означает здесь „узнать, вычислить величину“, т.-е. употребляется в том же смысле, как в выражении—„мы должны определить величину x на основании данного уравнения“. Можно было бы поэтому сказать, что возможность определения (во 2 смысле) полезности на основании цен не исключает того, что сами цены суть результаты полезности данного блага для различных лиц, и что если рассуждение Джевонса признать заколдованным кругом, то с равным правом можно было бы признать наличие заколдованного круга в теории редукции Маркса. Ведь Бем-Баверк, который указал на наличие этого заколдованного круга, тоже оперировал с двумя значениями слова „определить“. Бем-Баверк писал⁴: „Оставляя в стороне все прочее, она (аргументация Маркса по вопросу о редукции квалифицированного труда. И. Б.) просто представляет собою circulus vitiosus. Требуется ведь объяснить меновые отношения различных товаров, почему, например, статуэтка, на выделку которой скульптор употребил один день своего труда, обменивается на воз щебня, который стоил пять дней работы камнедробильщиков, а не на большее или меньшее количество щебня, стоившее, например, десять или три дня работы? Как же объясняет это Маркс? Он говорит, что меновое отношение таково, а не иное, потому что один день труда скульптора должен быть приведен

¹ „La théorie de l'économie politique de M. Stanley Jevons“ в „Journal des économistes“ 1881.

² Цитированная статья, стр. 186—187.

³ „Zur Theorie des Preises“, стр. 82.

⁴ „Теория Карла Маркса и ее критика“, стр. 85—86.

к пяти дням простого труда. А почему его следует приводить именно к пяти дням? Потому, что-де такое именно приведение совершается, как указывает наблюдение, общественным процессом. А какой же это общественный процесс? Тот именно, который требуется объяснить, тот именно, в силу которого продукт одного дня скульптора приравнивается по своей ценности к продукту пяти дней простого труда. Если бы этот продукт систематически обменивался на продукт трех лишь дней простого труда, то Маркс так же точно заставил бы признавать основанием для приведения 1:3 за соответствующую наблюдению и обосновывать на нем объяснение, почему статутка обменивается и должна обмениваться на продукт трех именно дней каменотеса,—не на большее и не на меньшее. Словом ясно, что этим путем мы вовсе не можем узнать настоящей причины, почему продукт различных видов труда обменивается друг на друга в том, а не ином отношении. Они обмениваются так, а не иначе потому, что они так обмениваются в действительности,—вот что говорит нам Маркс в несколько иных выражениях.

Мы извиняемся перед читателем за эту длинную выписку и небольшое отступление; последнее необходимо для того, чтобы лучше оттенить ошибку Джевонса. Возражение Бем-Баверка тоже основано на том, что он употребляет слово „определить“ в двояком смысле. Ценность товаров определяется, по Марксу (в первом смысле), количеством затраченного общественно-необходимого труда. Но определить (во втором смысле), т.-е. вычислить, какое количество общественно-необходимого труда воплощается в данном товаре, мы непосредственно не можем. Единственный способ вычислить это количество общественно-необходимого труда заключается в ссылке на ценность товаров. Иными словами, о процессе образования ценности мы можем судить лишь по конечному результату.

Если признать наличие *quaternio terminorum* в аргументации Бем-Баверка, то мы, как-будто, окажемся перед следующей альтернативой: а) или признать отсутствие заколдованного круга в теории Маркса; но тогда нужно этот вывод распространить и на теорию Джевонса; или б) признать наличие круга в теории Джевонса; но тогда нужно этот вывод распространить и на теорию Маркса.

Такая попытка установить равноправие между аргументацией Маркса (в теории редукции) и Джевонса, несмотря на свой якобы демократический характер, должна быть признана неверной и поверхностной. „То, что для Маркса—здраво, то для Джевонса—смерть“. Неверность этой попытки заключается в игнорировании различия обеих теорий.

Для Маркса ценность есть чисто социальная и объективная категория, которая выявляется лишь в процессе конкуренции. Ценность выражает тенденцию к установлению стихийного равновесия в распределении общественного труда. Это равновесие, в свою очередь, должно установиться тогда, когда продукты равного труда будут иметь равную ценность. Но установление этого равновесия есть чисто стихийный продукт конкуренции. Общество не производит сознательного и точного учета всей массы физиологического труда, затраченного на производство данных товаров. Общество регистрирует лишь, что *n* часов работы одной профессии эквивалентны *m* часов другой профессии; эквивалентны в том смысле, что при условии равной оплаты *n* и *m* часов, равновесие в общественном производстве сохраняется и не обнаруживает никаких тенденций к нарушению.

„Теория трудовой стоимости, совершенно верно замечает Рубин¹, утверждает не физиологическое равенство (разрядка автора) (этот вопрос не входит в ее компетенцию), а социальное уравнение через акт обмена разных количеств труда, создающих равные стоимости. На рынке

¹ „Очерки по теории стоимости Маркса“, 2-е изд., стр. 122.

обмениваются и продукты не равных, но уравненных количеств труда. Наша задача — изучить законы социального уравнения разных видов труда в процессе распределения общественного труда".

Теория ценности Маркса имеет дело, прежде всего, с товарным производством, как единым целым. Поэтому ее интересует, не сколько труда затрачивается в каждом отдельном случае, а сколько нужно затратить труда, чтобы, при данной ценности продукта одной единицы труда, сохранилось равновесие между отдельными сферами производства, чтобы данная сфера производства не оказалась более или менее рентабельной, чем все остальные сферы производства. Но сколько нужно затратить труда, чтобы осуществилось равновесие, этого заранее сказать нельзя. Об этом можно судить лишь на основании результатов, на основании устанавливающихся отношений ценности. И в этом нет ничего парадоксального и неожиданного. Ведь ценность есть отражение стихийной пропорциональности отдельных сфер производства, но эта пропорциональность не устанавливается по определенному плану, намеренно, сознательно; наоборот, эта пропорциональность возникает *post factum*, независимо от желаний и планов отдельных производителей, независимо от каких бы то ни было планов и замыслов. Поэтому возможность заранее исчислить количество общественно необходимого труда, заключающегося в данном товаре, должна быть отброшена. Эта возможность предполагала бы, что каждый производитель может заранее установить безошибочно ценность своих товаров до того, как выясняются результаты всего общественного производства, т.-е. это предполагало бы такую возможность плагирования и регулирования процесса образования ценности, которая находится в явном противоречии с самими основами товарного производства, с существом ценности.

В совершенно другом положении находится теория субъективной ценности Джевонса и Вальраса. Ведь последние ставят своей задачей не определение цен, не определение результатов стихийных процессов. Математиков интересуют потребности отдельных людей, т.-е. явления чисто субъективные и индивидуальные, явления, которые, прежде всего, знакомы самому индивиду. Ведь общество (или рынок) косвенно может определить величину потребности отдельных индивидов только из вторых рук. Кому же знать об интенсивности своих потребностей, если не самому индивиду? И тем не менее, Джевонс и Вальрас вынуждены сознаться в том, что мы непосредственно не можем получить точного количественного представления о наших и неизвестных потребностях, о полезности тех или иных благ. Они вынуждены сознаться в том, что получить представление о полезности того или иного блага можно лишь окольным путем, через целый ряд передаточных звеньев, на которые опирается система рыночных цен. Такое признание есть не что иное, как капитуляция субъективной школы, ибо это есть признание того, что потребности не являются первичными и данными для субъекта, а, наоборот, они получают определенность для нашего сознания лишь благодаря продукту чисто стихийного процесса — ценам. Эта молчаливая капитуляция, конечно, далеко не является случайной. Она вытекает из имманентной, присущей субъективной школе тенденции приписывать нашим потребностям такие свойства, которые имеются у цен, для того, чтобы потом легче можно было бы дедуцировать цены из потребностей. Последние авансом снабжаются такими особенностями, которые потом можно будет приписать ценам. Поэтому математикам обязательно нужно иметь такие потребности, которые поддавались бы точнейшему измерению. А так как потребности реальных людей не хотят подчиняться такой суровой математической дисциплине, то приходится измышлять различные окольные пути для того, чтобы загнать недисциплинированные потребности в Прокрустово ложе математических формул.

Необходимо отметить, что своим признанием о необходимости косвенного измерения потребностей, Джевонс и Вальрас оставляют в самом беспомощном положении Робинзона и вообще всех натуральных хозяев. Как же они, лишенные такого измерителя, как цены, будут определять свои потребности? Или у них потребности вовсе не будут выявляться?

Весьма любопытно сопоставить теорию предельной полезности Джевонса и австрийцев. Это сопоставление иллюстрирует различие методологии и задач обеих теорий. Для австрийцев решающее значение имеет выяснение роли и значения предельной полезности, как единственного, по их мнению, фактора, обуславливающего высоту субъективной ценности. Джевонс же обращает исключительное внимание на уточнение методов исчисления предельной полезности. Вопрос же о теоретическом значении последней остается в тени.

Понятие „степени полезности“ (*degree of utility*) может быть приложено по отношению ко всем частям запаса, а не только к предельной единице. Следовательно, понятие „*degree of utility*“ соответствует не понятию предельной полезности, а понятию конкретной полезности любой бесконечно малой части запаса. Переход к понятию предельной степени полезности (*final degree of utility*) основан на предпосылке, что практическое значение имеет лишь степень полезности последней единицы. „Мы редко, пишет Джевонс¹, имеем необходимость рассматривать степень полезности за исключением последнего приращения того, что было потреблено, или, что то же самое, ближайшего приращения того, что может быть потреблено. Я буду поэтому обычно употреблять выражение *final degree of utility*, понимая под этим степень полезности последнего приращения или ближайшего возможного приращения к существующему запасу на очень незначительную или бесконечно малую величину“. Джевонс не объясняет здесь, почему обычно учитывается лишь предельная степень полезности. Этот вопрос выясняется при анализе его теории обмена. Там Джевонс устанавливает известную формулу пропорциональности между предельной полезностью и ценами. Максимум полезности, по мнению нашего автора, устанавливается тогда, когда последнее приращение полезности одного блага равно последнему приращению полезности другого блага, обмениваемого на первое. Следовательно, об установлении максимума полезности можно судить по соотношению между отдельными предельными полезностями. Это соотношение является своеобразным барометром. Оно показывает, в какую сторону должно измениться направление спроса и предложения. Следовательно, величина предельной полезности необходима для исчисления величины спроса при данной цене. Такова скромная роль предельной полезности у Джевонса.

Правда, в этой же главе имеются отдельные замечания, которые дают основания для вывода о регулирующей роли предельной полезности по отношению к субъективным оценкам. „Предельная степень полезности, пишет Джевонс², есть функция, вокруг которой должна обращаться теоретическая экономия. Экономисты, в общем, упустили различие между этой функцией и общей полезностью, и от этого смешения вытекает много трудностей. Многие блага, которые представляют большую полезность, оцениваются и желательны для нас в весьма слабой степени. Мы не можем жить без воды; однако в обычных условиях мы не придаем ей никакой ценности. Почему это? Просто потому, что мы имеем ее в таком количестве, что предельная степень ее полезности может быть сведена до нуля“.

Джевонс, по существу, ограничивается лишь аксиоматическим утверждением, что субъективные оценки определяются предельными полезностями.

¹ „Theory“, стр. 51.

² Ibid., стр. 52.

Джевонс, таким образом, считает абсурдной идею абсолютной ценности. Для него все заключается в соответствующих меновых пропорциях. Задача изучения явлений обмена сводится исключительно к изучению цен. Теория ценности (меновой) заменяется теорией цен. Джевонс, таким образом, находится в родстве с теми экономистами, которые отрицают идею ценности (Касселем, Шумпетером, Парето и друг.). С другой стороны, поскольку Джевонс отрицает абсолютное бытие ценности, он вынужден рассматривать цены или меновые пропорции, как отношения материальных величин. Ибо если меновая ценность устанавливается лишь в процессе сопоставления, сравнения, соизмерения двух товаров, то последние вне этого процесса, очевидно, не имеют никакой ценности. Следовательно, вне этого процесса обмена они выступают исключительно, как материальные блага. Отсюда непосредственно вытекает, что меновая ценность рождается в процессе обмена и умирает вместе с этим процессом. Джевонс вполне последователен, когда он цену в общем виде выражает, как отношение M к M' (т.е. одной материальной массы к другой), или как M^o .

Ошибочность этой точки зрения, которая получила еще очень отчетливое выражение в работах Бейли, была доказана исчерпывающим образом Марксом в III томе „Теории прибавочной ценности“, и поэтому мы на этом вопросе останавливаются не будем.

Джевонс считает, что вместо неопределенного, расплывчатого и двусмысленного термина „ценность“ (value) нужно ввести три термина, выражающие все значения ценности в обычном словоупотреблении. Эти значения следующие: а) потребительная ценность (value in use), б) интенсивность желаний и в) меновое отношение (ratio of exchange). Под „value in use“ Джевонс понимает совокупную полезность (total utility) какого-нибудь запаса. Этим объясняется, по его мнению, тот факт, что А. Смит признает потребительную ценность воды очень высокой. Для того, чтобы получить представление о „value in use“ какого-нибудь запаса, нужно учесть ту потерю полезности, которая связана с утратой всего данного запаса. Второй термин, который он также называет esteem (в данном случае, последний термин совпадает с субъективными оценками), по мнению Джевонса, есть другое выражение предельной полезности. Ценность в этом смысле „измеряется интенсивностью наслаждения или выгоды (pleasure or benefit), которая может быть получена от нового приращения этого же самого блага“¹. Наконец, третий термин—ratio in exchange—совпадает, по мнению нашего автора, с тем, что обычно называют меновой ценностью. Определение Джевонса, в данном случае, не отличается особой точностью. Для него не существует различия между ценностью и ценой, между выражением устойчивого и неустойчивого равновесия. Термин ratio in exchange совпадает с ценой, а не с меновой ценностью.

Различие между Джевонсом и Бем-Баверком не ограничивается только моментами терминологии. Различие в терминологии имеет под собой почву в теоретической области. Для Бем-Баверка субъективная и объективная ценность представляют из себя качественно отличные явления, но между ними устанавливается определенная генетическая зависимость. Глава австрийской школы пытается доказать, что объективная ценность (вернее, меновая объективная ценность) вытекает исключительно из субъективных оценок. Последние представляют из себя важнейшее основание меновой ценности. Следовательно, под общностью термина „ценность“ скрывается определенная теоретическая зависимость различных значений этих терминов. Джевонс является значительно менее последовательным сторонником субъективизма. Индивидуальное потребление, а следовательно, предельную полезность потреблен-

¹ „Theory“, стр. 80.

ных благ, Джевонс рассматривает, как явления, частично зависимые от рыночной цены. У Джевонса отсутствует та монистическая и строго последовательная теория цен, которую пытается (хотя и неудачно) построить Бем-Баверк. Поэтому субъективная и объективная ценность выступают у него, как самостоятельные, хотя и находящиеся в некоторой зависимости явления.

Установивши различие между 3 понятиями—*value in use, esteem and ratio in exchange*,—Джевонс приступает к рассмотрению основного закона теории обмена—закона безразличия (*law of indifference*). Сущность этого закона заключается в том¹, „что на данном свободном рынке, в данное время не может существовать двух различных цен на один и тот же предмет. Разницы же, которые в действительности могут иметь место, являются следствиями посторонних внешних обстоятельств, как, напр., плохого кредита покупателей, их несовершенного знакомства с рынком“.

Этот закон Джевонс считает столь важным, что само понятие рынка выводится отсюда. Рынок Джевонсом понимается не в локальном, территориальном смысле, т.-е. как определенная территория, на которой сталкиваются отдельные товаропроизводители. Отдельные производители могут быть разбросаны по весьма большому району, и тем не менее они могут составлять единый рынок. Ведь говорим же мы о национальном рынке, о мировом рынке. Джевонс цитирует Курно, который дал такое определение рынка². „Известно, что экономисты понимают под рынком не одно определенное место, где совершаются покупки и продажи, но всю данную территорию, отдельные части которой связаны отношениями свободной торговли таким образом, что цены на этой территории с легкостью и быстротой нивелируются“. Рынок, следовательно, по Курно, будет только там, где имеется возможность установления единой цены. Это же подчеркивает и Джевонс. „Под рынком, пишет он³, я понимаю двух или более лиц, обменивающихся двумя или более продуктами, когда запасы этих продуктов и намерения контрагентов известны всем“. Это условие получает значение потому, что оно обеспечивает установление единой цены, т.-е. установление единой системы меновых пропорций товаров.

3. Уравнения Джевонса

После рассмотрения закона безразличия Джевонс приступает к формулировке важнейшего, по его мнению, положения теории обмена. Это положение сводится к установлению пропорциональности между предельными полезностями и меновыми отношениями⁴.

„Отношение, в котором обмениваются два каких-либо продукта, обратно пропорционально отношению предельных степеней полезности количеств продуктов, потребляемых после окончания обмена“.

Джевонс задается тем же вопросом, что и Госсен: где лежит граница наиболее выгодного обмена, когда будет достигнута точка равновесия обмена, т.-е. когда у обменивающихся сторон исчезнут всякие стимулы к продолжению обмена в ту или другую сторону?

¹ Theory, стр. 91.

² „Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses“, стр. 55.

³ Theory, стр. 85. Конечно, при рассмотрении закона безразличия необходимо абстрагироваться от действия всяких нетурбационных факторов. Поэтому этот закон, как и всякий экономический закон, представляет из себя лишь тенденцию, которая может осуществиться лишь при наличии целого ряда идеальных условий. На непонимании этого положения основы возражения некоторых экономистов против закона безразличия, напр. Шпана („Tote und lebendige Wissenschaft“, 1925, стр. 69) или Verrijn Stuart („Die Grundlagen der Volkswirtschaft“, 1923, стр. 200).

⁴ „Theory“, стр. 95.

На это Джевонс отвечает¹: „Равновесие устанавливается тогда, когда бесконечно малое количество обмениваемого продукта, будучи потреблено в данном отношении, не принесет ни увеличения, ни потери полезности“.

Этот вывод Джевонс иллюстрирует с помощью следующей диаграммы.

Предположим, что кривая rqr изображает убывающую полезность одного товара (приобретаемого, покупаемого), а p_1qr_1 — полезность другого товара (отпускаемого). Обе кривые имеют противоположный характер, потому что изменения запасов происходят в противоположном направлении—запасы одного блага возрастают; запасы другого—уменьшаются. Допустим дальше, что отдельные единицы блага будут изображаться одинаковыми отрезками на прямой, напр., a^1a , b^1b и т. д. Однаковые отрезки на нашем чертеже означают одинаковые по своей ценостной величине приращения различных благ.

Если наш производитель продает aa_1 , то он теряет полезность собственного предмета X , равную трапеции ad , и выигрывает полезность Y , равную трапеции a_1c , т.-е. чистый выигрыш будет равен фигуре cd . Этот

акт обмена будет, несомненно, выгодным, и в интересах нашего производителя продолжать свой обмен дальше. На нашей диаграмме это будет означать, что в интересах его—двигаться вправо.

Если наш производитель продаст частицу b^1b , то он потеряет полезность, равную фигуре b^1f и выиграет полезность, равную фигуре be , т.-е. чистый проигрыш будет равняться фигуре ef . Этот акт обмена, очевидно, будет убыточным.

Итак, прежде приращения полезности были положительными (чистый выигрыш),

потом эти приращения стали отрицательными (проигрыш). Очевидно, между этими положительными и отрицательными приращениями был один такой момент, когда приращение полезности было равно нулю. В этой точке обмен дает максимальную полезность, потому что во всякой и следующей точке обмена наш производитель будет терять полезность; во всякой же предыдущей точке наш производитель не получит полностью всех выгод, которые ему в состоянии дать рынок. Эта точка будет та, для которой предельные полезности обоих товаров будут равны. Графически это будет изображаться в пересечении двух кривых rqr и p_1qr_1 , точка пересечения и даст нам искомую границу наиболее выгодного обмена.

Интересно теперь проследить, как Джевонс из этого положения выводит свое уравнение обмена².

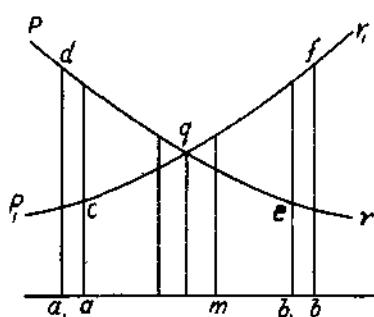
Допустим, что A обладал вначале количеством a пшеницы и B —количеством b другого товара (мяса). В результате обмена A продаст x единиц; B — y единиц³. „ A обладает $a-x$ хлеба и y мяса. B обладает x хлеба и $b-y$ мяса.“

Обозначим через $\varphi_1(a-x)$ предельную степень полезности хлеба для A и через $\varphi_2(x)$ соответствующую функцию для B . Обозначим также через $\Psi_1(y)$ предельную степень полезности мяса для A и через $\Psi_2(b-y)$,

¹ „Theory“, стр. 96.

² Впервые уравнение обмена Джевонс защищает в „Report of the 32th meeting of the British association for the advancement of science held at Cambridge in October 1862“, стр. 158; затем в статье, напечатанной в „Journal of the statistical society of London“, June 1866, vol. 29, стр. 282—287.

³ „Theory“, стр. 99—100.



аналогичную функцию для B . Тогда, как было указано, A будет удовлетворен лишь при осуществлении следующего уравнения:

$$\varphi_1(a-x) dx = \psi_1(y) dy$$

или $\frac{\varphi_1(a-x)}{\psi_1(y)} = \frac{dy}{dx}$

откуда, заменив второй член на основании уравнения $\frac{dy}{dx} = \frac{y}{x}$, имеем:

$$\frac{\varphi_1(a-x)}{\psi_1(y)} = \frac{y}{x},$$

уравнение, действительное для A , будет действительным для B . Последний также должен извлекать совершенно равные полезности из предельных приращений, ибо иначе, в его интересах было бы обменивать либо больше, либо меньше, и он нарушил бы условия обмена.

Следовательно, должно осуществляться следующее уравнение:

$$\varphi_2(b-y) dx = \psi_2(x) dy$$

или, как ранее, через подстановку:

$$\frac{\varphi_2(x)}{\psi_2(b-y)} = \frac{y}{x}$$

Итак, мы приходим к заключению, что всякий раз, когда два продукта могут обмениваться один на другой и они могут быть даны и получены прередством прибавления или отнятия бесконечно малых количеств, обмениваемые количества удовлетворяют двум уравнениям, которые можно выразить в следующей сжатой форме:

$$\frac{\varphi_1(a-x)}{\psi_1(y)} = \frac{y}{x} = \frac{\varphi_2(x)}{\psi_2(b-y)}$$

Эти два уравнения вполне достаточны для определения результатов обмена, так как они содержат лишь два неизвестных, а именно x и y , данные и полученные количества¹.

Формула пропорциональности цен и предельных полезностей основана на т. н. 2 законе Госсена, т.-е. на равенстве предельных полезностей потребленных благ. Выражение $\varphi_1(a-x) dx = \psi_1(y) dy$ говорит о равенстве полезности последних приращений благ a и b . Из этой формулы Джевонс сделал вывод о том, что предельные полезности пропорциональны ценам. Мы, в данном случае, не будем останавливаться на анализе 2 закона Госсена¹. Нас теперь интересует лишь вопрос о возможности установления пропорциональности между данными явлениями.

Формула Джевонса имеет свой определенный смысл. Уравнение $\varphi_1(a-x) dx = \psi_1(y) dy$ выражает равенство предельных полезностей, получаемых с последней ценностью единицы. Меновая ценность, следовательно, не выводится из этих уравнений; наоборот, она предшествует самому обмену и объясняет, почему обмен происходит в таких, а не других пропорциях. dx и dy означают не части материальных масс, а определенные доли меновых ценностей. Только благодаря этому условию, предельные полезности относятся друг к другу, как цены. Если бы предельные полезности последних материальных единиц были равны, то их отношение всегда равнялось бы 1:1 и никакой связи с отношением цен нельзя было бы установить. Следовательно, тот факт, что предельные полезности относятся, как цены, указывает, что они не равны. Но если мы примем равенство пре-

¹ См. главу 4.

дельных полезностей, получаемых с последних ценностных единиц, то отсюда еще не вытекает непосредственно тот вывод, который делает наш автор, а именно, что существует пропорциональность цен и предельных полезностей. Из 2 закона Госсена можно сделать лишь один вывод, что в момент завершения обмена, при условии реализации принципа максимума полезности, полезности, получаемые с единиц товаров, купленных на последнюю денежную единицу, равны. В противном случае, рассуждают математики, наш субъект должен был увеличить покупку более полезного товара за счет менее полезного. Но из этого закона еще нельзя делать вывода, что предельные полезности двух товаров относятся, как их цены. Дело в том, что этот вывод получается, благодаря тому, что математики вводят в свой анализ скрытую предпосылку, находящуюся в противоречии с законом убывающей полезности.

Необходимо прежде всего отметить, что 2 закона Госсена, или положение о равенстве предельных полезностей в момент установления наиболее рациональной организации потребления, в свою очередь, базируется на законе убывающей полезности. Если бы последний закон отсутствовал, то не

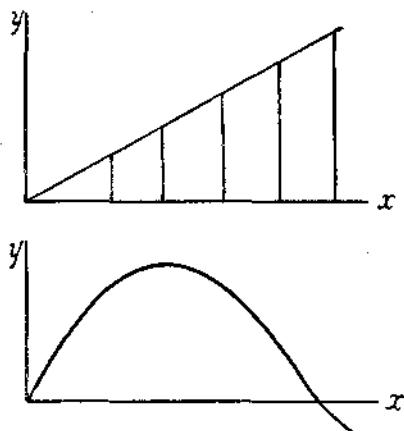
существовало бы тенденции к уравниванию предельных полезностей различных благ.

Если бы полезность отдельных единиц не изменялась бы, а оставалась постоянной, то полезность запаса изменялась бы прямо пропорционально его количественному увеличению или уменьшению. Графически это выражалось бы в том, что кривая общей полезности запаса носила бы характер прямой, а не выпуклой кривой полезности, как на 2 фигурах. Первая кривая не имеет максимума, ибо здесь всякое увеличение запаса будет вызывать увеличение полезности; наивысшей полезности здесь нет; она может уве-

личиваться до бесконечности. Аналитически это выражается в том, что кривая на чертеже I не будет иметь максимума потому, что ее вторая производная будет равна 0, а не отрицательному числу.

Равенство предельных полезностей двух продуктов, a и b , потребителем человеком, только потому обеспечивает максимум полезности, что кривые предельных полезностей являются убывающими и поэтому, если мы изменим установившуюся пропорцию между a и b , то предельные полезности одного продукта будут возрастать, а другого—убывать. Если бы предельные полезности оставались неизменными, а общая полезность изменялась бы прямо пропорционально количеству, то вопрос о пропорциях в распределении не играл бы существенной роли. Если, с одной стороны, предельные полезности продуктов a и b равны при данном соотношении продуктов; если, с другой стороны, эти предельные полезности остаются неизменными, то очевидно, что предельные полезности продуктов a и b будут равны для всякого соотношения этих продуктов. Следовательно, Джевонс, ища максимума полезности, исходит из признания неравенства полезностей отдельных единиц.

Таким образом, наличие тенденции к уравниванию предельных полезностей предполагает, что закон убывающей полезности действует неограниченно для всякого рода запасов, независимо от их величины. Между тем, формула пропорциональности предполагает, что для очень небольших запа-



сов можно абстрагироваться от различия между полезностью отдельных составных частей запаса. Следовательно, в данном случае, мы имеем преодоление I закона Госсена.

Будем рассматривать предельную полезность, как полезность последней единицы (при чем эта единица не обязательно должна быть бесконечно малой). Воспользуемся собственным примером Джевонса¹. Предположим, что рыночная ценность 10 фунтов зерна равна ценности 1 фунта мяса. Обмен будет происходить до тех пор, пока 10 фунтов зерна будут представлять большую (для покупателей зерна) или меньшую (для покупателей мяса) полезность, чем 1 фунт мяса. Но если „десять фунтов зерна будут иметь такую же полезность, как и один фунт мяса, тогда дальнейший обмен при тех же пропорциях, не принесет ни выигрыша, ни потери“.

В данном случае, предельная полезность представляет из себя полезность одного фунта мяса или одного фунта зерна. Из того, что полезность 10 фунтов зерна равна полезности 1 фунта мяса, нельзя еще сделать вывода о том, что предельная полезность зерна (или полезность 1 фунта зерна) относится к предельной полезности мяса, как 1 к 10. Такой вывод был бы правилен лишь в том случае, если полезность 1 фунта зерна равнялась бы $\frac{1}{10}$ полезности 10 фунтов. Но если этому выводу придать распространительное толкование, то можно утверждать, что полезность n единиц в n раз больше полезности одной единицы. Иными словами, отсюда вытекает, что увеличение запаса не связано с убыванием полезности последующих единиц. Этот вывод равносителен полному отрицанию I закона Госсена. Но тогда нельзя вывести понятие предельной полезности, ибо полезность предельной единицы в этом случае ничем не будет отличаться от полезности других единиц. Тогда нельзя обосновать тенденции к установлению максимального разнообразия в потреблении, к установлению равенства предельных полезностей. Очевидно, что если термину „предельная полезность“ придать обычное в австрийской школе толкование, то мы вынуждены будем отбросить или формулу пропорциональности, или всю субъективную теорию, основанную на законе убывающей полезности.

Отсюда понятия тенденция математиков перенести исследование в область бесконечно малых величин. Вместо фунтов зерна и мяса, математики предпочитают оперировать с величинами dx и dy . Секрет математиков выдает Виксель², который свою формулу пропорциональности снабдил следующим примечанием: „при этом, конечно, принимается, что для очень малых изменений предельная полезность остается постоянной“. Однако, эта предпосылка о возможности пренебречь убыванием полезности для очень небольших запасов противоречит теории математиков. Ведь последние допускают, что хозяйствующий субъект может учесть полезность бесконечно малых приращений отдельных благ. Следовательно, предполагается совершенно исключительная психическая организация. При этих условиях непонятно, почему бесконечно малые изменения полезности в пределах данного бесконечно малого запаса остаются без учета и выпадают из поля зрения идеального хозяйствующего субъекта, который учитывает все мельчайшие источники увеличения общей суммы полезности.

Следовательно, в выражении $\varphi_1(a-x)\Delta x = \psi_1(y)\Delta y$, Δx и Δy могут быть рассматриваемы, как некоторые очень малые запасы, которые поддаются еще дальнейшему делению. Эта возможность дальнейшего деления очевидна для более дешевого блага. Ведь эта формула предполагает, как мы выяснили выше, равенство полезности последних ценностных приращений. Следовательно, Δx и Δy имеют равную ценность. Но так как цены этих

¹ „Theory“, стр. 96.

² „Über Wert, Kapital und Rent“, стр. 29, примечание.

обоих благ не равны, то, очевидно, материальная величина Δx должна быть меньше Δy ¹. Предположим, что $\Delta x = 3\Delta y$. Отсюда нельзя сделать вывод, что предельная полезность Δy [в данном случае это будет полезность $\frac{1}{3}$ прежнего Δy] относится к предельной полезности Δx , как 1:3. Ибо и в этом случае $\varphi_1(a - x)$ и $\psi_1(y)$ являются переменными величинами. Хотя отклонение значений этих функций от того случая, когда они рассматриваются, как постоянные для бесконечно малых запасов, является ничтожным, тем не менее это отклонение всегда существует.忽орировать это отклонение значит игнорировать существенное различие между объективными и субъективными явлениями.

Это отклонение существует даже для того случая, когда мы воспользуемся формулой $\varphi_1(a - x)dx = \psi_1(y)dy$ и когда под предельной полезностью будем понимать не конкретную полезность бесконечно малой части запаса, а предел отношения бесконечно малого приращения полезности к бесконечно малому приращению запаса, или 1-ую производную функции общей полезности. Дело в том, что $dx = \Delta x$. „Под дифференциалом переменной независимости придется разуметь не что иное, как произвольно взятое приращение этой переменной независимой“². Поэтому, строго говоря, „дифференциал функции . . . не совпадает с приращением функции, а составляет его главную часть“. Отношение бесконечно малого приращения функции к бесконечно малому приращению аргумента всегда отличается от производной или от предела этого отношения на какую-то бесконечно малую часть Е. Иными словами, $\frac{\Delta f(x)}{\Delta x} = f'(x) + E$. Отсюда следует, что $\Delta f(x) = = f'(x)\Delta x + E\Delta x$. Между тем $df(x) = f'(x)dx$. Следовательно, приращение функции не совсем точно выражено в уравнении $df(x) = f'(x)dx$. Здесь отсутствует разность между этим дифференциалом и действительным приращением функции, т.-е. отсутствует отклонение от предела. Это отклонение, как бы оно ни было ничтожно, имеет для субъективистов большое принципиальное значение, ибо оно выражает действие закона убывающей полезности и существование различия между объективными и субъективными категориями. Если $\varphi_1(a - x)dx$ и $\psi_1(y)dy$ не выражают точно приращений функций полезности, то формула о пропорциональности $\varphi_1(a - x)$ и $\psi_1(y)$, с одной стороны, и dy и dx , с другой, не отражает действительного положения вещей и, во всяком случае, отличается от последнего на какую-то, хотя и бесконечно малую, часть.

Наш общий вывод тот, что формула пропорциональности предельных полезностей и цен правильна лишь при том, если можно (хотя бы для бесконечно малых запасов) абстрагироваться от закона убывающей полезности. Эта попытка перенести рассмотрение вопроса в такие условия, когда от различия полезности отдельных бесконечно малых частей запаса можно абстрагироваться, является весьма характерной для экономистов-математиков. Благодаря этому методу, они приходят к абстрагированию от существенных различий между субъективными и объективными величинами. Математический метод в новой форме восстает против субъективизма. В связи с этим, понятие предела, с которым оперирует Джевонс, получает определенный смысл. Предел, как известно, связан с диалектическим переходом от количества к качеству. Данная переменная стремится к пределу; разность между переменной и пределом постепенно уменьшается, пока не становится бесконечно малой. Но эта разность все же существует. Лишь

¹ Предполагается, что материальную величину обоих товаров можно выразить в общих единицах, напр. весовых.

² Граве. „Энциклопедия математики“, стр. 163.

в тот момент, когда мы приходим к пределу, эта разность становится равной нулю. Отличие полезности от объективных физических свойств (напр., от веса) или от ценностных явлений заключается в том, что полезность отдельных частей запаса не равна. С уменьшением данного запаса, разность между отдельными частями запаса становится все меньше. Но эта разность все же существует, как показатель различия между полезностью и объективными свойствами. С переходом к пределу эта разность приравнивается нулю и, следовательно, субъективная категория полезности отождествляется с объективными категориями. Метод пределов служит, в данном случае, для преодоления субъективизма.

Формула пропорциональности, как мы видели выше, предполагает возможность бесконечной делимости отдельных благ. Сам Джевонс указывает, что его формула неприменима в тех случаях, когда мы имеем дело с неделимыми продуктами. В этих случаях мы, по выражению Джевонса¹, „стремим рассматривать не предельную степень полезности, зависящую от бесконечно малой величины, а общую полезность предмета в целом (разрядка автора).

Установим, далее, следующие условные обозначения:

$$\begin{aligned} u_1 &= \text{полезности фунта I для } A \text{ (1-го субъекта)} \\ u_2 &= \quad " \quad " \quad I \quad " \quad B \text{ (2-го субъекта)} \\ v_1 &= \quad " \quad " \quad II \quad , \quad A \\ v_2 &= \quad " \quad " \quad II \quad , \quad B. \end{aligned}$$

Тогда условия обмена будут просто

$$\begin{aligned} v_1 &> u_1 \\ u_2 &> v_2. \end{aligned}$$

Мы можем также предположить теоретический случай, при котором полезности для одной стороны будут совершенно равны; тогда

$$\begin{aligned} v_1 &> u_1 \\ v_2 &= u_2. \end{aligned}$$

Тогда обмен станет для *B* совершенно безразличным, и я не вижу никакой возможности определить, согласится ли он на него или нет».

Таким образом, с признанием неделимости обмениваемых товаров, мы вместо двух равенств, которые могут быть сведены к одному, получаем два неравенства. Мы получили тот результат, который констатировала теория Бем-Баверка для изолированного обмена. Определенной цены нет; цена может колебаться как угодно в данных пределах, в данном случае между v_1 и v_2 ; какую точку займет цена, это указать нельзя; это будет определяться действием целого ряда неэкономических факторов. Это рассуждение Джевонса показывает, какое значение для его теории имеет возможность бесконечного деления.

Между тем, этой возможности у товаров нет. Необходимо отличать делимость физическую от делимости экономической. Все физические тела делимы до мельчайших составных частей—молекул, атомов, электронов и т. д. Но бесконечно малая часть, хотя и существует физически, не существует экономически. Она не существует экономически хотя бы потому, что необходимой предпосылкой существования ценности является потребительная ценность. Бесконечно малые доли вещества, не имея потребительной ценности, не имеют и ценности, т.-е. не являются вещами в экономическом смысле.

Джевонс предусматривает это возражение. Поэтому он оговаривается, что бесконечная делимость (экономическая, а не физическая) товарных за-

¹ „Theory“, стр. 121.

часов оправдывается, например, по отношению к международной торговле. „Это¹ вполне верно относительно всякой международной торговли, в особенности относительно международной торговли крупных промышленных наций. Какой-либо мешок хлеба или полоса железа практически являются бесконечно малыми величинами по сравнению с количествами, находящимися в обмене между Англией и Америкой, и даже целый груз или определенное количество хлеба или железа составляют лишь малую частицу всей совокупности“. Ссылка на международную торговлю, вообще на процессы, происходящие в общественном хозяйстве, находится в органическом противоречии с исходной точкой Джевонса. Ведь Джевонс всюду говорит не только о бесконечно малых долях товарного запаса; нет, он всюду также ставит вопрос о предельной полезности, о субъективной полезности этих долей товарного запаса, значит он всюду имеет дело с индивидуальной оценкой. Теперь же, когда оказалось, что в пределах индивидуального хозяйства этот процесс бесконечного деления не наблюдается, Джевонс ищет убежища в области международной торговли. При этом он забывает существеннейшее обстоятельство, что в области международной торговли, этот запас не подвергается индивидуальной оценке, там мы имеем дело с общественной оценкой, которую производят рынок совершенно другими средствами и способами. Джевонс, таким образом, запутался в кругу безвыходных противоречий. Ему приходится выбирать между а) ограниченной экономической делимостью товарного запаса—тогда его формулы превращаются в ряд неравенств, которые никогда не могут объяснить естественной цены; или б) отсутствием субъективных оценок—тогда отпадают предельные полезности, играющие доминирующую роль в формулах Джевонса. В том и другом случае—формулы Джевонса терпят полный крах или фиаско.

Если бы даже стать на ту точку зрения, что товарные запасы во всем мировом хозяйстве, например в области внешней торговли, могут стать объектом субъективных оценок, то и тогда формулы Джевонса будут неприменимы. Если допустить, что у X существует колоссальный запас какого-нибудь товара, то одна малая часть, хотя бы физически ощущимая, будет играть столь небольшую роль по сравнению с целым запасом, что она не будет возбуждать интереса к себе со стороны владельца, она не будет иметь потребительной ценности.

Интересно, что сам Джевонс допускает такую возможность². Обозначим через A коммерческое тело (*trading body*, под этим термином Джевонс понимает объединение покупателей или продавцов какого-либо товара. И. Б.), обладающее двумя весьма крупными запасами продуктов a и b , через C —лицо, обладающее сравнительно малым количеством с второго продукта, отдающее часть его y , весьма малую по сравнению с b , в обмен на x , представляющую собой некоторую часть a , весьма малую по сравнению со всем a . После обмена A будет обладать $(a-x)$ и $(b+y)$, а C будет обладать x и $c-y$. Мы получим уравнения

$$\frac{\phi_1(a-x)}{\psi_1(b+y)} = \frac{y}{x} = \frac{\phi_2(x)}{\psi_2(c-y)}$$

Поскольку, согласно условий, $a-x$ и $b+y$ значительно не отличаются от a и b , мы можем подставить в эти уравнения последние, и получим первое уравнение в приближенном виде

$$\frac{\phi_1(a)}{\psi_1(b)} = \frac{y}{x} = m.$$

¹ „Theory“, стр. 120.

² Ibid., стр. 112.

Несколько отождествление обмена является приближенно постоянным отношением, то в действительности остается лишь одна неопределенная величина x , количество продукта, которое C находит выгодным купить, затратив часть c , величину которой сейчас можно определить путем уравнения

$$\frac{\varphi_1(a)}{\varphi_1(b)} = \frac{\varphi_2(x)}{\varphi_2(c - mx)}.$$

Итак, Джевонс здесь определенно подчеркивает, что если перед нами имеется владелец огромного запаса двух благ a и b ; если отчуждаемая часть запаса $a - x$ и получаемая взамен отчужденной очень ничтожны по сравнению со всем запасом, то $\frac{\varphi_1(a-x)}{\varphi_1(b+y)} = \frac{\varphi_1(a)}{\varphi_1(b)}$; если вспомним, что по общему правилу, $\varphi_1(a-x)$ должно быть больше $\varphi_1(a)$, а $\varphi_1(b+y)$ должно быть меньше $\varphi_1(b)$ (в одном случае, количество запаса уменьшилось, в другом—увеличилось), то мы должны притти к выводу, что равенство этих отношений возможно только в том случае, если $\varphi_1(a-x) = \varphi_1(a)$ и $\varphi_1(b+y) = \varphi_1(b)$. Это значит, что очень малые изменения количества не оказывают влияния на предельную полезность. Это значит, что полезность x , в виду ее незначительности сравнительно с величиной запаса, не замечается нашим владельцем, не попадает в поле его зрения, не регистрируется им, является для него чем-то несуществующим. Очевидно, что ссылка на возможность очень дробного деления товарных запасов, существующих в международной торговле, ничего не доказывает. Если бы здесь была возможность субъективных оценок, то оценки отдельных бесконечно малых частей этого запаса были бы настолько мизерны, что их можно было бы рассматривать, как *quantités negligiables*, их можно было бы игнорировать, они, с точки зрения Джевонса, не были бы экономическими величинами (поскольку момент субъективного интереса, субъективной потребности является решающим для экономистов психологической школы).

Теоретическое построение Джевонса для этого случая (т.-е. когда крупный *trading body A* вступает в меновую связь с мелким *trading body C*) характеризуется глубоким противоречием. Джевонс принимает, что для A и после совершения менового акта цены относятся, как предельные полезности первоначальных запасов. Иными словами, отношения цен $\frac{y}{x}$ Джевонс

приравнивает не $\frac{\varphi_1(a-x)}{\varphi_1(b+y)}$, а $\frac{\varphi_1(a)}{\varphi_1(b)}$. Вернее, Джевонс не видит существенного различия между последними двумя выражениями. Но тогда возникают следующие серьезные сомнения. Субъект A , при совершении менового акта, может руководствоваться следующими мотивами. Он может рассматривать обмен, как орудие увеличения потребительной ценности или полезности своего запаса. В этом случае обмен происходит для данного субъекта лишь тогда, когда имеется различие между полезностью обоих товаров или когда есть возможность изменить отношение предельных полезностей. С другой стороны, наш субъект A может интересоваться исключительно меновой ценностью тех товаров, которые он продает. В последнем случае формула пропорциональности предельных полезностей и цен не может быть приложена, ибо последняя предполагает у участника обмена потребительский подход. Между тем Джевонс полагает, что для A эта пропорциональность существует, ибо он допускает, что $\frac{\varphi_1(a)}{\varphi_1(b)} = \frac{y}{x}$. Отсюда следует, что A подходит к меновому процессу, прежде всего, как потребитель, интересующийся получением максимальной полезности. Но тогда становится непонятным другое положение Джевонса о том, что для A нет существенного различия между отно-

шением предельных полезностей данных товаров до и после обмена. При этих предпосылках (т.-е. при наличии потребительского подхода со стороны *A*) непонятен сам факт обмена.

В результате обмена, общая сумма потребительной ценности запасов, принадлежащих *A*, очевидно, не увеличивается (раз не изменяется сколько-нибудь заметным образом отношение имеющихся у *A* товарных запасов). В лучшем случае, это увеличение общей полезности для *A* столь ничтожно, что оно является для последнего незаметным и, по мнению Джевонса, может быть игнорировано, как *quantité negligable*. Но тогда обмен, с точки зрения субъекта *A*, теряет свой смысл, свой *raison d'être*.

В данном случае, мы стоим перед следующей дилеммой: 1) или признать, что для *A* решающую роль играет не потребительная ценность обмениваемых товаров, тогда нужно отказаться не только от формулы $\frac{\varphi_1(a-x)}{\varphi_1(y+b)}$,

но и от формулы $\frac{\varphi_1(a)}{\varphi_1(b)}$; 2) или нужно допустить, что для *A* решающую роль играет потребительная ценность обмениваемых товаров. Тогда необходимо допустить, что между выражениями $\frac{\varphi_1(a-x)}{\varphi_1(b+y)}$ и $\frac{\varphi_1(a)}{\varphi_1(b)}$ обязательно существует различие, которое ни в коем случае не может быть отброшено. Попытка же совместить обе возможности (т.-е. признание потребительского подхода и игнорирование различия между общей суммой полезности до и после процесса обмена) страдает отмеченным выше противоречием.

Необходимо, далее, отметить, что уравнения Джевонса основаны на целом ряде противоречащих друг другу предпосылок. 2 закон Госсена (в той формулировке, которую мы условно называем формулой Лексиса) предполагает в качестве необходимого условия — существование денег. Ведь в данном случае речь идет о предельной полезности на одну ценностную единицу. Ценность, следовательно, должна получить самостоятельное выражение в форме товара, играющего роль всеобщего эквивалента, или денег. В противном случае, становится невозможным непосредственное сопоставление ценности отдельных товаров. Ценность товаров самостоятельно и непосредственно не может быть выражена. Для своего выявления ценность нуждается в посредстве какого-нибудь другого товара, играющего роль эквивалента. Поскольку у Джевонса фигурируют два товара (I и II), может быть выявлена лишь ценность одного товара. Второй товар будет выполнять лишь роль эквивалента, и его ценность непосредственно не выявляется. «В действительности эквивалентная форма товара ¹ не содержит никакого количественного определения стоимости»... Раз вид товара сюртук занимает место эквивалента в выражении ценности, величина его ценности, как таковая, не получает никакого выражения. Следовательно, если бы Джевонс захотел выразить величину ценности своих товаров, то он, в лучшем случае, смог бы определить эту величину лишь для одного товара; другой товар должен был сыграть роль мерила ценности. Для того, чтобы выразить ценность обоих товаров, необходимо привлечь на помощь какой-нибудь третий товар, который послужил бы эквивалентом.

Противоречие Джевонса заключается, таким образом, в том, что, с одной стороны, 2 закон Госсена, выраженный в формуле $\varphi_1(a-x)dx = \varphi_1(y)dy$ предполагает обязательно определенность ценостей товаров, участвующих в обмене; а, с другой стороны, сами условия задачи (наличие всего лишь двух товаров) делают невозможным выявление ценности для обоих товаров. Это противоречие выражается, далее, в следующей форме: оба то-

¹ „Капитал“, т. I, стр. 23.

вала, для каждого из субъектов в одно и то же время, являются и воплощением и потребительной ценности, и ценности. Такой способ рассмотрения отдельных товаров основан, несомненно, на противоречии. Ибо, если наш субъект подходит к товару 1, как к мерилу ценности, то ему безразлично, какую часть товаров 1 он обменяет на товары 2, ибо при этом он ничего не выиграет и не проиграет (в области потребительной ценности). Если же нашего субъекта преимущественно интересует данный товар, как источник новой потребительной ценности (напр., когда он выступает покупателем), то этим предполагается, что другой товар имеет значение лишь, как покупательное средство. Но внутренне противоречивым является положение Джевонса, что один и тот же товар фигурирует, как покупательное средство и как предмет потребления.

Отсюда следует, что формула пропорциональности цен и предельных полезностей не может быть распространена на тот случай изолированного обмена (двух товаров), о котором говорит Джевонс. Обязательным условием действия 2 закона Госсена является возможность выражения ценности товаров во всеобщем эквиваленте, или наличие денег. Другим условием действия этого закона является наличие устойчивой цены, независимой от отдельных участников обмена. В противном случае последние будут стремиться не к тому, чтобы приспособиться к существующей цене, а к тому, чтобы изменить ее в своих интересах. Нужно дальше отметить, что формула пропорциональности цен и предельных полезностей не может быть распространена на всех участников развитого обмена. Она в лучшем случае может быть распространена только на покупателей потому, что у продавцов, в условиях развитого товарного производства, отсутствует потребительский подход к реализуемым товарам. Для продавца реализуемый товар не имеет самостоятельной полезности; с другой стороны, взамен проданных товаров он получает деньги, которые не имеют собственной полезности. Поэтому по отношению к продавцам нельзя говорить ни о каком уравнении предельных полезностей. Потребительский подход у продавца возможен только там, где происходит обмен излишками; во всяком случае, только там, где производство не имеет своей исключительной целью обслуживание рынка. Этот случай неразвитого товарного хозяйства, вернее, натурального хозяйства, со слабыми проблесками обмена, Джевонс и берет за основу своего анализа. Такой прием совершенно неправилен с методологической точки зрения. Явления ценности, механизм образования цен можно объяснить только там, где этот механизм и эти явления представлены в своем наиболее чистом виде, т.-е. в развитом товарном хозяйстве. Закон ценности, в качестве своей предпосылки, предполагает свободную конкуренцию, свободное и беспрепятственное переливание труда из одной сферы производства в другую, отсутствие государственной регламентации производства и т. д. Но все эти предпосылки связаны с определенным историческим способом производства.

Интересно отметить, что, когда Джевонс перечисляет все те случаи, на которые не распространяется его формула, он приводит также и такой случай¹: „Возможен также случай, при котором все находящиеся в наличии количества продуктов будут обменены и, тем не менее, уравнения будут неразрешимы. А может столь слабо желать потреблять свой собственный продукт, что последнее приращение его будет для него иметь меньшую степень полезности, чем малейшее прибавление полученного в обмен продукта. Аналогичное положение вещей возможно для В в отношении его собственного продукта. При этих условиях, все блага одного могут быть обмененными на совокупность благ другого, и отношение обмена будет определяться, очевидно, отношением их количеств. Тем не менее, каждый

¹ „Theory“, стр. 119.

может желать последнего приращения получаемого продукта более, чем последнего приращения продукта отдаваемого, так что уравнения не оправдываются". Джевонс забывает при этом отметить, что все эти случаи, когда товар не имеет потребительной ценности для своего производителя, являются господствующими, типичными для товарного хозяйства, что из этих-то случаев и должна исходить экономическая теория. Между тем, для этих случаев, по признанию самого Джевонса, эта формула неприменима. По отношению к формуле Джевонса, с полным основанием можно применить возражение Маркса против Кондильяка¹: „Но, как видим, Кондильяк не только смешивает потребительную стоимость и меновую стоимость, но с чисто детской наивностью подменяет общество с развитым товарным производством таким строем, при котором производитель сам создает средства своего существования и бросает в обращение лишь избыток, остающийся по удовлетворении собственных потребностей“.

В уравнениях Джевонса переплетаются два момента, отражающие различные исторические эпохи, разные способы производства. С одной стороны, Джевонс берет простейший случай обмена товаров на товары, в котором фигурируют лишь 2 субъекта и 2 товара. Этот случай, выбранный Джевонсом в качестве исходного пункта его анализа, предполагает примитивные условия обмена, господство натуральных форм хозяйства. Такой выбор является вполне естественным, ибо, с точки зрения психологической школы, только таким методом можно объяснить генезис цен. Примитивный характер обмена выражается также в том, что происходит обмен излишками. Но затем Джевонс распространяет на этот простейший случай обмена 2 закона Госсена, который, наоборот, предполагает в качестве необходимого условия существование развитого товарного производства, существование обширного рынка, на котором можно найти всевозможные товары. С другой стороны, Джевонс предполагает, что производство ставит своей основной задачей удовлетворение потребностей производителя, так что лишь излишки поступают на рынок; с другой стороны, Джевонс предполагает диаметрально противоположное условие, что каждый покупатель может найти все нужные ему товары в любом количестве на рынке; что, следовательно, производство ориентируется не на удовлетворение собственных потребностей, а на рынок. Это противоречие приводит к абсурдным выводам.

Применение 2 закона Госсена, как мы уже неоднократно отмечали, требует следующих условий: неизменности цены и возможности варьировать отдельные товары в различных пропорциях. Этот закон касается исключительно (по крайней мере в формулировке математиков) или главным образом покупателей. 2 закон Госсена предполагает, что наш покупатель всегда может выбрать на рынке ту комбинацию потребительских благ, которая обеспечивает, по его мнению, максимум полезности. Инициатива выбора тех или иных потребительских благ, а тем самым — инициатива определения размера производства этих благ, принадлежит все время покупателю. Последний решает, какие товары и в каком количестве нужно производить и доставлять на рынок. Продавец при способляется, по идее 2 закона Госсена, к потребностям, вкусам, желаниям покупателей. Следовательно, этот закон предполагает, что продавца не интересует предельная полезность того товара, который он продает, что для него решающее значение имеет меновая ценность этого товара. Только при этом условии, цены будут оставаться неизменными. Ибо неизменность цен требует обязательно постоянного соответствия спроса и предложения. А такое постоянное соответствие, в свою очередь, возможно лишь в том случае, когда размер предложения товаров определяется спросом. Последнее условие, в свою очередь, предполагает,

¹ „Капитал“, том I, стр. 129.

что товары производятся исключительно для сбыта, для рынка и что собственное потребление продавца не играет решающей роли для определения размеров потребления. Поэтому, если бы 2 закон Госсена был правильен, он означал бы, что предельные полезности пропорциональны ценам лишь для одной стороны, участвующей в обмене, а именно—для покупателя.

Между тем формула Джевонса предполагает диаметрально противоположное условие, а именно—что предельные полезности пропорциональны ценам для обоих участников обмена. Очевидно, что это положение находится в полном противоречии с указанным выше основным условием 2 закона Госсена.

Метод доказательства Джевонса (этот метод, по существу, повторяется и другими математиками) отличается большой оригинальностью. Он первоначально рассматривает одного субъекта, как покупателя. Этот субъект, на основании принципа Госсена, определяет, какое количество своих товаров или благ выгодно обменять на чужие блага или товары. Наиболее выгодный момент наступит, когда предельные полезности будут пропорциональны для субъекта *A* ценам. Инициатива, в данном случае, принадлежит первому субъекту. Второй субъект существует где-то незримо и никакого влияния не оказывает на размер предложения; предложение субъекта *B* определяется спросом *A*. Затем Джевонс забывает про *A* и вызывает из мрака неизвестности тень *B*. Теперь роли наших субъектов изменились. *A* превращается в пассивного агента, приспособляющегося к спросу, а *B* диктует предложение товаров *A*. На этот раз 2 закон Госсена действует, но только по отношению к *B*: на *A* этот закон не распространяет своих благодетельных действий; наоборот, этот закон предполагает, что *A* является совершенно индиферентным по отношению к своему товару. В результате, получаются два соотношения: с одной стороны, отношение предельных полезностей *A* равно отношению цен; с другой стороны, отношение предельных полезностей для субъекта *B* тоже равно отношению цен; а так как отношение цен остается постоянным, то отсюда выводится, что отношение предельных полезностей (речь все время идет о двух благах или товарах) для *A* равно отношению предельных полезностей для *B*.

Вывод Джевонса представляет яркий пример неосторожного обращения с математикой. Джевонс игнорирует основной факт, что оба эти соотношения существуют при взаимно исключающих друг друга условиях; первое соотношение (когда имеется в виду субъект *A*) предполагает, что предельная полезность приобретаемого *A* товара (2) равна для *B* нулю или близка к этой величине. Второе соотношение предполагает (имеется в виду субъект *B*), что для *B* оба блага имеют определенную полезность, а для *A* полезность уступаемого им товара (1) равна или близка к нулю. Когда же Джевонс ставит знак равенства между этими двумя соотношениями, то тем самым он предполагает, что для *A* предельная полезность товара I равна и неравна 0 и тоже—для *B* по отношению к товару II. Формула Джевонса прикрывает, таким образом, совершенно очевидное противоречие, которое, в данном случае, отнюдь не носит диалектического характера.

Наше рассмотрение формулы пропорциональности цен и предельных полезностей привело к следующим выводам. Эта формула правильна лишь при наличии целого ряда условий, а именно: а) при наличии тенденции к выравниванию предельных полезностей различных товаров (2 закон Госсена); б) при возможности бесконечного деления наших потребностей; в) при возможности абстрагирования от закона убывающей полезности для небольших запасов благ; г) при наличии развитого обмена (т.е. при существовании устойчивой цены, независимой от покупателя); д) при наличии денег и е) только для покупателя, а не для продавца.

4. Теория цены Джевонса

Предположим, однако, что формула пропорциональности цен и предельных полезностей является совершенно верной и безупречной. Но затем встает вопрос о теоретической ценности этой формулы. Что дает последняя для объяснения явлений цен? Можно ли объяснить цены на основании формулы пропорциональности? Какова собственная теория цены Джевонса?

Здесь необходимо, прежде всего, отметить одно чрезвычайно существенное обстоятельство. Формула пропорциональности предполагает наличие совершенно определенной цены. Об этом, прежде всего, говорит сам Джевонс. Приступая к изложению своей теории, Джевонс ставит следующий вопрос¹: „Как определить в какой точке обмен перестает быть выгодным?“

И на этот кардинальный, с его точки зрения, вопрос Джевонс дает следующий категорический и не вызывающий никаких сомнений ответ: „Этот вопрос включает оба элемента—меновое отношение (т.-е. цену. И. Б.) и степень полезности“. И это основное положение наш автор иллюстрирует следующим примером: „Предположим на время, что меновое отношение приблизительно составляет 10 фунтов зерна на один фунт мяса“. Таким образом, Джевонс утверждает, что данное меновое отношение $\frac{y}{x}$ установилось еще до начала данного менового процесса. Оба хозяйствующих субъекта, при определении величины своего спроса и предложения, руководствуются существующими ценами. Если последние изменяются, то соответственно изменяются величины y и x . Таким образом, цена в данном случае выступает в роли не производного, а первичного фактора менового процесса. Формула пропорциональности, следовательно, объясняет не возникновение данной цены, а результаты, вытекающие из существования определенной цены.

Этот факт не является случайным. Весь меновой процесс Джевонс представляет себе, как непрерывный ряд отдельных меновых актов. Но каждый меновой акт предполагает наличие совершенно определенных цен или меновых отношений, по терминологии Джевонса. Товары всегда обмениваются в какой-то определенной пропорции. Существование менового процесса без наличия цен является логическим *nonsens*. Поэтому совершенно абсурдной является идея о том, что в течение всего менового процесса отсутствуют цены, которые вспыхивают на свет божий лишь в момент зарождения всего менового процесса.

С другой стороны, Джевонс прежде всего пытается определить величину спроса и предложения— x и y . Но спрос и предложение, при всяких условиях, находятся в определенной зависимости от рыночных цен. Следовательно, всякая попытка определить спрос и предложение должна быть построена на учете каких-то цен. Избежать этой зависимости можно лишь в том случае, если спрос (подобно свести Бем-Баверку) к абсолютным потребностям, а предложение—к наличным запасам благ. Но это значит вместе с водой выкинуть из ванны ребенка. Это значит—ликвидировать само понятие спроса и предложения.

Итак, первая особенность теории цены Джевонса заключается в том, что последний отказывается от построения строго последовательной теории цен. Для австрийцев предельная полезность есть, с точки зрения теоретической экономики, первичный фактор, который может найти объяснение лишь в психологии и других неэкономических дисциплинах. Для Джевонса предельные полезности зависят от количества данных благ, имеющихся в распоряжении данного субъекта; эти же блага, в свою очередь, в условиях товарного хозяйства,

¹ „Theory“, стр. 95—96.

зависят от цен. Итак, сама предельная полезность выступает у Джевонса, как фактор, частично зависимый от цен. С другой стороны, если бы даже формула пропорциональности в состоянии была объяснить возникновение новой цены, то это объяснение базировалось бы на учете старой цены. Следовательно, теория Джевонса в лучшем случае объясняет цену из цены.

Какую же роль может выполнить формула пропорциональности Джевонса? Она в лучшем случае может объяснить величину спроса и предложения при наличии определенной цены. Конечно, тут должны действовать еще дополнительные факторы. Необходимо, чтобы оба участника обмена интересовались, главным образом, величиной потребительной ценности, которая может быть получена в результате обмена. Необходимо наличие потребительского подхода к меновому процессу. Необходимо, наконец, чтобы при этих условиях формула была правильная. Но если допустить, что все обстоит в порядке, то мы получаем орудие для исчисления спроса и предложения. К этому сводится все значение формулы пропорциональности. Анализ этой формулы лишний раз подтверждает правильность того вывода, который мы сделали во 2 главе 1 выпуска при разборе теории предельной полезности австрийцев. Регулирующую роль предельной полезности можно объяснить лишь на основе теории спроса. Этот факт с особенной отчетливостью выступает у Джевонса. Последний не дает в своей теории полезности (*theory of utility*) никакого объяснения регулирующей роли предельной единицы. Наоборот, предельная полезность первоначально выступает, как полезность всякой конкретной бесконечно малой части запаса. Регулирующая роль предельной единицы становится ясной у Джевонса лишь тогда, когда он переходит к анализу теории обмена. Эта регулирующая роль выражается в том, что предельная полезность дает возможность установить границу обмена, предельный пункт менового процесса. Предельная полезность, с точки зрения Джевонса, есть лишь показатель правильности, с гедонистической точки зрения, распределения дохода данного субъекта на закупку различных категорий благ. Следовательно, формула пропорциональности Джевонса лишь подтверждает, что предельная полезность играет вспомогательную, служебную и подчиненную роль по отношению к теории спроса.

Теоретическое значение формулы Джевонса для объяснения процесса образования цен является более, чем скромным. Правда, можно было бы указать на еще одно значение этой формулы. Так, Джевонс¹ после установления своей формулы $\frac{f_1(a-x)}{\psi_1(y)} = \frac{y}{x} = \frac{f_2(x)}{\psi_2(b-y)}$ замечает: „Эти два уравнения достаточны для определения результатов обмена; потому что здесь имеются только две неизвестных величины, именно x и y , отдавные и полученные количества“. Из последнего положения может получиться впечатление, что сама формула в состоянии объяснить все результаты обмена, следовательно—и новую цену, установившуюся в результате нового спроса и предложения. Возможно, что сам Джевонс примыкал к такой точке зрения. Но нет никаких сомнений, что эта точка зрения основана на смешении функциональной и причинной зависимости. Формула пропорциональности, действительно, дает возможность определить уровень цен, но в совершенно другом смысле. Если нам даны соответствующие предельные полезности, т.-е. $f_1(a-x)$ и $\psi_1(y)$, то на основании последних можно установить отношение цен, или *ratio in exchange*. Так, если отношение $f_1(a-x):\psi_1(y)$ равно 3, то, очевидно, что отношение цен тоже будет равно 3. Следовательно, если величины предельных полезностей фигурируют в качестве известных нам величин, а цены—в качестве неизвестных, то мы имеем возмож-

¹ „Theory“, стр. 100.

ность определить соответствующие неизвестные. По отношению предельных полезностей можно вычислить отношение цен; по отношению цен можно вычислить отношение предельных полезностей. Здесь, следовательно, речь идет исключительно о взаимоотношении между известными и неизвестными величинами, а не между обусловливающими и обусловленными факторами. Теоретическое значение формулы пропорциональности в этом смысле более, чем скромно. Очевидно, что эта формула дает лишь способ исчисления цены, существо в которой в момент установления индивидуальных величин спроса и предложения. В этом смысле можно толковать следующее место у Джевонса¹: „Ценность делимого блага, если мы на время будем пользоваться этим опасным термином (речь идет о меновой ценности. И. Б.) измеряется (разрядка наша) не его общей полезностью, а предельной полезностью“. Мы нарочно подчеркнули слово „измеряется“. Если приведенное выше положение означает, что меновая ценность измеряется лишь предельной полезностью, то против этого вывода, конечно, спорить не приходится (при условии правильности и универсальной приложимости ко всем случаям обмена делимых благ формулы пропорциональности). Но, очевидно, что такое толкование приведенного положения лишает его теоретического значения, ибо это положение оставляет совершенно открытым вопрос о причинной обусловленности меновой ценности.

Можно поэтому сказать, что Джевонс, который сосредоточил все свое внимание на выяснении функциональной зависимости между ценами и предельными полезностями и на установлении методов исчисления величины спроса и предложения, никакой теории цены не дает. Мы можем только догадываться об истинном характере его собственной теории цены. По нашему мнению, в экономической системе Джевонса переплетаются и скрещиваются два отличных взгляда на природу меновой ценности и на факторы, обуславливающие величину последней. С одной стороны, Джевонс, очевидно, был сторонником теории спроса и предложения. Это вытекает, прежде всего, из того, что он приписывает столь важное значение установлению величин спроса и предложения. В формуле пропорциональности он видит краеугольный камень всей теории обмена. А эта формула, как мы выяснили выше, служит лишь для вычисления соответствующих величин спроса и предложения. С этой точки зрения процесс ценообразования можно было бы объяснить следующим образом. Предположим, что в данный момент на рынке существуют, с одной стороны, определенные цены, а с другой—определенный характер индивидуальных потребностей, выражаящийся в форме кривых индивидуальных полезностей. Этих данных, по мнению Джевонса, вполне достаточно для определения спроса. Если спрос и предложение будут равны, то цена останется прежняя. В случае несоответствия соответствующих величин, произойдет изменение цен на основе приспособления спроса и предложения. Эта теория, которая в наиболее детальной и отчетливой форме разработана у Вальраса, отличается от обычной теории спроса тем, что она пытается придать спросу и предложению количественную определенность.

У Джевонса можно найти целый ряд цитат, свидетельствующих о его безоговорочном принятии теории спроса и предложения. Так на 101 стр. своей „Theory“ Джевонс заявляет: „Наша теория полностью совпадает с законами спроса и предложения“. „Законы спроса и предложения, таким образом, представляют из себя результат того, что мне кажется истинной теорией ценности или обмена“. В своем позднейшем произведении (изданном женой Джевонса в 1905 году)—„The principles of economics“, когда он ребром поставил вопрос о факторах, регулирующих уровень цен, он дает ответ, вполне совпадающий с теорией спроса². Точно так же в своем популярном

¹ „Theory“, стр. 137—138.

² „Principles“, стр. 149.

учебнике „Science Primers Political economy“, 2 ed. 1878, Джевонс совершенно определенно подчеркивает, что „основные законы, регулирующие ценность, называются законами спроса и предложения и что они имеют очень важное значение“. „Рыночная цена будет та, для которой спрос, существующий при данной цене, будет равен предложению, соответствующему этой цене“¹.

Однако ошибочно сделать вывод, что Джевонс является открытым и строго последовательным сторонником теории спроса и предложения. В главе об обмене очень часто проскальзывает совершенно другое толкование теории цены. Джевонс выступает часто в роли самого крайнего апостола теории предельной полезности. Он выступает защитником того взгляда, что цены исключительно определяются предельной полезностью. В конце своей „теории обмена“ Джевонс выдвигает следующее категорическое положение, подчеркнутое им: „Ценность определяется исключительно предельной полезностью“. Здесь говорится уже не об измеримости ценности через предельную полезность, а о зависимости первого явления от второго. Далее здесь говорится не о частичной зависимости меновой ценности от предельной полезности (что можно еще объяснить на основе теории спроса), а об исключительной зависимости ценности от спроса. Последнее положение резко противоречит основному принципу всякой теории спроса, что текущая цена частично зависит от предыдущей цены.

Если учесть, что в этой формуле наш автор под „value“ понимает меновую ценность², то мы убедимся в том, что Джевонс порою высказывает такие взгляды на происхождение цены, которые опережают самых крайних субъективистов. Австрийцы пытаются доказать, что цены зависят от субъективных оценок, а последние—от предельных полезностей. Но австрийцы не отрицают того элементарного и бесспорного факта, что обмен представляет из себя социальный процесс, что, следовательно, цена зависит от целого ряда субъективных оценок. Поэтому, по убеждению австрийцев, цена не совпадает с предельной полезностью данного блага для всякого субъекта. Регулируют лишь субъективные оценки предельной пары. Строго говоря, с точки зрения австрийцев, цена никогда не может установиться на уровне каких-либо индивидуальных предельных полезностей. Она всегда колеблется в определенных пределах, как бы узки ни были эти пределы. Между тем, Джевонс пытается установить непосредственную зависимость между предельной полезностью вообще и меновой ценностью; при этом происходит абстрагирование от социальных процессов. Теория цены достигает максимального упрощения, но и максимального извращения.

Какие аргументы выдвигает Джевонс в пользу этого ультра-субъективистского представления о причине меновой ценности? Необходимо отметить, что наш автор решительно никаких доказательств своего положения не дает. Он ограничивается аксиоматическим утверждением, что меновое отношение определяется субъективной оценкой, субъективной ценностью, которая зависит исключительно от предельной полезности. Вот его основное положение, на основании которого он считает возможным превратить предельную полезность в единственный фактор, определяющий меновую ценность³: „Существует известный род оценки (esteem) или желательности (desirability), которое мы можем испытывать по отношению к вещи помимо всякого определенного сознания соотношения, в котором она может быть обменена на

¹ „Science Primers Political economy“, стр. 99.

² Так, например, несколько выше Джевонс дает такую формулировку, которая устраивает всякие сомнения на этот счет (Theory, стр. 164—165): „Труд влияет на запасы (supply), а запасы влияют на предельную полезность, которая управляет ценностью или меновым отношением (Value or the ratio in exchange)“.

³ „Theory“, стр. 162.

другие вещи. Я мог бы сказать, что это отчетливое чувство ценности, очевидно, идентично с предельной степенью полезности. В то время как часто цитируемая потребительная ценность Адама Смита есть общая полезность блага для нас, меновая ценность определяется предельной полезностью". Таким образом, все доказательство Джевонса сводится к голословному утверждению о том, что субъективная ценность определяется предельной полезностью и что объективная цена или меновое отношение (*ratio in exchange*) совпадает с предельной полезностью.

Все многочисленные звенья, которые глава австрийской школы устанавливает между субъективными оценками отдельных индивидов и рыночными ценами, в виде борьбы отдельных участников обмена, у Джевонса отпадают. Он берет какую-то безличную предельную полезность, принадлежащую какому-то неизвестному субъекту или коллективу, и из этой совершенно неизвестной, неопределенной полезности выводит рыночную ценность. Но полезность, как утверждает сам Джевонс, есть субъективное явление, следовательно, нельзя рассматривать полезность и в то же время абстрагироваться от субъективных различий. Очевидно, Джевонс имеет в виду определенного субъекта, и этим субъектом является все товарное общество или, вернее, совокупность всех участников данного менового процесса, при чем последний охватывает все меновые акты в пределах данного рынка.

У Джевонса имеются некоторые места, которые дают основания для такой интерпретации предельной полезности (т.-е. как полезности социальной с точки зрения данного общества, рассматриваемого, как единое целое). Так, например, он рассматривает конкурентные блага, т.-е. блага, удовлетворяющие одни и те же потребности. В качестве примера он берет коровье мясо и баранину. „Говядина и баранина, например,— пишет он¹,— отличаются столь мало друг от друга, что их едят, почти не различая. Однако оптовая цена баранины в среднем превосходит оптовую цену говядины в отношении 9 и 8, откуда мы должны заключить, что в общем люди любят баранину больше говядины именно настолько, иначе они не стали бы покупать более дорогое мясо". Для Джевонса, следовательно, играет решающее значение средняя субъективная оценка для всего общества баранины и коровьего мяса. Эта оценка ничего общего не имеет с совокупностью индивидуальных спросов, которые зависят от рыночных цен и от покупательной способности. Средняя общественная полезность (как общая, так и предельная) зависит, главным образом, от физических свойств данных благ (индивидуальные вкусы и склонности выступают, в данном случае, в роли пертурбационных факторов, взаимно нейтрализующих друг друга). Для того, чтобы устраниТЬ всякие сомнения по сему поводу, Джевонс дальше дает такой вопрос. Он спрашивает²— почему отношение цен золота и серебра в течение длительного времени остаются на неизменном уровне, как $15\frac{1}{2}:1$ (необходимо вспомнить, что труд Джевонса вышел в свет до 1871 г., т.-е. до того момента, как началось громадное обесценение серебра). Одну из важнейших причин этого факта Джевонс видит в том, что „золото и серебро могут быть употреблены для одних и тех же целей, но лучший блеск золота заставляет отдать ему предпочтение".

Смешение товарного хозяйства и организованного красной нитью проходит через всю систему Джевонса. Оно с особенной яркостью выступает в его теории труда, на разборе которой мы позже остановимся. При построении этой теории наш автор применяет следующий метод: первоначально он рассматривает форму распределения труда между отдельными видами производства в индивидуальном хозяйстве и приходит к тому выводу, что

¹ „Theory", стр. 135.

² Ibid., стр. 136.

предельные полезности, в этих условиях, пропорциональны трудовым затратам, которые он смешивает с издержками производства (cost). Затем этот же вывод, без всяких модификаций, переносится в область товарного хозяйства. Результат, полученный для индивидуального хозяйства, объявляется обязательным для всего неорганизованного хозяйства, в котором распределение общественного труда вовсе не определяется сознательным стремлением товарного общества к получению максимальной полезности. Результаты распределения труда в организованном и неорганизованном обществе рассматриваются, как тождественные. Это возможно лишь благодаря тому, что Джевонс абстрагируется от всякого различия между этими двумя типами хозяйств.

Весьма рельефно эта тенденция Джевонса замены одного типа производственных отношений другим типом выражается в его учении о *trading bodies*, т.-е. о торгующих единицах. Более детально на функциональной роли этого понятия *trading bodies* в общей системе Джевонса мы остановимся дальше. Пока ограничимся следующими замечаниями. Наш автор дает следующее определение *trading body*¹: „под *trading body* я понимаю в наибольшем виде соединение покупателей и продавцов“. „*Trading body*“ в одном случае может состоять из единственного лица; в другом случае, оно может охватить всех жителей континента; в третьем случае, оно может состоять из всех участников торговли, разбросанных по стране. Англия и Северная Америка будут *trading body*, если мы рассматриваем обмен хлеба, получаемого из Америки, на железо и другие блага. Континент Европы есть *trading body*, поскольку он покупает английский уголь. Английские фермеры представляют *trading body*, когда они продают зерно мельникам, а мельники (представляют *trading body*), когда они покупают зерно у фермеров и продают муку пекарям“.

Все эти примеры не оставляют никаких сомнений о том содержании, которое вкладывается Джевонсом в понятие *trading body*. Под последним Джевонс понимает совокупность продавцов или покупателей какого-нибудь товара, выступающих на определенном рынке. Элемент организованности вовсе не является обязательным условием существования *trading body*. Последнее охватывает не только объединения, но и совокупность конкурирующих друг с другом покупателей или продавцов. Казалось бы, что при таком определении *trading body* нельзя говорить о предельных полезностях последнего, о его субъективных оценках. Ведь все эти явления, как субъективные оценки, предельные полезности и т. д., предполагают наличие определенного сознания (индивидуального или коллективного). Но очевидно, что такого коллективного сознания не может быть в обществе борющихся друг с другом и юридически независимых индивидов. Но этот вывод необязателен для Джевонса. Последний считает, что все его уравнения нисколько не потеряют в своей правильности, если вместо отдельных хозяйствующих субъектов представить *trading body*. Следовательно, законы субъективных оценок отдельного субъекта и неорганизованного соединения торговцев или продавцов какого-нибудь товара объявляются Джевонсом тождественными. Этот вывод возможен потому, что Джевонс принимает следующую скрытую и молчаливую предпосылку — законы в *ся* *кого* общественного хозяйства тождественны с законами индивидуального хозяйства. Эта предпосылка очень отчетливо выражена в следующем положении²: „Всякое *trading body* является или личностью, или совокупностью личностей, и верность закона относительно совокупности зависит от приложимости его к личности“.

Если всякая совокупность конкурирующих друг с другом продавцов или покупателей превращается в организованный коллектив, действующий

¹ „Theory“, стр. 89.

² Ibid., стр. 89.

по принципу достижения наибольших результатов с наименьшими затратами, то отсюда один шаг к тому, чтобы всякую совокупность субъектов, связанных обменом, превратить в организованное целое. По существу, этот шаг уже сделан Джевонсом, когда он целые страны и даже континенты превращает в *trading bodies* и рассматривает последние, как единые организации, преследующие своей целью получение максимума полезности. Осуществление максимума полезности возможно лишь, по мнению Джевонса, на основе учета цен всех товаров, путем распределения доходов на покупку целого ряда товаров. „Теория представляет положение вещей таким образом, пишет наш автор¹, что индивидуум распределяет свой доход с таким расчетом, чтобы полезность предельных приращений всех потребленных благ была равна. Подобно тому, как вода течет в пустые места, пока не заполнит их до одинакового уровня, так богатство стремится по всем путям, где его можно затратить“. Следовательно, для того, чтобы Англия, выступающая в роли покупателя хлеба, могла вычислить величину спроса, которая обеспечит максимум полезности, она должна учесть все свои покупки и продажи. Следовательно, Англия должна выступить, как организованное целое, преследующее гедонистские цели (т.-е. достижение наибольшей суммы наслаждения) не только в области покупки хлеба, как предполагает Джевонс, но во всех своих меновых актах. При таком понимании английского хозяйства, очевидно, нужно исключить всякие меновые операции между отдельными англичанами, например, между мельниками и фермерами. Эти меновые акты в пределах английского хозяйства противоречат организованному характеру последнего.

Идея того, что всякое общественное хозяйство является организованным, лежит в основе толкования Джевонсом I закона Госсена. По мнению последнего, закон убывающей полезности действует не только по отношению отдельных субъектов, но и по отношению обществ. При чем ни малейших замечаний о характере этих обществ мы не найдем у Джевонса. Последний считает, что непрерывность кривой полезности имеет место лишь для коллективов, а не для индивидов. „Понятие бесконечно малых количеств пищи, пишет он², может казаться нелепым в отношении потребления отдельной личности; но когда мы рассматриваем потребление нации в целом, то оно свободно может рассматриваться, как увеличивающееся или уменьшающееся на количества, практически говоря, бесконечно малые по отношению к потреблению в целом. Законы, которые мы выводим, должны рассматриваться, как теоретически верные в отношении личности; они могут лишь практически оправдываться в отношении сделок производства и потребления большей массы людей. Однако законы, касающиеся совокупности, зависят, конечно, от законов, приложимых к частным случаям“.

Таким образом, Джевонс сам совершенно открыто заявляет, что под обществом он в данном случае разумеет отдельные нации или составные части последних. И по отношению к последним, по его мнению, действует закон убывающей полезности. Но, ведь, последний предполагает совершенно определенные условия. Необходимо, чтобы происходил процесс сопоставления полезности различных благ с точки зрения потребления данного субъекта. Для этого необходимо, чтобы потребление происходило организованным путем, чтобы оно регулировалось интенсивностью потребностей и т. д. Очевидно, что последние условия отсутствуют в неорганизованном обществе. Величина общественной потребности, в этих условиях, не может быть выявлена непосредственно. Эта величина получает лишь косвенное отражение через категорию спроса. Отсюда следует, что Джевонс рассматривает общественное потребление не как сумму индивидуальных независимых актов

¹ „Theory“, стр. 139—140.

² Ibid., стр. 48.

потребления, а как единое организованное потребление, регулируемое общественными потребностями и общественными запасами благ.

Отсюда становится понятной та упрощенная зависимость между предельной полезностью и ценой, которая устанавливается Джевонсом в конце его „теории обмена“. Как мы отметили выше, основное различие между теорией цен австрийцев и Джевонса заключается в том, что последний абстрагируется от целого ряда промежуточных звеньев между отдельными субъективными оценками и рыночными ценами. Для Бем-Баверка цена есть результат целого ряда скрещивающихся, пересекающихся предельных полезностей. Для Джевонса цена есть результат просто предельной полезности. Это упрощение получает смысл, если вместо предельной полезности представить общественную предельную полезность. Тогда можно так формулировать теорию Джевонса. Организованное общество распределяет свои продукты между отдельными членами общества с таким расчетом, чтобы все получили максимальную полезность. Поэтому нормы распределения отдельных продуктов (или сравнительные коэффициенты) устанавливаются так, чтобы они относились, как общественные предельные полезности этих благ. Основная ошибка Джевонса—смешение организованного и неорганизованного хозяйств—отразилась также на его определении политической экономии. По мнению нашего автора, политическая экономия занимается изучением тех хозяйств, которые ведутся по рациональному принципу и которые пре-следуют своей целью достижение наибольшей суммы полезности. „Удовлетворить, пишет Джевонс, в наибольшей степени наши желания с наименьшими усилиями, обеспечить наибольшую сумму того, что желательно с наименьшей затратой того, что нежелательно, другими словами, довести до максимума наслаждение (pleasure)—такова проблема экономии“ (имеется в виду политическая экономия).

Таким образом, теория цен Джевонса состоит из двух глубоко отличных друг от друга элементов. С одной стороны, перед нами выступает теория спроса и предложения. Формула пропорциональности дает лишь возможность исчислить размеры спроса. Предельная полезность рассматривается, как фактор, зависимый от цен. Предполагаются непрерывные колебания. Молчаливо признается невозможность построения строго последовательной теории цен. На-ряду с этим имеется другой элемент в теории цен Джевонса. Предельная полезность превращается в единственный фактор, определяющий уровень цен. Формула пропорциональности привлекается для объяснения генезиса цен. Неорганизованное товарное общество заменяется организованным. Цены превращаются в нормы распределения благ социалистического общества.

Смешение товарного и натурального хозяйства отразилось на теории обмена Джевонса. Весьма характерно, что последний, в отличие от Вальраса, всегда игнорирует возможность несовпадения спроса и предложения; формулы Джевонса, с одной стороны, предполагают, что каждый субъект устанавливает оптимальные размеры спроса и предложения и что, с другой стороны, оптимальная величина спроса одного субъекта равна оптимальной величине предложения другого. Поэтому установившаяся цена не подвергается изменению. Такое представление основано на игнорировании специфических особенностей обмена.

Товарный метаморфоз, как известно, распадается на 2 части, на 2 фазы—т-д (продажу) и д-т (куплю). То, что является продажей для одного лица, то представляет куплю для другого. Джевонс рассматривает простое обращение (т-т). Но и здесь меновая сделка, с точки зрения каждого участника, распадается на 2 акта—получение чужого блага и отдачу, в качестве эквивалента, своего блага. Джевонс рассматривает совершенно изолированно сначала обмен, с точки зрения одного лица (в котором

A является независимым субъектом в смысле определения размеров спроса и предложения, а *B*—зависимым), а затем—обмен, с точки зрения *B* (в этом случае роли субъектов меняются). Затем он просто приравнивает обе полученные формулы. При этом Джевонс совершенно упускает из виду, что каждый акт обмена есть единый акт, который получает лишь различное отражение в сознании отдельных субъектов. Джевонс рассматривает обе формы отражения обмена в сознании субъекта, как два реально существующих и раздельных акта, дающих лишь одинаковый результат. Тем самым Джевонс выбрасывает за борт социальную сущность всякого обмена—существование взаимодействия между обоими участниками обмена, следовательно, зависимое положение обоих, их взаимозависимость друг от друга. Социальный акт Джевонса представляет в виде суммы двух заранее согласованных индивидуальных актов. Поэтому в формулах Джевонса обмен, как социальный процесс, куда-то улетучивается, пропадает. Формулы обмена Джевонса отрицают, по существу, сам обмен. На основании этих формул, нельзя вывести, что количество купленных товаров (*I* и *II*) равно количеству проданных тех же товаров. Ибо для *A* равенство отношения предельных полезностей и цен может наступить при условии, когда у него будет *m* единиц *I* товара и *n* единиц *II* товара; для *B* это равенство может наступить при других условиях, напр., когда у него будет *m¹* единиц первого товара и *n¹* единиц второго. Предположим, что в начале обмена у *A* было *a* единиц первого товара и *O*—второго, а у *B*—*O* единиц первого товара и *b* единиц—второго. При всяком обмене количества проданных единиц первого товара (*a*—*m*) и второго товара (*b*—*n¹*) должны равняться количествам купленных единиц первого товара *m¹* и второго—*n* (т.е. должны существовать соотношения *a*—*m*—*m¹* и *b*—*n¹*—*n*). Но эти соотношения вовсе не вытекают обязательно из формул Джевонса. Наоборот, совпадение этих величин можно было бы объяснить случайностью. Ведь величина проданных товаров *a*—*m* и *b*—*n* определяется совершенно независимо от величины купленных товаров *m¹* и *n¹*. Поэтому всякое совпадение этих соотношений вытекало бы лишь из какой-то предустановленной гармонии между предельными полезностями отдельных участников обмена.

Гипотеза Джевонса об обязательном совпадении устанавливаемых совершенно независимо друг от друга величин спроса и предложения возможна, таким образом, если отвлечься от взаимодействия между обоими участниками обмена. Но абстракция от этого взаимодействия является в то же время абстракцией от самого существа обмена. Поэтому такая теория меньше всего может служить для объяснения обмена и меновых отношений (ratio in exchange). Такая теория является отрицанием обмена. Следовательно, она носит в себе самоотрицание. Это своеобразный пример теории, пытающейся покончить самоубийством.

Встает вопрос о возможности дать какое-либо другое объяснение этой удивительной гармонии между действиями отдельных субъектов. Нельзя ли эту предустановленную гармонию объяснить случайностью? Такое объяснение, конечно, должно быть отброшено, ибо оно является отрицанием всякого научного объяснения. Если бы Джевонс пошел дальше в этом направлении, то ему пришлось бы психологическое основание теории ценности дополнить теологическим. О таком дополнении наш автор не заикается. А между тем потребность в таком теологическом объяснении усиливается по мере того, как Джевонс переходит к более сложным формам обмена, когда участвуют несколько субъектов.

Если отбросить совершенно неудачную идею случайного совпадения величин спроса и предложения, то остается единственное объяснение—признать, что распределение благ совершается организованным путем. Это—основная предпосылка Джевонсовского анализа. Она объясняет целый ряд осо-

бенностей его теории цены. Наличие организованного распределения продуктов между данными субъектами исключает возможность несовладения между спросом и предложением, но она придает особый характер процессу обмена. Из последнего изгоняется основное условие всякого обмена — юридическая независимость, автономность отдельных товаропроизводителей и товаровладельцев. На место анахии производства, характеризующей товарное производство, вырастает плановое сознательное распределение. В связи с этим и цены получают совершение другой характер. Они превращаются в своеобразные нормы распределения. Каждый субъект может получить продукты по определенной норме, т.-е. вместо x единиц одного блага он может получить y единиц другого блага. Но эти нормы устанавливаются на основе учета индивидуальных потребностей. Эти нормы распределения выражают в данном случае общественную полезность данного блага, т.-е. полезность последнего для всего общества, рассматриваемого не как совокупность взаимодействующих и враждующих друг с другом индивидов, а как единый коллектив, имеющий общие интересы.

Эта тенденция замены неорганизованного общества организованным прежде всего проявляется в той закономерности изменения цен, которую устанавливает Джевонс. С первого взгляда может показаться, что неизменность цен, которая является, как мы видели, молчаливой предпосылкой Джевонсовских уравнений, есть своеобразное отражение закона ценности. В процессе конкуренции отдельных товаропроизводителей рыночные цены подвергаются непрерывным колебаниям. Но эти колебания, благодаря свободной конкуренции, приобретают особую закономерность. Рыночные цены тяготеют к определенной устойчивой точке. Изменения цены в каком-либо направлении (напр., в сторону повышения или понижения) вызывают противодействующие тенденции и в результате возникает обратное движение цен. Поэтому для длительных периодов при условии неизменности техники или цен производства (если рассматривается капиталистическое общество) можно считать, что средний уровень цен, в условиях свободного воспроизводства, является неизменным.

Но между той устойчивостью среднего уровня цен, которая выражается в действии закона ценности или цен производства, и той устойчивостью, которая постулируется Джевонсом, существует дистанция огромного размера. Действие закона ценности или цен производства выражает установление определенной пропорциональности в распределении общественного труда между отдельными сферами производства. Но эта пропорциональность устанавливается стихийным путем, независимо от всякого плана, предвидения, расчета. Поэтому эта пропорциональность устанавливается лишь на основе непрерывных колебаний цен, которые приводят к равновесию между спросом и предложением. Отсутствие планомерности в организации производства исключает всякую возможность непосредственного равенства между общественным спросом и предложением. Установление такого равенства предполагает целый ряд корректировок к существующей системе цен. Поэтому такое равенство устанавливается путем устранения несоответствия между спросом и предложением, при чем новая цена снова вызывает несоответствие между этими двумя явлениями. Несоответствие спроса и предложения, колебания цен, следовательно, в системе товарного хозяйства являются необходимым условием, обеспечивающим действие механизма этого хозяйства. В этом выражается своеобразный характер законов товарного хозяйства, представляющих из себя преодоление анахии производства на основе явлений, вытекающих из этой анахии производства. Меткую характеристику законов товарного производства дал Маркс в следующих словах¹: „Рабочее время, общественно необходимое для производства продуктов, обнаруживается как насилиственно действующий закон

¹ „Капитал“, т. I, стр. 42.

природы, лишь среди случайных и постоянно колеблющихся меновых отношений между продуктами, подобно тому, как обнаруживается, например, закон тяготения, когда дом рушится на чью-нибудь голову". В 3 главе I тома „Капитала“ Маркс указывает, что „возможность количественного несовпадения между ценой и величиной стоимости заключена уже в самой форме цены. И здесь нельзя видеть недостатка этой формы,—наоборот, именно эта отличительная черта делает ее наилучше приспособленной к такому способу производства, при котором правило может прокладывать себе путь сквозь беспорядочный хаос только как слепо действующий закон средних чисел“.

Идея устойчивости цен у Джевонса носит совсем другой характер. Он абстрагируется, при установлении своих уравнений, от возможности несоответствия между спросом и предложением. Он принимает за неизменную величину не средний уровень цен, а данную конкретную цену. Иными словами, он абстрагируется от непрерывных колебаний цен, т.-е. от важнейшего условия механизма товарного хозяйства. Такая устойчивость цен не может получить объяснения из анализа товарного хозяйства в условиях свободной конкуренции. Эта устойчивость цен предполагает, что цены фиксированы заранее, что они искусственно поддерживаются на определенном уровне. Поскольку Джевонс предполагает обязательное равновесие между спросом и предложением, которые устанавливаются отдельными субъектами независимо друг от друга, приходится допустить, что не только цена устанавливается сознательно определенным органом, но и само распределение продуктов совершается по определенному плану. Иными словами, мы приходим к идеи организованного хозяйства.

Является вопрос—как возможно одновременное наличие таких глубоко противоречивых элементов в учении Джевонса? Это противоречие проявляется в том, что, с одной стороны, базой Джевонсовских формул служит 2-й закон Госсена, предполагающий существование развитого товарного хозяйства; с другой стороны, Джевонс исходит в своей теории из наличия организованного хозяйства, т.-е. такого хозяйства, которое исключает возможность всякого обмена и цен. Это противоречие выражается также в том, что, с одной стороны, выступает организованное хозяйство, а с другой стороны, индивиды, входящие в это общество, ориентируются преимущественно на рыночные цены. Как разрешить это противоречие?

Связующим звеном между двумя теориями цены у Джевонса (этот дуализм выражается в том, что а) цена определяется общественной предельной полезностью и б) цена определяется спросом)¹ является молчаливая предпосылка, что спрос есть выражение потребностей и что он может быть приравнен к этим потребностям. Так, в „Theory“, стр. 188, имеется одно весьма интересное заявление Джевонса: „Нелегко выразить словами, как меновые отношения определяются в конечном счете. Они зависят от общего равновесия между производительной силой и спросом, измеряемого посредством предельной полезности“. В популярном учебнике „Science Primers Political economy“ Джевонс просто ставит знак равенства между спросом и интенсивностью потребностей. „Труд, необходимый для получения товаров, регулирует их предложение; предложение определяет интенсивность потребностей населения; интенсивность потребностей или спрос регулирует ценность“. Это отождествление потребностей и спроса лишено всякого теоретического обоснования, ибо платежеспособный спрос всегда зависит не только от потребностей населения, но и от рыночных цен и платежной способности покупателя. Нельзя эманципировать спрос от влияния рыночных и ценностных моментов: признание зависимости цены от спроса, следовательно, должно привести к призна-

¹ Ошибку Джевонса, состоящую в смешении потребности и спроса, отмечает Напеу в своей „History of economic thought“, 1911.

нию зависимости этой цены не только от потребностей, но и от предшествовавших цен и платежной способности.

Отождествление потребностей и спроса вытекает у Джевонса из отождествления натурального и товарного хозяйства. Рыночная цена является продуктом не индивидуального, а общественного спроса. Спрос приравнивается к абсолютным потребностям. Отсюда вытекает, что цена является показателем интенсивности общественных потребностей. Эти положения вытекают из сближения основных принципов организации потребления в натуральном и товарном хозяйствах. В натуральном хозяйстве основным принципом является тенденция к получению максимальной полезности (мы отвлекаемся от рассмотрения производственных условий). Субъективные оценки и нормы распределения (а также сравнительные коэффициенты) различных благ определяются их полезностью и интенсивностью потребности в них. Распределение товаров в товарном обществе регулируется ценами. Но поскольку, по Джевонсу, основные принципы распределения в натуральном и товарном обществе совпадают, можно приравнять и нормы распределения. Отсюда следует, что цены определяются интенсивностью общественных потребностей.

Если проследить за аргументацией Джевонса, то мы убедимся, что субъективную оценку он непосредственно приравнивает цене. Предполагается, что обе категории выполняют одинаковую функцию. Такое предположение основано на смешении двух типов хозяйства. Но чем объясняется такое смешение?

Значительную роль играет здесь частно-хозяйственный подход к экономическим явлениям. Джевонс утверждает, что законы общественного хозяйства аналогичны законам индивидуального хозяйства. Но в качестве исходного пункта своего анализа Джевонс избрал не изолированное натуральное хозяйство, а частно-хозяйственную единицу в эпоху товарного производства. Это хозяйство, поставленное в основу Джевонсовского анализа, характеризуется двумя особенностями. С одной стороны, оно является хозяйством организованным, поскольку оно имеет единого руководителя, действующего по рациональному принципу. С другой стороны, это хозяйство через рынок связывается со всем общественным хозяйством и испытывает на себе его воздействия, в виде системы цены, которой определяются индивидуальные действия. По отношению к частно-хозяйственной единице такой дуализм вполне понятен. Он отражает юридическую автономию (наличие собственного руководителя) и экономическую зависимость отдельных клеточек товарного хозяйства. Но когда этот дуализм переносится на все народное хозяйство в целом, то получается абсурд. Общественное хозяйство не может совмещать в себе оба элемента. Здесь возможна лишь дилемма — или в пределах общественного хозяйства сохраняют свою регулирующую роль цены, — тогда отпадает элемент организованности; мы получаем товарное хозяйство; или элемент организованности сохраняется в пределах общественного хозяйства, — тогда отпадает система цен; мы получаем натуральное хозяйство. Через все работы субъективистов красной нитью проходит смешение натурального и товарного хозяйств, вытекающее из отсутствия ясного и четкого представления о природе товарного производства. Последнее имеет две особенности. С одной стороны, оно является общественным производством, с другой стороны — неорганизованным производством. В литературе субъективистов мы встречаем или отрижение первой особенности (товарное общество рассматривается, как сумма самостоятельных индивидов) или второй особенности (товарное хозяйство рассматривается, как организованное хозяйство). Эти диаметрально противоположные ошибки вытекают из одного общего источника. Внутреннее противоречие теории Джевонса вытекает из противоречия, которое таится в его методологической постановке — за основу анализа общественного хозяйства

берется индивидуальное хозяйство, которое от этого общественного хозяйства зависит. Вместе с тем, эта методологическая постановка Джевонса представляет корень его двух теорий—одна теория цен вытекает из рыночной обусловленности действий индивидуального хозяйства; другая теория вытекает из организованного и рационального характера последнего.

5. Некоторые вопросы из теории обмена

Прежде чем приступить к теории труда Джевонса, остановимся еще на двух вопросах из теории обмена нашего автора. Последний установил свою формулу для простейшего случая обмена между двумя субъектами. Имеются налицо два субъекта и два товара. У читателя, естественно, встает вопрос о том, как от простейшего случая перейти к более сложному. Прежде всего, перейдем к рассмотрению обмена, в котором участвуют несколько субъектов. Любопытно в данном вопросе сопоставить подход австрийцев и Джевонса. Австрийцы, как известно, первоначально рассматривают образование цен в условиях изолированного обмена. Затем они переходят к рассмотрению более сложных случаев. По мере перехода от простейших случаев к более сложным, усложняются и формулы цен австрийцев. Следовательно, у австрийцев все же происходит модификация первоначально установленных элементарных схем. В отличие от австрийцев, Джевонс без всяких модификаций, прямо переносит свои формулы на более сложные формы обмена. Для того, чтобы расчистить путь своим формулам и устраниТЬ всякие трудности, Джевонс гениально упрощает задачу. Он объединяет всех покупателей и продавцов данных товаров в две группы и затем рассматривает созданные им коллективы, как самостоятельных субъектов. В результате, более сложные формы обмена рассматриваются, как замаскированные случаи изолированного обмена.

В этой операции Джевонсу приходит на помощь установленное им понятие *trading body*, о котором мы говорили выше. Когда на рынке выступает не один покупатель и один продавец, а *n* покупателей и *m* продавцов, то Джевонс считает возможным рассматривать всех покупателей как одну организацию—*trading body*, и точно так же—всех продавцов. Между этими 2-мя организациями обмен происходит на тех же началах как между 2-мя субъектами. Такая постановка вопроса, несомненно, должна быть признана совершенно неудовлетворительной и противоречащей исходным принципам индивидуализма. Этот факт был отмечен и некоторыми экономистами математиками—напр., Викселлем¹.

Попытка установить субъективную предельную полезность для целой группы, для целого коллектива противоречит собственному представлению Джевонса о природе сознания. Он сам же утверждает²: „Читатель увидит также, что не было еще случая попытки сравнить совокупность чувствований одного интеллекта с таковой (совокупностью) другого. Я не вижу никакого средства, позволяющего подобное сравнение. Восприимчивость одного мозга, поскольку мы знаем, может быть в тысячу раз больше восприимчивости другого. Но, если она различна, и не в одном и том же отношении по всем направлениям,—мы не можем вскрыть различия. Всякий интеллект, следовательно, недоступен для всякого другого, и не представляется возможным свести чувства к одному общему показателю“.

¹ В его книге „Über Wert, Kapital und Rente“, также Касселем в его статье „Grundriss einer elementaren Preislehre“ в „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, 1899. Из новых экономистов в защиту идеи *trading body* высказался Вейнбергер („Die Grenznutzenschule“, стр. 91).

² „Theory“, стр. 14.

Кроме этих психологических мотивов (которые представляют большую важность с точки зрения психологической школы), против идеи trading body могут быть выдвинуты экономические соображения. Джевонс включает в состав этих trading body всех производителей, или, вернее, владельцев данного товара. Благодаря этому приему, Джевонс заменяет борьбу огромного числа разрозненных, не связанных друг с другом производителей борьбой двух организованных коллективов (поскольку речь идет о 2 товарах). Но этим самым Джевонс систему свободной конкуренции заменяет системой монополии. Вместо множества конкурирующих товаропроизводителей, на сцену выступают два монополиста. Таким образом, Джевонс подвергает радикальной трансформации важнейшие категории теоретической экономии и закрывает себе возможность уяснения основных законов рыночного обмена.

Дело в том, что решающее значение для действия закона ценности и всего механизма товарного производства имеет не конкуренция между покупателем и продавцом. Последняя имеет место при всяком обмене, начиная с изолированного, простейшего обмена, кончая случаем крупных капиталистических монополий (конечно, исключается случай абсолютной монополии, которая охватила бы все мировое производство). Эта рыночная борьба находит свое выражение в законе спроса и предложения, который является наиболее общим принципом всякого обмена. Существование конкуренции между покупателями и продавцами является лишь необходимым, но недостаточным условием действий закона ценности. На сцену должна обязательно выступить конкуренция между отдельными производителями одного и того же товара. Благодаря этой конкуренции, при данных технических условиях, цены получают определенную устойчивость и начинают тяготеть к средней, идеальной цене. Только эта, если можно так выразиться, внутренняя конкуренция в каждом данном производстве вызывает к жизни противодействующие тенденции всякому повышению или понижению цен. Благодаря этой внутренней конкуренции, товарное общество конституируется не только, как общество, производящее товары для сбыта, но и как общество, имеющее собственные законы движения и равновесия, как система, которая имеет собственную логику и средства разрешать противоречие между общественным характером и неорганизованной формой производства. При этих условиях закон спроса и предложения превращается в средство осуществления и выявления закона ценности (поскольку закон ценности проявляется лишь на основе непрерывных колебаний цен и их отклонений от ценности). Конкуренция производителей имеет своим результатом установление определенной стихийной рациональности в пределах общественного производства.

Между тем это важнейшее условие проявления закона ценности отбрасывается Джевонсом в сторону. Поэтому его теория не в состоянии дать никакого объяснения рыночных цен в условиях свободной конкуренции. В лучшем случае (если бы даже основная идея была правильной), эта теория может быть применена к случайному изолированному обмену. По существу, Джевонс все время остается в сфере последнего; он не выходит за его пределы. Trading bodies представляют из себя тех же двух участников обмена. В одном случае речь идет о личностях, об индивидуальных участниках; во втором случае, об организациях, о коллективных участниках. Различие (если отвлечься от психологических особенностей и принципов внутренней организации коллектива, которые, в данном случае, имеют незначительное значение) здесь носит количественный, а не качественный характер. Джевонс от обмена двух небольших масс данных товаров двумя субъектами переходит к обмену тоже двух, но больших масс товаров. Основные принципы обмена остаются неизменными.

Теория *trading body* представляет, поэтому, значительный интерес, как показатель тенденции приводить все качественные различия к количественным. Джевонс вывел свою формулу для простейшего случая обмена, когда налицо имеются 2 субъекта и 2 товара. Затем он пытается втиснуть в узкие футляры своих формул сложнейшие случаи обмена в развитом товарном производстве. Но так как последние не хотят входить в эти формулы, слишком примитивные и жесткие, то Джевонс не останавливается перед всякими методами упрощения товарного производства. Джевонс упрощает последнее так сильно, что оно, действительно, приближается к своим организационным принципам, к примитивному хозяйству.

Под *trading bodies* Джевонс, как мы указали выше, понимает лишь покупателей или продавцов одного определенного товара. Поэтому в том случае, когда имеются на рынке 3 товара, Джевонс вынужден оперировать с 3 *trading bodies*. Но метод составления уравнения у нашего автора остается прежний. Рассмотрим этот случай, ибо в данном случае мы можем обнаружить любопытную особенность теории цены Джевонса.

„Те же в точности принципы остаются правильными, как бы многочисленны и сложны ни были условия.

Итак¹, предположим, что:

A обладает запасом хлопка *a* и дает *x₁* его *B* и *x₂* — *C*.

B обладает запасом шелка *b* и дает *y₁* его *A* и *y₂* — *C*.

C обладает запасом льна *c* и дает *z₁* его *A* и *z₂* — *B*.

Следовательно всего у нас шесть неизвестных: *x₁* *x₂* *y₁* *y₂* *z₁* *z₂*, но у нас имеются также средства их определить.

Они обмениваются следующим образом:

A дает *x₁* за *y₁* и *x₂* за *z₁*

B дает *y₁* за *x₁* и *y₂* за *z₂*

C дает *z₁* за *x₂* и *z₂* за *y₂*

Эти акты обмена должны рассматриваться, как самостоятельные акты: каждое *trading body* должно быть удовлетворено в результате каждого акта, и, следовательно, мы должны учитывать функции полезности, или предельные степени полезности каждого продукта относительно каждого *trading body*. Обозначим эти функции следующим образом: $\varphi_1, \Psi_1, \chi_1; \varphi_2, \Psi_2, \chi_2; \varphi_3, \Psi_3, \chi_3$ будут соответствующие функции полезности товаров *a*, *b*, *c* для *A*, *B*, *C* (т.е. 1, 2 и 3 субъекта). Далее, после акта обмена *A* будет еще обладать *a* — *x₁* — *x₂* хлопка и *y₁* шелка, и *B* будет обладать *b* — *y₁* — *y₂* шелка и *x₁* хлопка, и их отношение обмена *x₁* на *y₁* будет, следовательно, определяться двумя одновременными уравнениями:

$$\frac{\varphi_1(a - x_1 - x_2)}{\Psi_1(y_1)} = \frac{y_1}{x_1} = \frac{\varphi_2(x)}{\Psi_2(b - y_1 - y_2)}$$

Обмен между *A* и *C* будет, подобным же образом, определяться отношением степеней полезности льна и хлопка после обмена, откуда имеем:

$$\frac{\varphi_1(a - x_1 - x_2)}{\chi_1(z_1)} = \frac{z_1}{x_1} = \frac{\varphi_3(x_2)}{\chi_3(c - z_1 - z_2)}$$

Между *B* и *C* также состоится обмен, самостоятельно регулируемый аналогичным принципом, так что для выполнения всех условий мы будем иметь два других одновременных уравнения, т.е.

¹ „Theory“, стр. 115—116.

$$\frac{\psi_2(b - y_1 - y_2)}{\chi_2(z_2)} = \frac{z_3}{y_2} = \frac{\psi_3(y_3)}{\chi_3(c - z_1 - z_2)}.$$

Это решение задачи должно быть признано, прежде всего, неверным с чисто математической точки зрения. Необходимое условие всякого правильного математического решения заключается в том, что число уравнений должно соответствовать числу неизвестных. Это не устает повторять экономисты-математики, напр., Вальрас, Парето и др. В данном случае мы имеем 6 уравнений. Джевонс указывает, что этим 6 уравнениям и соответствуют 6 неизвестных— $x_1, y_1, x_2, y_2, z_1, z_2$. Но здесь имеется, несомненно, ошибка. Дело в том, что из этих 6 неизвестных— $x_1, y_1, x_2, y_2, z_1, z_2$ мы можем элиминировать одно неизвестное. Фигурирующие в этих уравнениях отношения $\frac{y_1}{x_1}, \frac{z_1}{x_3}, \frac{z_2}{y_3}$ представляют из себя также отношения цен. Так,

$\frac{y_1}{x_1}$ выражает отношение цен первого и второго товара; $\frac{z_1}{x_2}$ выражает отношение цен первого и третьего товаров и, наконец, $\frac{z_2}{y_2}$ выражает отношение цен второго и третьего товаров. Но между этими ценами существует совершенно определенная зависимость. Если нам известно отношение цен $\frac{z_1}{x_1}$ и $\frac{z_2}{x_2}$, то отсюда легко вывести отношение $\frac{z_2}{y_2}$. Достаточно разделить $\frac{y_1}{x_1}$ на $\frac{z_1}{x_2}$, чтобы определить $\frac{z_2}{y_2}$; иными словами, $\frac{z_2}{y_2} = \frac{y_1}{x_1} \cdot \frac{x_2}{z_1}$. Очевидно, что между этими двумя выражениями, фигурирующими в последнем равенстве, не может быть количественного различия. В противном случае возникла бы почва для посреднической торговли. Так, если отношение цен $\frac{y_1}{x_1}$ будет ниже

отношения $\frac{y_1}{x_1} \cdot \frac{x_2}{z_1}$, то это создаст стимулы для больших закупок первого товара, с целью обмена на третий товар. Благодаря этим операциям, в конечном счете установится равенство между этими отношениями цен. Это совершенно очевидное положение защищал другой видный экономист—математик Вальрас. Таким образом, если нам даны величины y_1, x_1, z_1, x_2 ,

то на основании их отношений мы можем вывести величину отношения $\frac{z_2}{y_2}$; если, следовательно, одна из величин, входящих в последнее отношение (z_2 или y_2) известна, то мы можем определить другую величину. Таким образом, из этих 6 неизвестных мы можем элиминировать одно известное (z_2 или y_2). В результате, мы получаем 6 уравнений и 5 неизвестных.

Если же включить в общую систему уравнений уравнение $\frac{z_2}{y_2} = \frac{y_1}{x_1} \cdot \frac{x_2}{z_1}$, то мы получим 7 уравнений и 6 неизвестных. В обоих случаях число уравнений превышает число неизвестных. Ошибка Джевонса вытекает из того, что он абстрагируется от зависимости цен всех товаров. Система уравнений нашего экономиста была бы правильной лишь в том случае, если бы отсутствовала всякая зависимость между отдельными меновыми актами. Эта ошибка была отмечена Викселлем. Последний в своем произведении¹ упрекает Джевонса в том, что он рассматривает три меновые пропорции Tauschverhältnisse) между (A) и (B), между (A) и (C) и, наконец, между (B) и (C), как „три независимые друг от друга величины“. „Джевонс,

¹ „Über Wert, Kapital und Rente“, стр. 55.

однако, не заметил, продолжает Виксель, что выраженное в его уравнениях состояние равновесия исключает возможность посреднической торговли (*Zwischenhandel*)⁴. Математическая ошибка Джевонса отражает, таким образом, экономическую ошибку. Последняя заключается в признании того, что меновые акты могут рассматриваться как независимые меновые акты. Джевонс, таким образом, рассматривает рынок, как совокупность совершенно изолированных друг от друга меновых актов. Обменивающиеся стороны отделены друг от друга высокими перегородками; всякий контакт между отдельными группами товаропроизводителей, кроме непосредственно сталкивающихся, устранен. Очевидно, что такой вымышленный рынок будет всем, чем угодно, но не рынком. Совокупность, сумма изолированных обменов не дает еще общественного обмена, это будет лишь усложненный изолированный обмен. Общественный обмен образуется только там, где имеется взаимодействие между всеми участниками обмена. Только благодаря этому взаимодействию и существует закон безразличия.

6. Теория длины рабочего дня

Из других отделов экономической теории Джевонса наибольший интерес представляет теория труда (*theory of labour*), которая пытается увязать общую теорию цены с трудовыми затратами и издержками производства (*cost*). Кроме этих вопросов Джевонс пытается построить теорию ренты и теорию капитала. Но в этой области он не дал ничего нового. Его математические формулы играют преимущественно иллюстративную роль.

Так, например, теория ренты Джевонса есть повторение теории Рикардо. Джевонс пытается лишь перевести на математический язык выводы великого английского экономиста. Предположим, что землевладелец затрачивает на данном участке l единиц труда (которые могут измеряться часами, минутами и т. д.). Количество полученных продуктов можно рассматривать, как функцию l . Обозначим это количество через x . Тогда получим выражение $x = F(l)$; эта функция есть возрастающая функция, ибо с увеличением затраченного труда увеличивается общая масса продуктов. Но вторая производная этой функции является отрицательной, ибо каждое последующее приращение трудовых затрат дает все меньшее приращение продуктов (в силу перехода к худшим участкам или закона убывающего плодородия). Первая производная равна $\frac{dF(l)}{dl}$. По этой производной можно судить о количестве продуктов, получаемых в единицу времени или с единицы трудовой затраты. Если с последней (наименее производительной затраты) затраты труда наш производитель получил продуктов $\frac{dF(l)}{dl}$, то с l единиц труда он должен был бы получить (при условии, что производительность остается неизменной) $l \frac{dF(l)}{dl}$. Разность $F(l) - l \frac{dF(l)}{dl}$ есть выражение материальной величины ренты, ибо эта разность выражает количество продуктов, полученных благодаря тому, что предыдущие затраты труда, по своей производительности, превосходят последующие.

Графически формула ренты Джевонса выражается следующим образом (см. стр. 215). На оси абсцисс отложены затраты труда, на оси ординат — полученные продукты; при затрате OD единиц труда, производитель получит $OACD$ продуктов. Но в последнюю единицу времени, которая является регулирующей, наш производитель получит DC ; следовательно, при неизменной производительности, он должен был бы получить $OBCD$. Разность между обеими величинами, или площадь BAC , есть выражение ренты. Как видим, формула ренты Джевонса ничем не отличается от формул *consumer's surplus* и т. д. Джевонс дал лишь математическую иллюстрацию, но не больше.

Точно так же теория капитала Джевонса ничего нового не вносит в сокровищницу экономической мысли. Любопытно определение капитала. Под последним Джевонс понимает¹ „совокупность благ, которые необходимы для существования трудящихся, занятых на любого вида работе. Единственной и весьма важной функцией капитала является предоставление трудящемуся возможности ожидать результата любой длящейся работы, соблюдать интервал между началом и окончанием предпринимаемого труда“. Основная формула нормы прибыли (вернее, нормы процента), которую дает Джевонс, является лишь иллюстрацией самого понятия нормы процента. Единственная особенность формул Джевонса заключается в том, что последний рассматривает процесс нарастания прибыли, как непрерывный процесс. Поэтому в формулу нормы процента (как и в формулу ренты) входят дифференциальный коэффициент, или производная. Общую сумму прибыли можно рассматривать, как функцию времени, которое проходит между моментом затраты капитала и получения полезного результата: предположим, что эта функция равна $F(t)$. Допустим, что прошел бесконечно малый промежуток времени Δt . Величина прибыли, которая получится за данный промежуток времени, будет равна $F(t + \Delta t) - F(t)$. Отношение этого приращения прибыли к приращению капитала (to the increment of investment of capital) есть, по Джевонсу, норма процента.

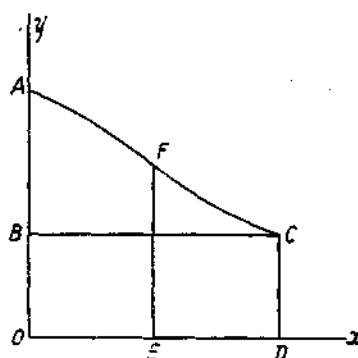
Теория ренты и капитала Джевонса не имеет большого теоретического значения. Поэтому мы ограничились лишь этими краткими замечаниями. Переходим в настоящее время к рассмотрению теории труда Джевонса. Последняя, в сущности, представляет из себя повторение соответствующей теории Госсена. Теория труда (theory of labour), изложенная в 5 главе книжки Джевонса, затрагивает, главным образом, две проблемы— а) определения количества труда, которое может быть затрачено субъектом и б) анализа распределения данного количества труда между отдельными отраслями производства.

Джевонс, прежде всего, определяет понятие труда, как „всякое усилие или напряжение тела или духа“. Затем, в определение труда он вводит новый элемент—стремление к получению продукта,ющего удовлетворить наши потребности. Объединив оба элемента, Джевонс получает следующую формулу²: „Работа есть всякое тягостное усилие духа или тела, претерпеваемое, целиком или частично, ради будущего наслаждения“. Труд, таким образом, Джевонсом рассматривается исключительно с субъективной стороны. Само количество затраченного труда остается вне поля зрения нашего автора, поскольку Джевонса интересует лишь отражение объективных трудовых процессов в психике производителя. Любопытно отметить, что при анализе труда Джевонс совершенно игнорирует объективную сторону труда, т.-е. то количество трудовой энергии, которое было затрачено. Он утверждает, что вся теория труда имеет три и только три измерения³—„общее тягостное усилие, общий продукт и общую сумму приобретенной полезности“. Труд, таким образом, с одной стороны, рассматривается, как источник определенных ощущений, а, с другой стороны, как источник определенной массы продуктов и связанный с ней полезности.

¹ „Theory“, стр. 222.

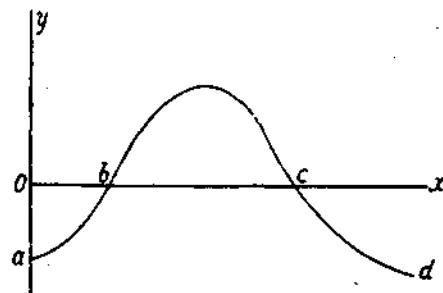
² Ibid., стр. 168.

³ Ibid., стр. 170.



Основной закон субъективных ощущений труда у Джевонса имеет ту же формулировку, что и у Госсена. Джевонс только более уточняет эту формулировку. По Госсену, труд делится на 2 части—в первой половине труд является источником положительных ощущений; во второй половине—отрицательных. По Джевонсу, работа в течение данного периода времени может быть разделена на три части. Графически это будет выражаться следующей диаграммой.

Напомним, что ординаты, лежащие выше оси абсцисс, являются положительными, а ниже этой оси—отрицательными. Как видно из этой



диаграммы, в первые моменты труд вызывает неприятные ощущения, что объясняется неприспособленностью человека к труду; необходимо преодолеть первоначальную инерцию, вызванную перерывом в работе. „Вначале работа, пишет Джевонс¹, обычно, более тягостна, чем тогда, когда дух и тело в нее целиком втянуты“. На нашем чертеже первому периоду соответствует абсцисса, равная Oa . После

того, как инерция преодолена, работа

превращается в источник положительных ощущений, пока растущая усталость не вызывает усиления неприятных ощущений. Точка перелома, на нашем чертеже, лежит в c . С этого момента работа превращается в тягость. Работа, по Джевонсу, должна быть закончена в тот момент, когда установится равновесие между полезностью получаемых продуктов и тягостью затраченного труда.

Некоторые экономисты пытались уточнить форму функциональной зависимости между продолжительностью рабочего времени и тягостью работы. Так, Бирк² установил следующее правило: „Мы приходим к гипотезе, согласно которой тягость труда возрастает в геометрической прогрессии в отношении арифметически прогрессирующего увеличения количества исполненного труда, и степень возрастания этой отрицательной полезности изменяется обратно пропорционально нашей способности к работе и прямо пропорционально нашей подверженности недомоганию или усталости“. Автор, однако, отличается такой скромностью, что сейчас же после установления своей формулы спешит оговориться: „Не пытайся судить о правильности этой гипотезы, мы настаиваем на том, что принятие ее облегчило бы нашу работу, не принося никакого вреда“. Таким образом, Бирк приписывает своей формуле лишь роль иллюстративного материала. В действительности функция, выражющая зависимость между продолжительностью рабочего дня и нарастанием усталости, носит различный характер у разных субъектов в разное время и, по крайней мере, до настоящего времени, является неопределенной.

Джевонс дает следующее аналитическое выражение своей теории. Обозначим³ через t продолжительность данной работы, через l —затраченный труд, понимаемый в субъективном смысле, через x —количество произведенных продуктов и через u —полезность этих продуктов.

Предположим, что все эти величины являются производными. Для определения количества произведенных единиц данного продукта в единицу времени можно разделить x на t . Частное от деления лишь в том случае

¹ „Theory“, стр. 172.

² „The theory of marginal value“, стр. 5. Такую же попытку уточнения положения Джевонса делает Ведиген, который говорит о наличии „Gesetz der Arbeitskostenhyperbol“ („Theorie des Ertrages“, Iena, стр. 150, 1927).

³ „Theory“, стр. 174—175.

соответствовало бы искомой величине, если производительность труда осталась неизменной. Для случая с переменной производительностью необходимо взять предел отношения бесконечно малого приращения продукта к бесконечно малому приращению времени, т.-е. $\frac{dx}{dt}$. Для определения полезности этих произведенных единиц нужно тоже взять (по Джевонсу) предел отношения бесконечно малых приращений полезности и количества продуктов, т.-е. $\frac{du}{dx}$, проще, предельную полезность. Перемножив обе эти величины $du \cdot \frac{dx}{dt}$, получим полезность единицы продукции, произведенной в единицу времени. Иными словами, получим полезный эффект работы.

Для определения отрицательного эффекта необходимо определить то чувство усталости и тяготы, которые связаны с данным продуктом. Для этого достаточно взять предел бесконечно малых приращений усталости, связанной с трудом, и количества произведенных продуктов, т.-е. $\frac{dl}{dx}$. Таким образом, получили свое аналитическое выражение как положительные, так и отрицательные моменты работы. Максимум полезности будет достигнут в тот момент, когда „усилие становится равным полученной полезности“¹. Аналитически это будет выражаться в следующем равенстве: $\frac{dl}{dt} = \frac{dx}{dt} \cdot \frac{du}{dx}$. Эта формула, указывает Джевонс², выражает „конечное равновесие работы и полезности. Нужно рассматривать человека в течение всего времени его работы, как выигрывающего некоторый избыток полезности. То, что он производит, не должно быть рассматриваемо просто, как точный эквивалент даваемой им работы, ибо в таком случае ему было бы безразлично, работать или нет. Он работает до тех пор, пока он выигрывает, и перестает работать, коль скоро перестает выигрывать“.

Формула Джевонса дает лишь сокращенное выражение тому выводу, который был получен нашим автором нематематическим путем. Критика этой формулы может и должна заключаться лишь в разборе тех предисловок, из которых этот вывод сделан. Но прежде чем приступить к критическому рассмотрению этого положения, остановимся на некоторых, весьма важных, выводах Джевонса.

Прежде всего он уточняет взаимоотношения полезности и труда (в субъективном смысле). Для этого он пользуется введенным прежде понятием—disutility. Нельзя ограничиться исключительно рассмотрением положительной полезности. Необходимо обобщить понятие полезности. Поэтому Джевонс, наряду с utility (просто полезностью со знаком плюс), вводит понятия non utility (нулевой полезности) и disutility (отрицательной полезности со знаком минус). „Отрицательная полезность—пишет он³—состоит в произведенном усилии или в неблагоприятном нарушении равновесия“.

Поэтому, параллельно с термином „commodity“, Джевонс создает другой термин „discommodity“, который есть⁴ „обозначение всякого объекта или действия, являющегося противоположностью продукта, т.-е. всякой вещи, от которой нужно отделаться как, например, от лепла или помоев“. Так как почти все математические операции могут быть распространены безразлично как на положительные, так и на отрицательные величины, то Джевонс рас-

¹ „Theory“, стр. 176.

² Ibid., стр. 177.

³ Ibid., стр. 58.

⁴ Ibid., стр. 58.

пространяет свои формулы обмена на всевозможные категории благ, включая туда и *discommodity*¹.

Благодаря этой терминологии, полезность и труд выступают как представители одного и того же класса вещей. Полезность потребленных вещей есть положительная полезность; труд, затраченный на производство этих вещей,—отрицательная полезность. По существу, мы имеем дело с двумя явлениями одного и того же порядка. С этой точки зрения различие между производством и потреблением стирается, ибо все эти процессы могут быть сведены к некоторым субъективным ощущениям, имеющим одинаковую природу и лишь различное направление. Джевонс так и пишет²: „*U* и *E* (*E* означает интенсивность работы или степень работы, т.-е. субъективные ощущения, связанные с работой; *U*—полезность произведенных благ. *I. B.*)—величины, по существу, одинакового рода, и разница между ними, поскольку таковая существует, вытекает из того обстоятельства, что величины, символом которых является *E*, обычно отрицательны по отношению к величинам, символом которых является *U*“.

H. Stanley Jevons³ идет еще дальше своего отца в обобщении производственных и потребительских процессов. Он теоретическую экономику делит на 2 части—на теорию pleasure (наслаждения) и pain (страданий). Первая является основанием полезности, вторая—disutility. В первой области действует закон убывающей полезности, во второй—закон возрастающей disutility. Теория усталости есть частный случай теории disutility. Всего Джевонс-сын рассматривает 4 таких случая⁴. „Тягость, пишет он, может быть причинена индивидууму одним из следующих путей: 1) невозможностью удовлетворить жизненные потребности или избежать телесного повреждения; 2) как неизбежное сопровождение потребления или пользования чем-либо; 3) близким присутствием чего-либо отрицательного или неудобного; 4) как результат труда“. Закон возрастающей disutility для всех этих 4 случаев иллюстрируется одной и той же диаграммой—возрастающей кривой.

Процесс производства, с этой точки зрения, может рассматриваться, как процесс обмена одних—отрицательных—благ на другие—положительные—блага. В случае рыночного обмена наш субъект уступает, с одной стороны, одни блага, отказывается от полезности определенной величины или, что то же, получает отрицательную полезность той же величины (поскольку вычитание может быть заменено сложением), а, с другой стороны, получает положительную полезность другого блага. Его задача заключается в том, чтобы эта разность между полученной и уступленной величиной полезности, или, что то же самое, между полученными положительной и отрицательной величинами полезности, была максимальная. Решение этой задачи путем отыскания максимума приводит к формуле пропорциональности цен и предельных полезностей.

Отсюда понятно, что некоторые сторонники теории предельной полезности пытаются рассматривать трудовой процесс, как частный случай менового процесса. Такую точку зрения, например, высказал Панталеони⁵. „Даже при наличии изолированного индивидуума последний может, в целях доведения своего комфорта до максимума, согласиться на какой-либо труд для получения того или иного продукта; доступая подобным образом, он обменивает наслаждение, испытываемое или в виде отдыха или в виде отсутствия той тягости, которая является спутником труда, на большее наслаждение, возникающее из плодов его работы“. В примечании Панталеони

¹ См. „Theory“, стр. 127—134.

² Ibid., стр. 178.

³ Сын Джевонса в „Essays in economics“, 1905 г.

⁴ „Essays in economics“, стр. 72—73.

⁵ „Pure economics“, стр. 127.

заявляет: „так называемое производство богатства есть форма обмена и так называемая теория производства богатства принадлежит к теории обмена“. Можно сказать, что Панталеони поставил точку над *и*. Он элиминировал из производства все его специфические особенности¹.

Рассмотрим в настоящее время вопрос о приложимости этой формулы. Последняя базируется на чисто субъективном понимании трудового процесса. Для Джевонсовского анализа решающее значение имеет усталость, связанная с данным производственным актом. Поэтому вопрос о правильности формул Джевонса, в значительной степени, переплетается с вопросом о пригодности субъективного понимания труда для объяснения экономических процессов. Рассмотрим вопрос о возможности приложения этой формулы к капиталистическому, простому товарному, общественно-натуральному и индивидуально-натуральному хозяйству.

Формула Джевонса об определении рабочего дня на основе равновесия между усталостью и полезностью не имеет никакого практического значения в условиях капитализма, ибо продолжительность рабочего дня в капиталистическом обществе (которое состоит лишь из капиталистов и рабочих) определяется не рабочим, а капиталистом. Конечно, существуют физиологические границы рабочего дня; существует предельная точка, которая делает невозможным дальнейшее продолжение работы в течение данного дня. Но этот физиологический предел ничего общего не имеет с тем экономическим пределом, который пытались установить Госсен и Джевонс. Конкуренция отдельных капиталистов и рабочих приводит к тому, что в важнейших отраслях устанавливается рабочий день единой продолжительности, с небольшими колебаниями в ту или другую сторону. Стихийный общественный процесс (результаты которого затем могут быть закреплены в виде государственного регулирования рабочего дня) приводит к тому, что рабочий день устанавливается на определенной высоте, независимо от соотношения усталости и полезности продуктов труда для индивидуальных рабочих. Если бы даже рабочие сами определяли длину рабочего дня, то им пришлось бы абстрагироваться от индивидуальной усталости. В противном случае, для каждого рабочего пришлось бы устанавливать различную продолжительность рабочего дня. Формула Джевонса несовместима не только с капиталистическим регулированием производства, но с существованием кооперации многочисленных рабочих, с общественным характером производства.

Любопытно отметить, что Джевонс-сын отсюда сделал вывод о нежелательности 8-часового рабочего дня. Идеалом, по его мнению, была бы такая фабрика, на которой каждый рабочий мог бы работать, сколько ему заблагорассудится. „Организация, пишет он², допускающая возможность для каждого рабочего на фабрике, или другом заведении, работать в день как раз столько, сколько он хочет,—если бы она была возможной,—несомненно, была бы, во многих отношениях, большим благодеянием для человечества“. Этому идеалу меньше всего соответствует 8-часовой рабочий день. „Предыдущие страницы, пишет он³, ясно показали, однако, что однотипный 8-часовой рабочий день—или, правильнее, 48-часовая рабочая неделя—во всех производствах является идеалом, с трудом согласующимся с теорией труда, даже если бы существовала внешняя возможность его осуществления на практике. Различного рода занятия до того неодинаковы в отношении сте-

¹ Такую же характеристику обмена, как универсального явления, имеющего место и в хозяйстве Робинсона и в социалистическом обществе, как выражения всякой деятельности, дают также Шумпетер („Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“, стр. 49—50) и Виксель („Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzips“, 1 Band, стр. 60, 1913).

² „Essays“, стр. 180.

³ Ibid., стр. 183.

пени, в какой они утомляют тело и дух, что 8-часовой день был бы чересчур длинным для одних и излишне кратким для других".

Необходимо отметить, что даже в простом товарном обществе или в капиталистическом обществе по отношению к тем производителям, которые самостоятельно работают на рынок, формула Джевонса не применима. Для товаропроизводителя выпускаемый им на рынок товар не имеет самостоятельной потребительной ценности, он имеет только ценность. В нормальных условиях, товаропроизводителю всегда свойственно желание увеличить запас ценностей, который даст ему возможность приобретения различных товаров. Конечно, в этих условиях, работа возможна лишь до тех пор, пока факторы, противодействующие работе (напр., усталость), будут слабее, чем факторы, стимулирующие работу. Если свести все содержание закона Джевонса к этому троизму, то он, конечно, для самостоятельного производителя будет верен. Но в такой трактовке этот закон теряет всякое научное значение и превращается в троизм. Джевонс пытался доказать нечто большее. Джевонс пытался установить пределы или границы рабочего дня на основании сопоставления полезности получаемой в течение данного периода продукции и усталости. Иными словами, Джевонс говорит об определенном стимуле полезности продуктов для производителя. В таком толковании положение Джевонса приобретает какую-то определенность, но идет вразрез с основными законами товарного хозяйства. Товаропроизводителя интересует только ценность произведенных товаров. Что же касается до количества потребительных ценностей, которое может быть получено в обмен на данную ценность после ее реализации, то это количество является весьма проблематическим и неопределенным. Во всяком случае, оно не играет решающей роли для определения размера производства и длины рабочего дня.

Но даже в условиях натурального хозяйства формула Джевонса натыкается на целый ряд препятствий, которые ограничивают возможность ее приложения. Эта формула предполагает возможность соизмерения труда, затраченного на производство данных благ и полезности последних. Труд, как мы видели выше, понимается в субъективном смысле, т.-е. как определенная сумма неприятных ощущений, связанных с усталостью. Для того, чтобы было возможно соизмерение этих двух моментов, необходимо обязательное условие, чтобы производитель данных благ был бы их потребителем. Это условие не нуждается в особом рассмотрении. Джевонс сам подчеркивает неоднократно, что соизмеримы исключительно субъективные ощущения одного субъекта, а не различных субъектов. Непосредственное сопоставление полезности и усталости возможно там, где индивидуальное производство и потребление целиком совпадают. Между тем, изолированные производители почти не встречаются. Следовательно, на всех стадиях исторического развития мы встречаемся с сотрудничеством людей. Уже с древнейших времен появляется разделение труда. Разделение труда, как указывает Маркс¹, есть условие товарного хозяйства, но не наоборот. Поэтому, хотя хозяйственная единица в целом является одновременно и производителем, и потребителем своих продуктов, но этого совпадения не существует обязательно для каждого отдельного участника натурального хозяйства. Последний потребляет как собственные продукты, так и произведенные другими лицами продукты. В силу этого, все те трудности, на которые натолкнулась теория Джевонса в товарном обществе, не исчезают окончательно в случае натурального хозяйства, ибо в последнем случае тоже остается различие субъективных оценок отдельных людей. Предполагаемая полезность данного продукта, и в натуральном хозяйстве зависит не от количества произведенных индивидом продуктов, а того количества, которое поступит в его распоряжение. Последнее

¹ „Капитал“, том I, гл. 1-я, разд. 2-й.

количество определяется целым рядом факторов, различных для отдельных случаев.

Достаточно взять пример антагонистического натурального хозяйства, напр. рабовладельческого. В последнем всякая связь между полезностью продукции и усталостью разорвана. Раб работает по приказанию своего господина, которого меньше всего интересуют трудовые ощущения раба. Но и в гармоническом обществе (напр., социалистическом) производственный план составляется на основании учета общей полезности данного продукта для всего коллектива. Всякий процесс труда, организованный в общественном масштабе, предполагает известное единство продолжительности рабочего дня. Поэтому общественная организация труда неизбежно предполагает отвлечение от индивидуальных особенностей, выносливости, от индивидуальной склонности к труду. Трудовая дисциплина, являющаяся необходимым элементом всякого организованного общественного производственного процесса, основана на необходимости подчинения индивида коллективу. Следовательно, в условиях общественного (хотя и натурального) производства формула Джевонса не может быть применима по отношению к отдельным участникам производства. Следовательно, отпадает возможность всякого точного сопоставления и соизмерения полезности и усталости, поскольку обе эти категории, в применении к обществу, являются производными категориями, допускающими лишь возможность весьма приближенного вычисления.

Возьмем, наконец, крайний случай—совершенно изолированного производителя. Отвлечемся, следовательно, от различия индивидуальных оценок. Можно ли будет для этого крайне гипотетического случая признать формулу Джевонса верной? Правдан ли тот закон возрастания усталости, который формулирует Джевонс? Этот закон будет правдвен, если мы будем рассматривать очень узкий отрезок процесса производства, напр., производство данного дня. Для этих очень узких границ можно, с известной вероятностью, утверждать, что усталость, с известного момента, непрерывно растет. Но стоит только взять большой промежуток времени, стоит, напр., взять несколько рабочих дней, и эта закономерность должна быть отброшена. В пределах этого более широкого промежутка времени кривая усталости будетносить не непрерывно возрастающий характер, она распадется на ряд кривых. Поэтому увеличение производства для Робинзона вовсе не обязательно связано с ростом усталости; эта зависимость проявляется лишь в определенных, весьма узких границах.

Таким образом, теория Джевонса (а также и Госсена) выведена из рассмотрения очень краткого производственного процесса—Робинзона. Только при наличии этих исключительных условий можно говорить о равновесии между предполагаемой полезностью и усталостью. Стоит только учесть—а) возможность более длительного процесса работы; б) различие субъективных оценок производителя и потребителя данного продукта, как от этого равновесия ничего не останется.

Джевонс, при помощи своей формулы $\frac{du}{dx} = \frac{dl}{dx}$, в лучшем случае, может определить величину труда, который может быть затрачен, или, вернее, длину рабочего дня для определенного субъекта, ведущего изолированное хозяйство. По существу, эта проблема не относится к теоретической экономии, которая занимается анализом товарно-капиталистического производства. Если бы даже эта формула была пригодна для некоторых общественных хозяйств, то и в этом случае теоретическая экономия нисколько не выиграла бы от этой формулы. Дело в том, что эта формула предполагает очень важное условие—рациональную организацию производства. Но последнее условие существует только в организованном хозяйстве, т.-е.

в натуральном хозяйстве. В пределах простого товарного и капиталистического хозяйства средняя длина рабочего дня устанавливается вне всякой зависимости от сравнения полезности результатов последних часов работы и связанной с последними усталости. Характернейшую особенность Джевонса составляет то обстоятельство, что он все свое внимание концентрирует в области изучения явлений организованного хозяйства. Эта особенность характеризует также и теорию распределения труда Джевонса, к рассмотрению которой мы теперь приступаем.

7. Теория распределения труда

Весьма любопытно введение Джевонса к его теории распределения. Оно ярко отражает методологию нашего автора. „Мы теперь, пишет Джевонс¹, пришли к рассмотрению условий, которые регулируют производство сравнимых количеств различных благ в стране“. Поскольку Джевонс имел перед собой страны с господствующим капиталистическим производством, можно сделать вывод, что он пытается определить факторы распределения труда в товарно-капиталистическом обществе. Для разрешения этой проблемы Джевонс обращается к анализу... индивидуального производства. Правда, он вынужден заметить, что индивидуальный производитель в условиях разделения труда преимущественно ограничивается производством одного определенного рода продуктов. „Теоретически говоря, пишет Джевонс², мы можем рассматривать каждого субъекта, как способного производить различные блага и распределять труд, по определенным правилам, между различными отраслями. Нет ничего невозможного в том, чтобы указать такие случаи, в которых это разделение (труда) имеет место. Но в результате разделения труда человек находит выгодным выполнять одну работу. Я даю эти формулы, как они применяются к индивидууму, только потому, что они в общем идентичны тем формулам, которые могут быть приложены к целым нациям“.

Джевонс здесь снова выражает центральную идею своей системы, что законы индивидуального (организованного) хозяйства тождественны с законами народного (т.е. неорганизованного) хозяйства. Отсюда следует, что он не в состоянии уловить важнейших особенностей последнего. В качестве исходного пункта своей теории Джевонс избрал такое индивидуальное хозяйство, которое изготавливает различные продукты, следовательно такое, которое не приспособилось еще к существующему в пределах данного общества разделению труда. Как увидим дальше, индивидуальное хозяйство, законы распределения труда которого анализирует Джевонс, является, по существу, хозяйством натурального типа. Это вытекает из того, что индивидуальный производитель, герой теории распределения Джевонса, интересуется исключительно двумя моментами—полезностью отдельных благ и трудовыми затратами. В зависимости от этих двух моментов, герой Джевонса распределяет свой труд между отдельными отраслями. Вопросы о меновой ценности отдельных продуктов совершенно выпадают из поля зрения этого героя. Для него не существует рыночной цены. Он индифферентен по отношению к вопросам о величине общественного спроса на тот или иной товар. Такая психология характерна лишь для героев стопроцентного натурального хозяйства. В результате получается, что Джевонс пытается распространить законы распределения труда в натуральном изолированном производстве на товарное производство. Этим самым предрешается теоретическая ценность формул распределения труда Джевонса.

Обратимся к изложению этих формул.

¹ „Theory“, стр. 183.

² Ibid., стр. 183.

Джевонс берет следующий простейший случай¹. „Предположим, что некто будет способен производить продукты двух видов. Единственным его стремлением является, разумеется, достигнуть максимальной возможной полезности; это, однако, будет зависеть от части от относительных степеней полезности продуктов и от части от относительной легкости для него их производства“. Предположим, что x, y суть уже произведенные количества двух продуктов. Если наш хозяйствующий индивид захочет затратить новое добавочное количество труда Δl , то ему, конечно, выгоднее будет затратить этот труд на производство более полезного предмета. Иными словами, если полезность единицы одного продукта будет равна $\frac{\Delta u_1}{\Delta x} \cdot \frac{\Delta x}{\Delta l_1}$ (где $\frac{\Delta x}{\Delta l_1}$ — количество произведенных единиц, а $\frac{\Delta u_1}{\Delta x}$ — полезность одной единицы), а полезность единицы другого продукта $\frac{\Delta u_2}{\Delta y} \cdot \frac{\Delta y}{\Delta l_2}$, то в зависимости от соотношения этих двух величин наш индивид посвятит этот добавочный труд продукту I или II. Поэтому будет расширено производство тех продуктов, которые при равных затратах труда доставляют больше полезности или у которых на единицу затраченного труда получается больше полезности. Но увеличение количества произведенных продуктов, по I закону Госсена, вызывает уменьшение полезности последующих единиц. Благодаря этому, полезность тех предметов, которые выгоднее произвести, будет понижаться. Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока равному количеству затраченного труда будут соответствовать равные полезности произведенных предметов. Достигнув этого равенства, вместе с тем, будет соответствовать и максимуму полезности, ибо, в противном случае, в случае отсутствия этого равенства, в интересах нашего индивидуума было бы расширить производство более полезного продукта. Отсутствие такого равенства свидетельствовало бы о том, что наш индивид не использовал всех возможностей улучшения своего положения, что он мог произвести свои продукты в более выгодных комбинациях.

Аналитически равенство предельных полезностей, получаемых с единицами затраченного труда, выразится, по Джевонсу, следующим образом²:

$$\frac{du_1}{dx} \cdot \frac{dx}{dl_1} = \frac{du_2}{dy} \cdot \frac{dy}{dl_2}$$

„Когда это уравнение осуществляется, то не может быть никакого повода к изменению разделения труда, и полезность достигает максимума“³.

Из этой формулы Джевонс делает весьма интересные экономические выводы. Из нее можно вывести, что $\frac{du_1}{dx} : \frac{du_2}{dy} = \frac{dy}{dl_2} : \frac{dx}{dl_1}$; $\frac{du_1}{dx}$ и $\frac{du_2}{dy}$ означают предельные полезности двух благ; $\frac{dy}{dl_2}$ и $\frac{dx}{dl_1}$ он называет нормой производительности (ratio of productiveness). Хотя понимание производительности труда у Джевонса расходится с обычным, ибо под производительностью он понимает отношение количества произведенных единиц не к количеству затраченной рабочей силы, а к величине усталости, к субъективной величине труда. Эту своеобразную „производительность труда“ Джевонс смешивает с обычным пониманием производительности. Итак, формула Джевонса,

¹ „Theory“, стр. 183—184.

² У Джевонса приведена другая формула $\frac{du_1}{dx} = \frac{dx}{dl_1} \cdot \frac{du_2}{dy} \cdot \frac{dy}{dl_2}$, которая, по нашему мнению, представляет из себя опечатку.

³ „Theory“, стр. 184.

гласит, что предельные полезности продуктов обратно пропорциональны производительности труда. А так как обратная зависимость существует, по Джевонсу, между производительностью труда и издержками производства (Джевонс не дает точного определения последних; очевидно, он понимает последние, как трудовые издержки), то отсюда можно вывести положение, что предельные полезности продуктов и их ценности прямо пропорциональны издержкам производства.

Формула пропорциональности, по мнению нашего автора, дает возможность исчислить количество труда, которое наш производитель должен затратить на производство различных благ. Мы, прежде всего, имеем приведенное выше уравнение¹ $\frac{du_1}{dx} \cdot \frac{dx}{dl_1} = \frac{du_2}{dy} \cdot \frac{dy}{dl_2}$. В этом уравнении имеются два неизвестных l_1 и l_2 ; для определения этих неизвестных составляем новое уравнение $-l = l_1 + l_2$; l в данном уравнении означает общую длину рабочего дня. Но положение пока остается безнадежным, ибо мы получили новое уравнение с новым неизвестным. Тут на помощь Джевонсу приходит его формула равновесия между усталостью и полезностью, которая дает возможность определить общую длину рабочего дня. Поэтому к предыдущим 2 уравнениям можно присоединить новое уравнение $\frac{du}{dx} \cdot \frac{dx}{dl} = 1$.

В результате мы получаем 3 уравнения, которые достаточны для определения 3 неизвестных $-l, l_1, l_2$.

Обратимся к разбору знаменитой формулы пропорциональности предельных полезностей и издержек производства. Согласно этой теории, распределение труда в индивидуальном хозяйстве определяется двумя факторами — полезностью отдельных благ и трудовыми затратами. При построении своего производственного плана, каждый субъект учитывает оба эти момента. С одной стороны, он, естественно, обращается к производству тех благ, которые удовлетворяют наиболее интенсивные потребности и имеют наиболее высокую полезность. Но, с другой стороны, он вынужден также учитывать и высоту трудовых затрат, связанных с производством того или иного продукта. Если продукт a требует меньших трудовых затрат и представляет более высокую полезность, то, очевидно, этот продукт будет произведен в первую очередь. Затруднения возникают тогда, когда один продукт имеет преимущества в одном отношении (напр., полезности), а другой продукт — в другом направлении. Наиболее рациональной комбинацией отдельных продуктов будет та, для которой предельные полезности пропорциональны трудовым затратам, или трудовым издержкам производства. Дуализм факторов, определяющих, по Джевонсу, распределение труда, несомненно, имеет место во всяком натуральном хозяйстве, которое руководствуется рациональным принципом. Натуральное хозяйство не знает цены и, следовательно, не стремится к получению возможно более высокой меновой ценности. В рамках натурального хозяйства рациональный принцип хозяйствования выражается в стремлении получить максимум полезности при минимуме трудовых затрат. Следовательно, пока мы остаемся на почве натурального хозяйства, особенно спорить против формулы Джевонса не приходится. Необходимо сделать лишь уточнение.

В основе формулы пропорциональности лежит предположение о том, что производство ставит своей задачей удовлетворение потребностей, в порядке их интенсивности. Поэтому производитель первоначально затрачивает труд на производство предметов, удовлетворяющих самым насущным потребностям. Затем он переходит к производству менее полезных благ. В этой общей формулировке уравнения Джевонса могут быть признаны правильными

¹ „Theory“, стр. 184.

для натурального хозяйства но отсюда еще отнюдь нельзя сделать вывода о существовании пропорциональности между предельными полезностями и трудовыми затратами. Для того, чтобы сделать последний вывод, недостаточно признать существование натурального хозяйства. Необходим целый ряд добавочных условий, которые далеко не во всяком натуральном хозяйстве имеются.

Прежде всего, уравнение Джевонса предполагает, что масса труда, которая может быть затрачена в данном натуральном хозяйстве, является постоянной. Благодаря наличию этой постоянной величины, возможно стремление к получению максимума полезности. В противном случае, общая сумма полезности может быть расширена за счет увеличения трудовых затрат. Отсюда следует, что при определении необходимого количества труда данное натуральное хозяйство исходит из установившихся потребностей и, сообразно последним, намечает отдельные виды работ. При таких условиях общая масса необходимых трудовых затрат является не данной, а производной величиной. Данными являются сами потребности, которые не меняются произвольно, а приобретают устойчивую форму и величину, составляют содержание сложившегося *standard of life*. У Джевонса количество труда является фиксированным потому, что он исходит из существования равновесия между полезностью и усталостью. 2-ая формула Джевонса, таким образом, основана на его первой формуле. Стоит лишь усомниться в последней, как положение о фиксированном количестве труда теряет свое основание. Между тем на последнем положении основаны уравнения о пропорциональности предельных полезностей и трудовых затрат. Джевонс рассуждает, что каждый производитель стремится использовать наиболее рациональным образом имеющееся в его распоряжении количество труда. Поэтому он распределит свой труд таким образом, чтобы последние единицы затраченного труда принесли бы равные полезности или чтобы предельные полезности были бы пропорциональны трудовым затратам на 1 единицу.

В действительности же натуральный хозяин обычно исходит из своих потребностей и на основе учета последних создает производственный план, определяя размеры производства и общей массы труда. Увеличение массы полезности достигается, главным образом, при помощи удлинения рабочего дня, увеличения количества затраченного труда и произведенных продуктов.

С другой стороны, формула Джевонса предполагает, что производитель может легко переходить от производства одного блага к производству другого, меняя в какой угодно пропорции производство отдельных благ. Для того, чтобы тенденция к уравнению предельных полезностей последних затраченных единиц труда могла проявить себя, необходима широкая возможность замены одного производства другим, возможность бесконечного дробления производства и т. д. Все эти условия отсутствуют в мелком изолированном натуральном хозяйстве. Последнее обычно имеет ограниченный круг благ, которые оно производит. Возможность замены одного производства другим у данного хозяйства имеется в ограниченных размерах. Поэтому процесс нивелирования предельных полезностей отдельных трудовых затрат не может быть никогда осуществлен.

К формуле Джевонса о пропорциональности предельных полезностей трудовым затратам могут быть применены все возражения и соображения по адресу 2-го закона Госсена. Обе эти формулы отвлекаются от реальных условий производства и потребления. Обе формулы распространяют на процессы потребления и производства принципы, заимствованные из области денежного капитала. Каждый капиталист, располагающий определенной фиксированной величиной капитала, стремится использовать ее наиболее рациональным образом. Его задача — получить максимальную прибыль. Средством является вложение своего капитала в различные предприятия. Капиталистический мир

дает очень широкие возможности для разнообразнейшего использования наличных капиталов. С другой стороны, там где существуют акционерные общества, капитал можно вкладывать в каких угодно размерах (конечно, не ниже известного минимума, определяемого ценой акции). Поэтому капиталист может варьировать, по своему желанию, вложение капиталов в те или другие предприятия, не считаясь с производственными границами. Этот же принцип субSTITУЦИИ переносится в область индивидуального производства и потребления.

Таким образом, если уравнение Джевонса свести к положению, что в натуральном хозяйстве производственный план определяется существующими потребностями и величиной трудовых затрат, то они окажутся верными. Но в такой формулировке это положение является тавтологией. Натуральное хозяйство тем и характеризуется, что оно ведется по рациональному принципу, что производство там не является самоцелью. Если же уточнить эту формулу и признать пропорциональность предельных полезностей и трудовых затрат, то она должна быть признана неверной. По отношению к этой формуле (поскольку ее применяют к натуральному хозяйству) можно использовать известное выражение Лессинга: „то, что верно (в этой формуле), не ново; то, что ново, то неверно“.

Можно возразить, что формула Джевонса предполагает идеальные условия, напр., возможность бесконечной делимости производственного процесса. Поэтому эту формулу можно принять лишь, как абстрактную схему, основанную на игнорировании целого ряда усложняющих факторов. Такое указание, напр., делает Туган-Барановский¹. „Строгая пропорциональность (между предельными полезностями и трудовыми затратами. И. Б.) необходимо должна быть лишь в пределе—при предположении возможности бесконечно малого увеличения производства каждого продукта,—а в конкретных случаях должно быть лишь большее или меньшее приближение к этой пропорциональности. Этим же объясняется и то, почему в действительной жизни в последнюю едицу времени создаются предметы—не равной, а различной предельной полезности. Все это нужно иметь в виду, чтобы понять условное и чисто абстрактное значение установленного в тексте тяготения предельной полезности к пропорциональности трудовым затратам“.

Мы считаем, что эти соображения являются недостаточными для обоснования формулы пропорциональности. Абстрагироваться можно лишь от таких условий, которые не имеют большого теоретического значения. Одной из особенностей материального процесса производства, рассматриваемого с технической стороны, является то, что этот процесс подвергается делению лишь в известных пределах. Большинство трудовых процессов, при данных технических условиях, требует определенной продолжительности. Поэтому время, которое может быть посвящено какой-либо трудовой операции, зависит не только от полезности продуктов и количества желательных продуктов, но и от средней продолжительности трудового процесса. Если средняя продолжительность изготовления одной единицы a равна 1 часу, то наш производитель может посвятить этому или час, или 2 часа, или 3 часа и т. д., но не 1 ч. и 37 мин. Абстрагироваться от существования определенной продолжительности трудового процесса значит абстрагироваться от существующих технических требований и закономерностей,—т.-е. реальный процесс производства подменять каким-то идеальным процессом, свободным от всякого подчинения техническим нормам. Такая точка зрения, по существу, приводит к отрицанию технического процесса.

Основная ошибка Джевонса заключается, однако, не в игнорировании технических закономерностей, а в том, что он пытается на своей колеснице

¹ „Основы политической экономии“, изд. 1909.

из области натурального хозяйства въехать в товарное хозяйство. Свою формулу пропорциональности Джевонс отождествляет с законом издержек производства, т.-е. с положением о том, что цены определяются издержками производства. „То обстоятельство, пишет он¹, что читатель найдет, что предыдущие теории ведут прямо к хорошо известному закону, который в обычной формулировке экономистов гласит, что ценность пропорциональна издержкам производства, может расположить читателя к доверию к этим теориям“.

Отсюда следует, что Джевонс дает совершенно новое и оригинальное обоснование теории издержек производства (нас не интересует, в данном случае, характер издержек производства). Обычно в пользу этой теории приводятся следующие аргументы. Предприниматели или производители (если взять простое товарное производство) устремляются в более рентабельные сферы производства, т.-е. в те сферы, где существует интенсивный спрос и где вследствие этого господствуют высокие цены. В результате конкуренции и расширения более рентабельных сфер производства происходит дальнейшее снижение цен до прежнего уровня. Очевидно, что возможность установления равновесия между ценами и издержками производства, кроме наличия свободного воспроизводства, предполагает еще два условия—а) свободную конкуренцию между отдельными производителями и б) что эти производители руководствуются стремлением к получению более высокой меновой ценности. Оба условия, в свою очередь, предполагают анархию производства, неорганизованность производства, отсутствие сознательного регулирования хозяйства, невозможность осуществления максимума полезности.

Между тем Джевонс пытается обосновать закон издержек производства, исходя из диаметрально противоположных предпосылок. Джевонс исходит из того, что производителя интересует исключительно потребительная ценность произведенных им продуктов. Джевонс пытается далее формулу о пропорциональности цен и издержек производства увязать с формулой о пропорциональности предельных полезностей и издержек производства.

Точно так же новое обоснование получает у Джевонса теория предельных издержек. Обычно в пользу этой теории приводится тот аргумент, что рыночная цена товаров не должна быть ниже издержек в наиболее технически отсталых предприятиях. В противном случае, эти предприятия не могли бы функционировать: капитал или труд тогда перешел бы в другую сферу производства и в результате получилось бы новое повышение цен. Мы не будем останавливаться на правильности этой аргументации (она частично затронута в главах 2 и 3). Любопытно лишь отметить, что у Джевонса мы встречаем совершенно другое обоснование этой теории². „Так, мы доказали, что товары обмениваются на рынке в отношении количеств, которые могут быть произведены с помощью одной и той же затраты труда. Но так как рассматриваемое приращение труда всегда является конечным, то наше уравнение выражает ту истину, что товары обмениваются в количествах, обратных издержкам производства наиболее дорогих частей, т.-е. последних приращений производства“. Естественно является вопрос—почему во внимание принимаются только предельные приращения труда. Ответ на этот вопрос дает теория распределения труда Джевонса в натуральном хозяйстве, где существует, по мнению нашего автора, тенденция к уравнению предельных полезностей, произведенных последними трудовыми затратами. Необходимость принимать во внимание предельные приращения труда вытекает для Джевонса из учета 2 законов—убывающей полезности и возрастающей усталости, характеризующих индивидуальную психологию. Следовательно, теория пре-

¹ „Theory“, стр. 186

² Ibid., стр. 187.

дельных издержек нашего автора представляет из себя интересный образец того, как закон, действующий в рамках товарного производства, получает обоснование на основе анализа индивидуального производства и психологии индивидуального производителя.

С наибольшей яркостью скрещение двух диаметрально противоположных точек зрения (натурального и товарного производства) выявляется в его уравнениях пропорциональности издержек производства и цен. Этими уравнениями Джевонс пытается доказать действие закона издержек. Наш автор начинает с рассмотрения прежней формулы $\frac{du_1}{dx} \cdot \frac{dx}{dl_1} = \frac{du_2}{dy} \cdot \frac{dy}{dl_2}$. Этой формуле Джевонс дает более простой вид; $\frac{du_1}{dx}$ и $\frac{du_2}{dy}$ представляют из себя предельные полезности обоих продуктов, которые могут быть представлены в виде функций $\varphi(x)$ и $\psi(y)$; $\frac{dx}{dl_1}$ и $\frac{dy}{dl_2}$ выражают приращение продуктов в результате дополнительной затраты труда dl_1 и dl_2 . Эти производные Джевонс заменяет следующими обозначениями w_1 и w_2 .

Тогда наше уравнение получит следующий вывод:

$$\varphi(x)w_1 = \psi(y)w_2.$$

Предположим, что наш индивид¹ в состоянии обмениваться с другими лицами. „По всей вероятности условия производства тогда изменятся. Ибо количество x нашего продукта, возможно, дойдет до $x+x_1$, а y будет низведено до $y-y_1$. В таком случае мы получим, как это было доказано в теории обмена, уравнения $\frac{\varphi(x+x_1)}{\psi(y-y_1)} = \frac{x_1}{y_1}$. Наше уравнение производства тогда изменится и приобретет следующий вид: $\varphi_1(x+x_1)w_1 = \psi_1(y-y_1)w_2$ (откуда следует $\frac{\varphi_1(x+x_1)}{\psi_1(y-y_1)} = \frac{w_2}{w_1}$). Но первый член этого уравнения идентичен первому члену вышеприведенного уравнения обмена, так что мы можем из него непосредственно вывести в высшей степени важное уравнение $\frac{w_2}{w_1} = \frac{y_1}{x_1}$, т.-е. обмениваемые предметы обратно пропорциональны издержкам наиболее дорогих частей продукции, т.-е. частей, полученных в последнюю очередь“.

Составим уравнения $\varphi(x)w_1 = \psi(y)w_2$ и $\frac{\varphi(x+x_1)}{\psi(y-y_1)} = \frac{y_1}{x_1}$. Оба эти уравнения выражают совершенно различные типы производственных отношений. Первое уравнение предполагает, что хозяйствующий субъект, при наличных производственных возможностях, стремится получить максимум полезности. Следовательно, предполагается, что существуют только два регулятора производства—полезность продуктов и трудовые затраты. Первое уравнение выражает основной принцип, регулирующий натуральное производство. Второе уравнение заимствовано из области обмена. Как мы видели, оно предполагает, что участники обмена исходят из наличия определенных устойчивых цен. Регуляторами наиболее рациональной организации потребления, по мнению Джевонса, являются два фактора—цены и предельные полезности. Следовательно, здесь вводится новое условие—существование определенных цен. С изменением последних изменяются пропорции купленных и проданных товаров x и y , изменяется общая сумма максимальной полезности. Таким образом, второе уравнение характеризует регулирующие принципы индивидуального потребления в условиях товарного хозяйства. Эти два уравнения,

¹ „Theory“, стр. 186—187.

отражающие различные фазы экономического развития, механически соединены в третьем уравнении

$$\varphi_1(x+x_1)w_1 = \psi(y-y_1)w_2$$

Рассмотрим внимательнее это уравнение. Оно может быть так выражено $\frac{\varphi_1(x+x_1)}{\psi(y-y_1)} = \frac{w_2}{w_1}$. В переводе на обычный язык, это уравнение означает, что предельные полезности купленного и проданного товаров относятся так же, как предельная производительность труда, затраченного на производство этих товаров, или как их предельные издержки. Но это соотношение существует и для двух благ, произведенных в пределах натурального хозяйства. Если отношение предельных полезностей купленного и проданного товара равно отношению предельных издержек производства, то встает вопрос о целесообразности такого обмена. Ведь третье уравнение означает, что если бы данный субъект вместо производства x единиц одного блага и y единиц другого перешел бы к производству $x+x_1$ единиц первого блага и $y-y_1$ единиц второго блага, то он получил бы такой же максимум полезности, как в результате обмена; отношение предельных полезностей осталось бы неизменным. Следовательно, обмен принес бы такую сумму полезности, как более рационально организованное производство. Противоречие 3-го уравнения выражается в том, что оно предполагает существование обмена и в то же время иллюстрирует полную бесцельность последнего. Обмен признается и отрицается в одно и то же время.

Правда, можно было бы указать, что, благодаря разделению труда, повышается производительность труда. Поэтому становится более целесообразным ограничиться производством одного какого-либо рода товаров (напр., y или x). Этот аргумент, конечно, верен. Но он связан с изменением характера издержек. Очевидно, что в 1 и 3 уравнении w_1 и w_2 имеют другие значения. В первом уравнении $\varphi(x)w_1 = \psi(y)w_2$, w_1 , w_2 означают индивидуальную производительность; они выражают те приращения продуктов, которые получились бы, если данный субъект посвятил себя производству того или иного продукта. Уравнение $\varphi(x+x_1)w_1 = \psi(y-y_1)w_2$ предполагает существование разделения труда. Производители x и y являются различными субъектами. Следовательно здесь имеется в виду не индивидуальная производительность, а общественная. Вместо индивидуальных издержек производства здесь фигурируют общественно необходимые издержки.

Последние не могут быть непосредственно измерены, ибо они являются результатом стихийного процесса конкуренции. О высоте общественно необходимых издержек можно судить лишь на основании рыночных цен. Если цены двух товаров (предполагается нормальный уровень цен или состояние равновесия в распределении общественного труда) относятся как $\frac{y_1}{x_1}$, то такое же отношение должно существовать между соответствующими издержками.

Следовательно, третье уравнение предполагает то соотношение $\frac{w_2}{w_1} = \frac{y_1}{x_1}$, которое Джевонс пытается получить из сопоставления второго и третьего уравнений (с одной стороны, $\frac{\varphi_1(x+x_1)}{\psi_1(y-y_1)} = \frac{y_1}{x_1}$, с другой стороны $\frac{\varphi_1(x+x_1)}{\psi_1(y-y_1)} = \frac{w_1}{w_2}$).

Следовательно $\frac{y_1}{x_1} = \frac{w_1}{w_2}$. Следовательно, если под издержками производства, фигуриющими в 3 уравнении Джевонса, понимать общественно необходимые, то с одной стороны, разрывается всякая связь между первым уравнением и третьим; а с другой стороны получается, что метод доказательства Джевонсом закона издержек производства основан на petitio principii.

8. Заключение. Теория Джевонса и теорема Туган-Барановского

Предположим, что формула пропорциональности Джевонса верна. Поставим следующий вопрос—какие выводы вытекают из этой формулы. Был ли Джевонс сторонником примата потребления, или же он производственные и потребительские моменты рассматривает, как равноправные? Держался ли Джевонс того мнения, что предельная полезность есть единственный фактор, регулирующий ценность на всем протяжении своего анализа или только лишь в той стадии, когда он рассматривал фиксированный запас благ³? Каковы конечные основания ценности по Джевонсу? У Джевонса есть одно место, которое можно истолковать в том смысле, что конечным основанием ценности являются издержки производства (costs). Вот это знаменитое место¹.

„Издержки производства определяют запас (supply).

Запас определяет предельную полезность.

Предельная полезность определяет ценность“.

Эту цепь положений нужно, однако, дополнить еще одним звеном. На всем протяжении 5 главы книги Джевонса издержки производства приравниваются к трудовым затратам, которые рассматриваются с субъективной стороны, как выражение определенных ощущений усталости. Количество затрачиваемого труда и интенсивность трудовых затрат, в свою очередь, по Джевонсу зависят от предельной полезности получаемых продуктов. Труд затрачивается в таких размерах, при которых предельная полезность продукта уравновешивает отрицательный эффект, связанный с трудом. Таким образом, трудовые затраты, рассматриваемые с субъективной стороны, и предельные полезности зависят друг от друга. Вместо примата одного какого-либо фактора устанавливается взаимодействие. С этой стороны характеризует теорию Джевонса глава австрийской школы.

Бем-Баверк отметил, что формулы Джевонса предполагают наличие 2 факторов, влияющих на ценность². „И на вопрос, какие факторы определили здесь ценность продукции, нужно указать на два в полне (разр. авт.) равноправные факторы—„utility“ и „disutility“: полезность блага и тягость работы“. Правда, и Бем-Баверк, как мы видели³, считает возможным указать на два фактора, влияющие на ценность—полезность и труд. Но роль последнего ничтожна, по Бем-Баверку, и труд выступает в роли ценообразующего фактора лишь в исключительных случаях. Кроме того, Бем-Баверк считает, что оба фактора—utility и disutility—регулируют высоту субъективных оценок в двух различных случаях. Между тем, у Джевонса оба эти фактора по отношению к свободно воспроизводимым продуктам действуют одновременно.

Любопытно сопоставить теорию австрийцев и Джевонса для того, чтобы выяснить корни их различий⁴.

По Джевонсу, субъективную ценность всех или значительного большинства экономических благ можно определить в условиях равновесия, как на основании предельной полезности, так и на основании затрат труда (издер-

¹ „Theory“, стр. 165.

² Статья „Der letzte Maasstab des Guterwertes“. „Zeitschrift für Volks-, Sozialpol. und Verw.“ 1894, 3 Band, стр. 200.

³ Во 2 главе I выпуск.

⁴ Интерес представляет вопрос о взаимоотношении между Джевонсом и классиками. В литературе встречаются различные решения этого вопроса. Напр. Turgeon указывает, что в вопросах теории ценности Джевонс остался верным классикам („La valeur d'après les économistes anglais et français depuis Adam Smith et les physiocrates jusqu'à nos jours“, 2 édition, 1921, стр. 254). С другой стороны, Roche Agussol указывает, что Джевонс ближе всего стоит к французским теоретикам полезности („Etude bibliographique des sources de la psychologie économique chez les Anglo-Américains“, 1919, стр. 98). Этот вопрос трудно решить, ибо у Джевонса отсутствует отчетливая теория ценности. Несомненно лишь одно, что Джевонс переоценивал глубину своих расхождений с классиками.

жек производства) в их субъективном выражении. По теории австрийцев, ценность благ всегда (или почти всегда) определяется только предельной полезностью. В конечном счете, единственным мерилом ценности остается полезность отдельных благ. Усложнение экономической теории, в связи с анализом производительных благ, заключается в переходе от изучения полезности одних благ к рассмотрению полезности других благ. Анализ вращается все время в сфере полезности.

По Джевонсу, усталость в производстве данного блага и полезность последнего суть родственные по своей природе явления, но не тождественные. Они различаются хотя бы по знаку своему (как положительная и отрицательная полезность, utility и disutility), они являются самостоятельными и независимыми факторами.

Причина этого различия между теорией австрийцев и теорией Джевонса по вопросу о факторах, регулирующих величину ценности, заключается не только в том, что австрийцы игнорируют или обращают недостаточно внимания на трудовые усилия и связанные с последними ощущения. Затрату труда австрийцы сводят к затрате различных производительных благ, включая в последние и труд, непосредственно затраченный в данном процессе производства. Поэтому проблема определения издержек производства подменяется проблемой определения ценности производительных благ. Решающее значение имеет то обстоятельство, что, по Джевонсу, индивид может расширять свое производство до тех пределов, пока не установится во всех сферах производства равновесие между предельными полезностями и необходимыми трудовыми затратами. Джевонс предполагает значительно большую эластичность производственного аппарата, чем австрийцы. Количество отдельных благ не является фиксированным; это количество может меняться в каких угодно размерах. Регуляторами этих изменений являются—предельная полезность, с одной стороны, трудовые усилия—с другой. Различие между Джевонсом и австрийцами вытекает, таким образом, из их неодинаковых представлений о производственных возможностях.

Джевонс предполагает возможность неограниченного расширения производства. Этому расширению он ставит не физические пределы, а экономические. Хотя отдельный индивид может расширять производство, как ему угодно, но его собственные интересы диктуют ему необходимость остановиться в определенной точке, именно там, где устанавливается равновесие между усталостью и полученной полезностью. Для последней произведенной единицы оба мерила—субъективно трудовое и полезность—должны совпасть. Предельная единица является исходным пунктом для измерения ценности всех предыдущих единиц. Ценность всех единиц, произведенных в течение данного периода, будет определяться предельной полезностью последней единицы или предельными издержками (costs), понимаемых в субъективном смысле. Определив общее количество труда, которое может быть затрачено, Джевонс определяет, как должен распределяться этот труд между различными сферами производства.

Дуализм Джевонса, таким образом, тесно связан с его субъективным пониманием трудового процесса. По вопросу о факторах, определяющих субъективные оценки в натуральном хозяйстве, возможны 2 ответа: а) или количество существующих благ является фиксированным; тогда субъективные оценки определяются исключительно полезностью; б) или количество существующих благ может быть увеличено, при условии новых затрат труда; тогда субъективные оценки определяются на основании трудовых затрат. Джевонс предполагает, что, с одной стороны, количество существующих благ может быть расширено, но лишь до известных границ. Предел расширения производства определяет размеры существующего запаса благ и предельную полезность. С другой стороны, сам предел расширения производства

и запасов устанавливается в точке равновесия полезности и усталости. В этой точке пересекаются 2 ряда—полезности и трудовых усилий. Поэтому предельная точка производства одновременно отражает и влияние полезности, и влияние усталости. Предельная точка производства характеризуется равенством полезности полученного, в последнюю единицу времени, продукта труда и отрицательного эффекта, связанного с этой работой. В свою очередь, всякое равенство предполагает соизмеримость данных величин. Между тем, трудовые затраты (рассматриваемые, как объективные процессы) несоизмеримы с полезностями. В первом случае речь идет об определенных физиологических процессах, во втором—о субъективных ощущениях. Поэтому никакого равенства между этими обеими величинами установить нельзя. Рабочий день может продолжаться как угодно долго без всякой надежды на установление равновесия между трудовыми затратами и полезностью продуктов. Таким образом субъективная трактовка труда в системе Джевонса имеет свой определенный смысл.

В данном вопросе можно отметить родство точек зрения Джевонса и других представителей математической школы. Джевонс фактически отрицает гегемонию предельной полезности. Но взаимодействие технико-производственных и потребительских моментов проявляется у нашего автора в иной форме, чем у Вальраса, Парето и вообще у экономистов Лозаннской школы. Последние признают два конечных основания ценности—интенсивность потребностей, выражаяющуюся в форме функций полезности, и количество первичных производительных благ (труд, земля). Эти производительные блага имеются в ограниченном количестве и не поддаются расширению. Поэтому ценность этих благ определяется, как ценность всяких редких благ. Теория Вальраса отражает идеологию предпринимателя, который рассматривает труд, природные факторы, как товары. Своеобразие Джевонса состоит в том, что он труд выделяет из всех остальных факторов и рассматривает его под субъективным углом зрения. Для Джевонса труд не обычный товар, а источник определенных ощущений. Таким образом можно установить ряд точек соприкосновения (в вопросе об отсутствии примата какого-либо фактора) и ряд расхождений (в вопросе о форме взаимодействия отдельных факторов) между Джевонсом и наиболее влиятельной группой математиков, концентрирующейся вокруг Вальраса.

В теории ценности Джевонса можно обнаружить три основных элемента: а) теорию предельной полезности (или теорию спроса), б) теорию тождества организованного и неорганизованного распределения и в) теорию издержек производства. Наиболее оригинальной и в то же время наиболее спорной теорией является вторая теория. Она выполняет определенную функциональную роль в системе Джевонса. Наиболее трудной проблемой теории ценности, как известно, является объяснение издержек производства. Эту трудную проблему наш автор разрешает при помощи аналогии между натуральным и товарным хозяйством. Так как, рассуждает Джевонс, в натуральном хозяйстве устанавливается пропорциональность между предельными полезностями и издержками производства (последние то приравниваются к трудовым затратам, то рассматриваются самостоительно), то такие же соотношения устанавливаются и в товарном хозяйстве. С другой стороны, предельные полезности пропорциональны ценам. Отсюда логический вывод, что цены пропорциональны издержкам производства¹. Таким образом, учение об аналогии между товарным и натуральным хозяйством превращается

¹ Джевонс устанавливает следующий ряд соотношений („Theory“, стр. 192). Отношение обмена $\frac{X}{Y} = \frac{\text{даваемому или получаемому количеству } X}{\text{даваемому или получаемому количеству } Y} = \frac{\text{ценности на единицу } X}{\text{ценности на единицу } Y} = \frac{\text{предельной полезности } X}{\text{издержек производства на единицу } X} = \frac{\text{степени производительности } X}{\text{степени производительности } Y}$

в мостик, соединяющий теорию спроса с теорией издержек производства. Но этот мостик неизбежно является очень шатким и неустойчивым. Примирение и увязка разных теорий в системе Джевонса оказываются фиктивными. На-ряду с этим в систему Джевонса проникает глубокое противоречие, которое базируется на смешении совершенно отличных друг от друга экономических формаций. Вместо синтеза разных теорий получаем дуализм, наличие двух различных точек зрения.

Выше, при рассмотрении теории обмена Джевонса, мы установили, что у Джевонса имеются две теории цены. С одной стороны, отчетливо выступает теория спроса; с другой стороны, в замаскированной форме существует теория организованного в общественном масштабе распределения продуктов. В 5 главе „Theory“ Джевонса, излагающей теорию производства, можно тоже констатировать два элемента. С одной стороны, базой теории Джевонса является учение о распределении труда, предполагающей наличие всего двух факторов—полезности продуктов и трудовых затрат. Теория организованного распределения продуктов дополняется теорией организованного производства.

На-ряду с этим, мы встречаем у Джевонса отрывочные замечания, которые находятся в самом резком противоречии с развиваемой им теорией распределения труда и которые вытекают из теории спроса и предложения. Джевонс вводит новый фактор, который оказывает влияние на распределение труда—цены. Об этом, напр., говорит следующее место¹: „Каждая сторона при способляет не только потребление продуктов к их меновым отношениям, но также приспособляет к ним свое производство. Меновые отношения регулируют производство в такой же степени, как производство регулирует меновые отношения“². Джевонс приводит следующий пример зависимости размеров производства от цен³. „Когда хлебные законы были отменены в Англии, в результате получилось не уничтожение культуры пшеницы, но ослабление последней. Почва, менее пригодная для роста пшеницы, была обращена для других, более прибыльных целей. Точно также ввоз хмеля, или яиц, или других пищевых продуктов не уничтожает количества, получаемые здесь, но предупреждает необходимость обращения к более дорогим способам, при расширении предложения“⁴.

Джевонс, таким образом, вынужден констатировать зависимость размеров предложения от цен. Эта зависимость разрушает совершенно его теорию распределения, которая была выведена для натурального хозяйства. Констатировавши эту зависимость, наш автор стал втупик. Он пессимистически заявляет, что задача определения конечного основания цен является задачей исключительно трудной. „Нелегко, пишет он⁵, выразить словами, как, в конечном счете, определяются меновые отношения“. В этих словах мы имеем зародыш той теории цен, которая получила более отчетливое развитие в работах позднейших математиков. Эта точка зрения характеризуется отрицательным отношением ко всяким попыткам монистического объяснения цен. Идею одного фактора, определяющего, в конечном счете, все изменения цены, эта теория пытается заменить идеей взаимодействия различных факторов, в состав которых входит цена.

Столкнувшись с фактами, характерными для товарного хозяйства, т.-е. с зависимостью размеров производства от цен, Джевонс, как мы видели, вынужден заявить о невозможности отыскания конечного фактора цен. Отсюда один шаг к обычной теории спроса и предложения. Вот заявление Джевонса⁶: „Они (т.-е. цены) зависят от общего баланса производительных

¹ „Theory“, стр. 187.

² Ibid., стр. 188.

³ Ibid., стр. 188.

⁴ Ibid., стр. 188.

сил и спроса, измеряемого предельной степенью полезности. Всякое увеличение запаса влияет в сторону понижения степени полезности, но будет ли этот запас доставлен какой-либо местностью,—зависит от относительных производительных сил ее, способных произвести разного рода блага".

Джевонс в этом месте подчеркивает роль предельной полезности. Последняя является мерилом спроса. Регулирующую роль, по мнению нашего автора, играют два фактора—спрос и предложение. Джевонс отказывается от какой бы то ни было попытки дать более детальное исследование этих факторов. Он ограничивается лишь признанием взаимодействия между величиной предложения и уровнем цен. Джевонс приводит следующую иллюстрацию¹: „Очень небольшая часть страны не может оказать заметного влияния на сравнительное предложение благ: она должна приспособлять свое производство к общему состоянию рынка. Графство Бредфорд не может, например, оказать заметное влияние на рынки зерна, сыра или скота, будет ли оно посвящать каждый акр возделыванию хлеба или луговодству. Поэтому агркультура Бредфорда будет приспособляться к обстоятельствам, и каждое поле будет обращено под пашню или под луг, в зависимости от того, сделяют ли господствующие цены более прибыльным то или другое применение. Но обширная страна влияет на рынок так же, как и подвергается его влиянию. Если бы вся населенная поверхность Австралии, вместо производства шерсти, была бы обращена к виноделию, то цены на шерстяном рынке повысились бы, а на рынке вина—понизились бы. Если бы Южные Штаты Америки оставили хлопководство и предпочли производство сахара, то произошла бы революция на рынках. Было бы неизбежным для Австралии обратиться к производству шерсти и для Америки—к хлопководству. Это— иллюстрации взаимозависимости между обменом и производством".

Основной рычаг всех уравнений Джевонса—принцип максимума полезности—является лишь модифицированным и развернутым выражением рационального принципа. Все уравнения Джевонса представляют из себя решение ряда задач на отыскание максимума полезности. Какова должна быть величина спроса и предложения для того, чтобы получился максимум полезности? Какова должна быть длина рабочего дня и распределение труда между отдельными производствами для того, чтобы этот максимум получить? В своем увлечении формулами максимума Джевонс распространяет их не только на индивидуальное хозяйство, но и на народное, т.-е. товарное хозяйство. Поскольку Джевонс выступает в роли смелого трансформатора отдельных экономических структур, поскольку у него имеется одна определенная теория цен. Эта теория фактически сводится к отрицанию самого феномена цены. В лучшем случае, можно лишь говорить о субъективных оценках, которые, по Джевонсу, зависят от предельных полезностей; а последние (для свободно воспроизводимых благ) зависят от издержек производства. Вместо анализа объективных цен Джевонс скатывается к изучению субъективных оценок.

Если бы Джевонс последовательно проводил этот метод, то у него получилась бы монистическая, хотя явно неправильная теория. Но, очевидно, что эта теория совершенно беспомощна разобраться в механизме образования цен. Она фактически приводит к аннулированию цен. Поэтому Джевонс не мог ограничиться одной теорией. Он вынужден был сделать некоторые уступки фактам, т.-е. включить в поле своего исследования факты, выражающие зависимость между производством и ценой. В результате через всю систему Джевонса красной нитью проходит противоречие между двумя диаметрально противоположными и исключающими друг друга точками зрения. Джевонс бессилен разрешить это противоречие. Он оставляет у чита-

¹ „Theory", стр. 188.

теля впечатление о полной своей беспомощности построить теорию цены. Это противоречие в новой форме всплывает в учении Вальраса. Необходимо, поэтому, констатировать, что у Джевонса отсутствует четкая и ясная теория ценности. Подобно Госсену, Джевонс дал разработку лишь некоторых элементов математической теории ценности (преимущественно в области разработки теории спроса), но он не дал стройной экономической системы. Следовательно, Джевонс не может быть назван основателем математической школы. На эту роль может претендовать лишь Вальрас. В связи с этим значение Джевонса довольно скромное. Он дал лишь более удачную, чем Госсен разработку некоторых специальных вопросов теории цены. Неразработанность и незаконченность теории Джевонса отмечают некоторые историки математической школы, напр. Zawadzky (*„Les mathématiques appliquées à l'économie politique“*, 1914, стр. 110—111), Moret (*„L'emploi des mathématiques en économie politique“*, стр. 98—99).

В заключение необходимо остановиться на выяснении вопроса о зависимости между формулой Джевонса, с одной стороны, и знаменитой теоремой Туган-Барановского. Нас интересует следующий вопрос—внес ли русский экономист что-нибудь новое в ту теорему, которая была дана Госсеном в 50 годах и Джевонсом в самом начале 70 годов прошлого столетия?

При ближайшем рассмотрении оказывается, что теорема Туган-Барановского является лишь повторением указанных формул. Если можно говорить о каких-то нововведениях Туган-Барановского, то эти корректизы способствовали еще большему искажению теории ценности.

Метод доказательства этой теоремы у Туган-Барановского является повторением метода Джевонса. Туган-Барановский рассматривает два продукта, *A* и *B*, имеющих равную полезность, но различную по терминологии Туган-Барановского стоимость (под стоимостью, как известно, последний понимает „хозяйственную затрату, совершенную для приобретения... хозяйственного предмета. Под трудовой стоимостью нужно понимать труд, затраченный на производство хозяйственного предмета“¹). Предположим, что трудовая стоимость *A* вдвое выше *B*, а именно—в течение 2 часов можно сделать 2 единицы *B* и одну единицу—*A*. Полезности отдельных единиц *A* и *B* выражены убывающим рядом цифр 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2... Первые два часа наш производитель посвятит производству двух единиц блага *B*, ибо общая полезность этих 2 единиц равна 19 (т.-е. $10 + 9$); между тем, полезность одной единицы *A*, которая может быть получена в течение 2 часов, равна 10. Точно так же следующие 2 часа будут посвящены производству *B*, ибо общая полезность произведенных третьей и четвертой единиц *B* равна 15 (т.-е. $8 + 7$). 5 и 6 часы также будут посвящены производству *B*, ибо полезность 5 и 6 единиц *B*—11 (т.-е. $6 + 5$) превышает полезность первой единицы *A*. Но 7 и 8 часы верационально посвятить производству *B*, ибо полезность 7 и 8 единиц *B* равна всего 7 (т.-е. $4 + 3$) и, следовательно, уступает полезности первой единицы *A*, равной 10. Поэтому, рассуждает Туган-Барановский, из 8 часов, имеющихся в распоряжении данного субъекта, 6 пойдут на производство блага *B*, а 2—на производство блага *A*. Всего будет изготовлено 6 единиц *B* и одна единица *A*. Предельная полезность единицы *B* равна 5 (ряд полезностей этого блага выражается в следующих цифрах—10, 9, 8, 7, 6, 5); предельная полезность *A* равна 10; отношение предельных полезностей *A* и *B* равно 10:5. Такой же характер имеет отношение трудовых стоимостей этих благ, т.-е. 2:1.

Доказательство Туган-Барановского имеет, прежде всего, тот недостаток, что оно правильно лишь для определенной продолжительности рабочего

¹ „Основы политической экономии“, стр. 72—73, изд. 1909.

дня, например, в данном случае, для 8-часового рабочего дня¹. При 10-часовом рабочем дне наш производитель посвятит себя производству второй единицы *A*; предполагаемая полезность этого блага равна 9; следовательно, отношение предполагаемых полезностей *A* и *B* (9:5) будет отличаться от отношения их трудовых стоимостей (2:1). Туган-Барановский сам подчеркивает, что точное доказательство его теоремы может быть дано лишь с помощью высшей математики. Следовательно, наш автор расписывается сам в недостаточности своего доказательства.

Формула пропорциональности получает, как мы видели, смысл лишь при 2 условиях: а) возможности бесконечного деления производственного процесса и в) если общая сумма труда, которой распоряжается данный производитель, является строго определенной величиной. В случае отсутствия второго условия, можно увеличить общую сумму полезности за счет расширения количества затрачиваемого труда. Поэтому у Джевонса теорема о равновесии между усталостью и полезностью произведенных продуктов представляет из себя необходимую предпосылку его формулы пропорциональности. Между тем, у Тугана эта предпосылка отсутствует. Его доказательство исходит из представления, что общее количество затраченного труда, выраженное в единицах времени, например, в часах, является переменной величиной. Следовательно, метод доказательства нашим автором своей теоремы пропорциональности заключает в себе элементы прямого отрицания этой теоремы.

У Джевонса оба элемента его формулы пропорциональности—трудовые затраты и предельные полезности—представляют из себя субъективные категории. Труд, как мы неоднократно подчеркивали, понимается Джевонсом, как совокупность субъективных переживаний, ощущений. Иными словами, полезности и трудовые затраты выступают у основателя математической школы в Англии, как однородные категории, и это обстоятельство делает возможным соизмерение данных категорий. Между тем Туган-Барановский рассматривает трудовые затраты, как объективное явление, т.е. явление, резко отличающееся от полезности.

Поэтому теорема Туган-Барановского, по своей логической законченности, значительно уступает соответствующим теоремам и формулам Госсена и Джевонса. Туган-Барановский заимствовал у этих экономистов худшие стороны их теорем. Теорема русского экономиста столь же бесполезна и неприложима к условиям товарного производства, как и формулы приведенных выше экономистов. При построении своей теоремы Туган-Барановский исходит из наличия рациональной организации производства. Это вытекает из той характеристики производства, которую он дает в своем доказательстве теоремы пропорциональности. „Производство, пишет Туган-Барановский², есть целесообразный хозяйственный процесс, руководимый основным хозяйственным принципом—стремлением к достижению с наименьшей затратой наибольшей суммы хозяйственной пользы“. Туган-Барановский подчеркивает, что необходимым условием его теоремы является рациональное распределение производства. „При рациональном распределении производства, пишет он³, предельные полезности продуктов должны быть

¹ На это обстоятельство указал Столяров в своей брошюре „Аналитическое доказательство предложений г. М. Туган-Барановским политико-экономической формулы: предельные полезности свободно произведенных продуктов пропорциональны их трудовым стоимостям“.

² „Основы политической экономии“, стр. 68.

³ „Основы“, стр. 70—71. Один из учеников Туган-Барановского, Гиршфельд, сделавший попытку, наряду со Столяровым, математически обосновать теорему пропорциональности, в своей статье частично подчеркивает, что всюду речь идет о рациональной хозяйственной системе. Гиршфельд говорит об общественной психике, о стремлении к осуществлению принципа максимума полезности („Теорема о пропорциональности предельных полезностей благ их трудовым стоимостям“, „Вопросы обществоведения“, том 2, 1910 г., стр. 23—24).

пропорциональны трудовым стоимостям последних". Решающую роль, по мнению Туган-Барановского, играет хозяйственный принцип. „Исходя из теории предельной полезности, пишет он¹, мы пришли к выводу, что хозяйственный принцип достижения наибольшей пользы требует так распределить производство, чтобы предельные полезности производимых продуктов относились между собой, как трудовые стоимости последних".

В рамках неорганизованного стихийного хозяйства отпадает понятие полезности или предельной полезности какого-нибудь блага для всего данного хозяйства.

„Категория предельной полезности, указывает Бухарин², имеет смысл лишь, как категория индивидуального хозяйства, и, наоборот, она непосредственно не может играть никакой роли (даже с точки зрения ее сторонников), если мы имеем в виду все общественное хозяйство. Последнее отнюдь не „оценивает“, подобноциальному хозяину, ибо это есть стихийно развивающаяся система, закономерность которой обладает особой характеристикой".

Таким образом Туган-Барановский построил свою формулу пропорциональности для чисто натурального хозяйства, которое руководствуется рациональным принципом. Однако он считает ее универсальной формулой, заключающей в себе ключ к объяснению труднейших проблем ценности. Со своей формулой Туган-Барановский пытается выступить в роли примирителя двух враждебных теорий, которые расходятся преимущественно при объяснении меновой ценности. „Теория Рикардо, пишет он³, подчеркивает объективные факторы ценности; теория Менгера—субъективные моменты оценки. Но подобно тому, как объективное физиологическое наблюдение, в известном смысле противоположное субъективному, психологическому, отнюдь не исключает последнего, а лишь дополняет его, точно так же теория Рикардо не исключает, а лишь дополняет теорию предельной полезности".

Тот факт, что Туган-Барановский пытается примирить теории Рикардо и Менгера, показывает, что он, в данном случае, под ценностью понимал меновую ценность, т.-е. категорию, которая имеет место лишь в рамках товарного хозяйства. Между тем все его рассуждения относятся исключительно к субъективным оценкам. Основная идея Туган-Барановского такова⁴: „Предельная полезность определяет, в первой инстанции, расценку хозяйственных предметов. Но сама предельная полезность,—по отношению к свободно воспроизводимым продуктам,—определяется во второй инстанции трудовой стоимостью последних". Зависимость между полезностью и стоимостью⁵ имеет следующий характер. „Полезность последних единиц⁶ продуктов каждого рода—их предельная полезность—должна быть обратно пропорциональна относительному количеству этих продуктов, производимому в единицу рабочего времени, иначе говоря, должна быть прямо пропорциональна трудовой стоимости тех же продуктов".

Но предельная полезность, по учению австрийцев, определяет непосредственно лишь субъективную ценность. Следовательно, в лучшем случае, формула нашего автора может объяснить уровень субъективных оценок в натуральном обществе. Но Туган-Барановский (и в этом пункте он полностью повторяет методологию Джевонса в заключительном параграфе его

¹ „Основы“, стр. 70.

² „Политическая экономия рантье“.

³ „Основы“, стр. 67—68.

⁴ Ibid., стр. 71.

⁵ Дмитриев в своей рецензии на курс Туган-Барановского указывает, что у Туган-Барановского наблюдается смешение понятий потребительской и меновой ценности („Новый русский трактат по политической экономии“, журн. „Русская Мысль“, стр. 118—120, 1909 г. ноябрь).

⁶ „Основы“, стр. 69.

главы об обмене, где, между прочим, приводится силлогизм, напоминающий приведенное рассуждение Туган-Барановского), внезапно из мира субъективных оценок переносится в мир рыночных цен, минуя даже промежуточные ступеньки, которые устанавливают австрийцы.

Туган-Барановский стоит перед следующей дилеммой—или а) его формула имеет исключительно значение для объяснения явлений в индивидуальном хозяйстве, например, для объяснения субъективных оценок; в этом случае формула пропорциональности перестает играть какую-либо роль при анализе товарного хозяйства и меньше всего может быть использована для примирения школ субъективной и объективной; тогда нужно вычеркнуть формулу пропорциональности из политической экономии, которая, по собственному утверждению Туган-Барановского, является наукой о народном хозяйстве; тогда эта формула должна быть признана бесполезной; или б) можно признать, что формула пропорциональности объясняет важнейшее основание цен. Но тогда нужно признать, что явление цен определяется, главным образом, субъективными оценками, которые могут быть выведены из формулы пропорциональности. Это положение в зависимости цен от субъективных оценок, как известно, представляет из себя важнейшее положение субъективизма. Таким образом, оказывается, что, несмотря на свою попытку выступить в роли арбитра между двумя враждебными лагерями, Туган-Барановский обеими ногами стоит на почве субъективизма. Он дает лишь недостаточно и плохо разработанную, с точки зрения субъективизма, теорию цен.

Необходимо отметить, что формула пропорциональности предельных полезностей и трудовых затрат недостаточна не только для определения рыночной ценности в товарном хозяйстве, но и для определения субъективных оценок натурального производителя. Эта формула констатирует лишь, что в натуральном хозяйстве основными регуляторами производства являются полезности благ, с одной стороны, и трудовые затраты, с другой стороны. Но этим не решается еще вопрос о том значении, которое приписывается каждому благу, о субъективных оценках последнего. Положение Туган-Барановского о том, что субъективная ценность непосредственно определяется предельной полезностью продуктов, выведена для натурального потребительского хозяйства, в котором отсутствует производство. В производительном натуральном хозяйстве значение каждого блага определяется его трудовыми затратами, ибо, в случае потери каждого блага, оно может быть восстановлено путем дополнительной затраты труда. У Джевонса, как мы видели, возможность определения субъективных оценок на основании предельных полезностей и трудовых затрат получает определенный смысл потому, что он количество труда, которое может быть затрачено данным субъектом, принимает за постоянную величину. Между тем Туган-Барановский в своем доказательстве исходит из того, что величина труда, который может быть затрачен, является переменной. Следовательно, он предполагает, что утраченное благо (если оно вообще является продуктом труда) всегда может быть воспроизведено при помощи определенной затраты труда. Последняя должна в данном случае непосредственно определять высоту субъективных оценок свободно воспроизводимых благ, а не действовать только в конечном счете. Таким образом, формула Туган-Барановского, с точки зрения возможности определения субъективных оценок, должна быть признана значительно менее разработанной и заключенной, чем соответствующие формулы Госсена и Джевонса.

ГЛАВА ШЕСТАЯ

ТЕОРИЯ ВАЛЬРАСА¹

1. Введение

Наиболее крупным представителем математической школы, несомненно, должен быть признан Вальрас. Он дал стройную систему отдельных теорем и положений, которые в той или иной форме повторяются другими представителями математического направления в политической экономии. Основным произведением Вальраса является „*Éléments d'économie politique pure*“².

Метод изложения у Вальраса значительно отличается от метода Госсена и Джевонса. Джевонс первоначально дает анализ теории потребностей и лишь в результате длительного процесса приходит к рыночным ценам. Вальрас начинает свое исследование с другого конца. Он так формулирует основную задачу второй части своей книги, посвященной анализу обмена двух товаров: „Мы определим социальное богатство, как совокупность материальных или имматериальных вещей, которые имеют ценность и обмениваются, и мы докажем, что все вещи, которые имеют ценность и обмениваются, полезны и существуют в ограниченном количестве“.

Для Вальраса характерна тенденция дедуктирования теории предельной полезности (которую он называет „редкостью“—*rareté*) из теории спроса и предложения. Следовательно, первичными элементами его исследования являются величины спроса и предложения, а производными—предельные полезности. Эта особенность изложения и исследования Вальраса является весьма характерной для экономистов-математиков. Необходимо, правда, отметить, что в начале своей книги, в 3 главе (§ 24), Вальрас пытается доказать, что все редкие и полезные блага имеют ценность и могут обмениваться. Но он ограничивается лишь несколькими словами и замечаниями. Основная идея, выраженная в § 24, заключается в том, что редкие и полезные блага могут быть и должны быть аппроприированы. В связи с последним фактом, редкие блага приобретают свойство обмениваться на другие товары в совершенно определенных пропорциях. Всякий субъект, владеющий определенным количеством редких благ, может получить в обмен на последние определенное количество других благ. На этом основании Вальрас считает вполне установленным существование связи между редкостью-полезностью и меновой ценностью. Мы не будем здесь останавливаться на критике этого положения. Помимо того, что это положение грешит против истории и повинно в превращении меновой ценности в логическую категорию, оно обходит самый вопрос о факторах, определяющих ценность. Ведь Вальрас ограни-

¹ Леон Вальрас, сын известного экономиста Августа Вальраса, родился в 1834 г., умер в 1910 г. Был профессором Лозаннского университета. Биографию Вальраса дает Антонелли. См. „*Principes d'économie pure. La théorie de l'échange sous le régime de la libre concurrence*“, стр. 13—32. 1914.

² 1-е издание „*Éléments*“ вышло в 1874 году, второе—в 1889 г., третье—в 1896 г., четвертое—в 1900 г., пятое—в 1926 г. Цитирую по четвертому изданию.

чился лишь установлением того факта, что полезность и редкость благ являются предпосылками существования ценности. Но этого, как известно, не отрицали ни Рикардо, ни Маркс, ни какой-либо другой представитель трудовой теории ценности. Таким образом весь анализ Вальраса взаимоотношений между полезностью-редкостью и ценностью ограничивается лишь утверждением трюизмов. Вальрас спешит приступить к анализу законов спроса и предложения, к анализу законов обмена и рыночной ценности, чтобы затем установить зависимость между всеми этими фактами и полезностью. Вальрас таким образом, в отличие от австрийцев, своим исходным пунктом выбирает не изолированного потребителя-Робинзона, заброшенного на необитаемый остров. Он с самого начала имеет дело с меновыми связями, с ценами, с рынком, с товарами.

В этой попытке Вальраса начать свой анализ с рассмотрения явлений обмена проявляется характерная особенность методологии математиков. Математическая школа, как мы указывали в I главе I тома, характеризуется значительно большим эклектизмом, чем австрийская школа. Этот эклектизм у Джевонса проявлялся в скрытой форме—последний начинает свое экономическое исследование с анализа потребностей, но удовлетворение последних увязывается с существующей системой рыночных цен. Джевонс, таким образом, имеет дело не с потреблением вообще, а с потреблением в товарном обществе, которое зависит не только от абсолютных потребностей, но и от рыночных цен. Фактически, таким образом, исходная точка зрения Джевонса лежит в области рыночных взаимоотношений, но формально он стоит на строго последовательной психологической позиции. То, что было в скрытой и неявной форме у Джевонса, становится совершенно явным у Вальраса. Последний открыто начинает свой анализ с менового общества. Правда, и Вальрас не смог освободиться от уз психологизма. Вальрас рассматривает первоначально обмен в примитивных условиях простого товарного обращения; за исходный пункт он берет тот случай, когда сталкиваются два участника обмена, владельцы двух товаров. У героев Вальраса существует еще потребительский подход к обмену; для них обмен есть прежде всего операция, которая должна увеличить общую сумму полезности, имеющуюся в распоряжении отдельных субъектов. Если Бем-Баверк имеет дело с Робинзоном, то Вальрас предпочитает иметь дело с Робинзоном, который находится в меновой связи с Пятницей.

Однако, если сопоставить работы Госсена, Джевонса и Вальраса (хотя все они пришли к своим выводам совершенно независимо друг от друга), то мы придем к выводу о существовании определенной логической зависимости между теориями этих 3 экономистов. Госсен ближе всех стоит к австрийцам: он последовательнее других (хотя не так последовательно, как австрийцы) рисует натуральное хозяйство, его формулировка так называемого 2 закона Госсена не предполагает наличия рыночных цен. Джевонс молчаливо предполагает существование обмена при анализе своей теории потребления. Вальрас открыто начинает свой анализ с рассмотрения обмена, но первоначально рассматривает простейший обмен и предполагает, что психология участников обмена немногим отличается от психологий членов натурального общества. Отсюда один шаг к позднейшим экономистам-математикам (Парето, Касселю и др.), которые совершенно открыто начинают свое рассмотрение с более сложных форм обмена, которые не приписывают решающего значения полезности. Вальрас, таким образом, стоит на распутьях. Он ярко выражает переходный момент в субъективной школе. Он еще не отрещился совершенно от психологизма, от признания решающего значения предельной полезности, но он сделал уже первые шаги в этом направлении. Поэтому изучение теории Вальраса представляет особый интерес.

Переходный характер теории Вальраса выражается также в его колебаниях по вопросу о взаимоотношении между ценой потребительских и производительных благ. С одной стороны (в отличие от австрийцев), он количество производительных благ рассматривает, как самостоятельный фактор, влияющий на уровень цен. С другой стороны, он ставит цену производительных благ в зависимость от цены потребительских благ.

Весьма характерным для методологии Вальраса является также следующий факт. Прежде чем приступить к анализу простейшего обмена, он в 5 главе рассматривает действие закона спроса и предложения на бирже. Интерес представляют не те выводы, к которым приходит Вальрас, ибо он повторяет всем давно известные трюизмы. Основное значение имеет сам факт рассмотрения биржевых явлений.

Вальрас обвиняет других экономистов в том, что они большей частью рассматривают не общие случаи обмена, а обмен в исключительных условиях. „Экономисты, пишет он¹, в общем, ошибочно, почти всегда рассматривают его (обмен), как происходящий в исключительных условиях. Они всегда говорят нам лишь об алмазах, картинах Рафаэля, вечерах, даваемых модными тенорами и певицами“.

Правда, Вальрас не отрицает, что теория ценности должна быть универсальной и объяснять все явления в области цен. „Безусловно, пишет он², теория должна иметь в виду все эти частные случаи; общие законы рынка должны быть применимы к рынку алмазов и рынку картин Рафаэля, и рынку теноров и певиц. Они должны даже быть применимы к рынку, подобному рынку де-Кинсея, состоящему из единственного продавца, единственного покупателя и единственного объекта торговли в единственный момент для производства обмена. Однака, согласно здравой логике, следует итти от общего случая к частному, а не от частного к общему, что напоминало бы физика, который, с целью наблюдения неба, выбрал бы заботливо облачную погоду вместо того, чтобы воспользоваться ясным вечером“.

Экономическая теория Вальраса состоит из 3 основных частей—теории обмена, теории производства и теории капитализации. Мы будем критически рассматривать отдельные части вальрасовской системы в том же порядке, в каком они излагаются у самого автора. Начнем с теории обмена. Исходная предпосылка теории обмена Вальраса состоит в отсутствии производства. Запасы существующих благ рассматриваются, как имеющие фиксированную величину. Теория обмена Вальраса, в свою очередь, состоит из двух частей. Первоначально Вальрас рассматривает обмен двух товаров, а затем он переходит к рассмотрению более сложных форм обмена с *n* товарами. В виду того, что основные положения обеих частей теории обмена являются аналогичными, мы будем рассматривать их одновременно³.

¹ „Éléments d'économie politique pure“, стр. 47.

² Ibid., стр. 47.

³ Краткое изложение теории Вальраса дают: Шор — „Теоретическая проблема спроса и предложения“, Одесса, 1918, стр. 232—242; Винярский — „Математический метод в политической экономии“ (журнал „Научное Обозрение“, 1897, XII); Дмитриев — „Экономические очерки“ (очерк III). См. также Waffenschmidt — „Léon Walras und die mathematische Wirtschaftstheorie“ в „Weltwirtschaftliches Archiv“, 26 Band, 1 Heft (1927), стр. 12**—24**, Zawadzki — „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“ стр. 112—119 и дальше; Moret — „L'emploi des mathématiques en économie politique“, стр. 105—114 и дальше; Osorio — „Théorie mathématique de l'échange“ 1913, гл. 2, 5 и 6; Antonelli — „Principes d'économie pure. La théorie de l'échange sous le régime de la libre concurrence“, 1914 (весь курс Антонелли представляет из себя популярное изложение учения Вальраса); Antonelli — „Walras“, Revue d'histoire des doctrines économiques“, 1910.

2. Теория спроса и предложения Вальраса

Вальрас начинает свое исследование с рассмотрения функций спроса и предложения. Прежде всего он дает определения основных понятий—меновой ценности, эффективного (платежеспособного) спроса, эффективного предложения.

„Меновая ценность¹ есть свойство некоторых вещей, состоящее в том, что их нельзя получать или уступать даром, но нужно покупать и продавать, приобретать и отдавать в известных пропорциях за другие вещи“. Цены Вальрас определяет, как² „отношения меновых ценностей или относительные меновые ценности“. Если V_a означает меновую ценность a , а V_b —меновую ценность b , то $\frac{V_b}{V_a} = P_b = \frac{m}{n}$ (отношения обмениваемых количеств обратно пропорциональны ценам), $\frac{V_a}{V_b} = P_a = \frac{n}{m}$, откуда можно получить $P_b = \frac{1}{P_a}$; $P_a = \frac{1}{P_b}$.

Иными словами, при наличии двух товаров P_b , согласно символике Вальраса, будет обозначать ценность b , выраженную в ценности a , принятой за единицу; P_a будет обозначать обратное—ценность a , выраженную в ценности b . Эти условные обозначения нужно запомнить, ибо они играют важную роль в дальнейшем исследовании Вальраса.

Под эффективным предложением (*l'offre effective*) Вальрас понимает³ „предложение определенного количества товаров по определенной цене“. Аналогично определяется и эффективный спрос (*la demande effective*)⁴, как „спрос определенного количества товара по определенной цене“. Здесь под спросом и предложением понимаются определенные количества товаров, которые можно купить при данных ценах. Этим самым устраняется непосредственное влияние абсолютной потребности. Вальрас, наоборот, с самого начала рассматривает спрос как явление, обусловленное ценами.

Вальрас вводит следующие символические обозначения— D_a , O_a , D_b , O_b , под которыми он понимает спрос и предложение двух товаров A и B (Вальрас пока исходит из простейшего случая, когда имеются всего два товара). Дальше он пытается установить основные соотношения между этими 2 категориями. Ценостная величина спроса данного субъекта должна равняться ценостной величине его предложения (при условии простого товарного обращения). „Сказать⁵, что имеется спрос D_a товара A по цене P_a , это значит сказать, что имеется предложение O_b товара B , равное $D_a P_a$ “.

Отсюда Вальрас получает уравнение $O_b = D_a P_a$. Это уравнение выражает лишь, что для сравнения спроса и предложения двух различных товаров (A и B) нельзя взять непосредственно их материальные массы, ибо последние не поддаются сравнению, а необходимо взять их ценостное выражение, т.-е. привести к одному знаменателю. Здесь за единицу взята ценность b . Для того, чтобы спрос на a сравнить с предложением b , необходимо первое выражение помножить на отношение меновых ценостей, т.-е. на $V_a : V_b$ или на P_a . В результате, мы получаем два выражения, соединенные знаком равенства.

На этом же основании, Вальрас устанавливает еще 3 соотношения между этими категориями: $D_b = O_a P_a$; $O_a = D_b P_b$; $D_a = O_b P_b$.

¹ „Eléments“, стр. 44.

² Ibid., стр. 49.

³ Ibid., стр. 45.

⁴ Ibid., стр. 46.

⁵ Ibid., стр. 150.

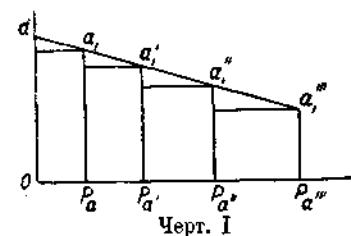
Эти формулы устанавливают основные соотношения между спросом и предложением. Последние величины, несомненно, являются переменными. Они, прежде всего, находятся в зависимости от цен. Поэтому свое дальнейшее исследование спроса и предложения Вальрас начинает с рассмотрения формулы, которая еще приводилась Курно, $D=F(p)$. Эта формула означает, что всякому изменению цены должно соответствовать определенное изменение спроса. Эта зависимость—обратная, т.е. чем больше цена, тем меньше спрос и наоборот. Если бы характер этой зависимости мог быть ближе определен, если бы имели не $D=F(p)$, а точную математическую формулу, то по каждой величине P всегда можно было бы определить и величину D .

Графически эта связь между D_a и P_a будет так выражаться. Возьмем координатную систему. Одна ось-абсцисс—будет обозначать цены, а другая ось-ординат—будет обозначать предложение. Чем меньше будет абсцисса, тем больше будет ордината. При цене P_a'' , мы имеем спрос, равный $P_a'' a_1$ или $P_a'' a_3''$. У каждого индивида будет своя форма кривой спроса; II чертеж иллюстрирует форму кривой для другого индивида. Все эти кривые будут иметь одну общую черту—они все будут убывающими, но степень убывания функции может быть самая различная. Если суммировать все эти индивидуальные функции спроса, то мы получим общую функцию для целого народного хозяйства.

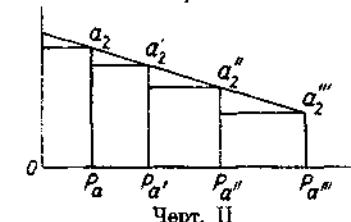
Последняя выражает зависимость, существующую между изменениями цены и величины общественного спроса, а не индивидуального (III чертеж). Аналитически эта общественная функция спроса будет так обозначаться: $D_a = f_{a1}(P_a) + f_{a2}(P_a) + f_{a3}(P_a) + \dots = F_a(P_a)$.

На основании уравнений спроса и предложения можно вывести функциональные зависимости и для предложения. С одной стороны, мы имеем $D_a = F_a(P_a)$; $D_b = F_b(P_b)$, с другой стороны, мы имеем $O_a = D_b P_b$ и $O_b = D_a P_a$. Отсюда легко вывести такие уравнения $O_a = F_b(P_b) P_b$ и $O_b = F_a(P_a) P_a$. А так как $P_a = \frac{1}{P_b}$ и $P_b = \frac{1}{P_a}$, то эти формулы можно заменить следующими: $O_a = F_b \left(\frac{1}{P_a} \right) \frac{1}{P_a}$ и $O_b = F_a \left(\frac{1}{P_b} \right) \frac{1}{P_b}$. Здесь перед нами выражение функциональной зависимости между предложением данного товара и ценой на этот товар.

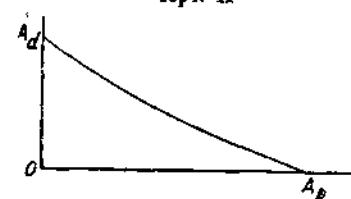
Ближайшее сравнение функций спроса и предложения, в математической символике Вальраса, обнаруживает их резкое различие. Предложение выступает перед нами, как произведение спроса на цену. Отсюда следует, что графически предложение будет иначе выражаться,—в виде площадей прямоугольников со сторонами $F_b \left(\frac{1}{P_a} \right)$ и $\frac{1}{P_a}$ (или $F_a \left(\frac{1}{P_b} \right)$ и $\frac{1}{P_b}$). Эти кривые Вальрас изображает следующим образом (см. след. стр.). Их движение будет такое: „Она (кривая предложения) исходит из нуля для бесконечно большой цены (A), выраженной в (B). Она подымается по мере приближения к началу для падающих цен (A), выраженных в (B). Она достигает максимума L . Затем она падает, приближаясь все еще к началу, чтобы вернуться к нулю.



Черт. I



Черт. II



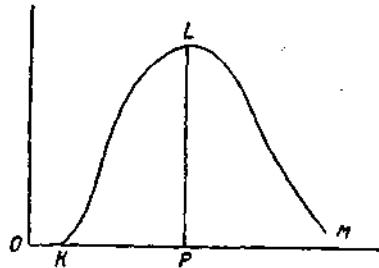
Черт. III

С первого взгляда может показаться, что метод построения Вальрасом кривых предложения основан на смешении материальных и ценностных явлений. Когда Вальрас говорит о величине спроса, он всегда понимает под последней определенное количество материальных благ. С повышением цены на данное благо, снижается спрос; т.-е. данный субъект покупает меньшее количество этих благ. Когда же Вальрас переходит к определению величины предложения, он материальную величину спроса заменяет ценностной. Величину $D=F_a(P_a)$ Вальрас умножает на цену $-P_a$ и получает величину предложения $F'_a(P_a)P_a$. Последняя величина имеет, как-будто, ценностный характер. Отсюда может получиться вывод, что кривые, иллюстрирующие, по мнению Вальраса, движение спроса и предложения, выражают два несопоставимых явления, следовательно, пересечение этих кривых, определяющее, по мнению Вальраса, высоту цены, теряет свой смысл.

Однако такое возражение должно быть признано неосновательным. Необходимо учесть тот факт, что теория спроса и предложения Вальраса построена для простого товарообмена (т—т). В области денежного обращения (т—д—т) материальная величина спроса данного товара должна равняться его предложению. В противном случае, данная цена не может удержаться. Каждая цена предполагает наличие равновесия (хотя бы неустойчивого) между спросом и предложением. В условиях простого товарообмена, к предыдущему условию присоединяется новое дополнительное условие—ценность спроса на один товар, в пределах данного менового акта, равна ценности предложения другого товара.

Дело в том, что каждый участник обмена, предъявляя определенный спрос, должен в то же время предъявить эквивалентное предложение. В противном случае, был бы немыслим обмен эквивалентами. Денежное обращение приводит к разрыву этих двух категорий,—данный субъект может выступить с весьма большим предложением каких-либо товаров и в то же время—предъявить очень незначительный спрос. Но простой товарообмен не знает еще этого разрыва двух категорий. Ценность спроса данного субъекта равна ценности предложения этого субъекта. Следовательно, если известна ценостная величина спроса, то имеется возможность определить ценостную величину предложения. С другой стороны, если известно отношение цен, или, правильнее,—величина меновой пропорции между данными товарами, то имеется возможность определить материальную величину предложения. Предположим, что спрос на данный товар (*a*) равен *n* единицам. Ценность предложения (*b*), следовательно, будет равна ценности *n* единиц *a*. Предположим, что отношение ценности товаров *a* к *b* = *m*:*n*. Тогда ценность *n* единиц товара *a* будет равна ценности *m* единиц товара *b*. Следовательно, если данный субъект предъявляет спрос на товар *a* в количестве *n* единиц, то он должен предъявить предложение товара *b* в количестве *m* единиц. Следовательно, сопоставление ценостных величин спроса и предложения является необходимым средством для определения материальной величины предложения.

Характер кривой предложения, при таком понимании, получает определенный смысл. С изменением меновой пропорции в благоприятную для нашего субъекта сторону, т.-е. с повышением ценности товара (*b*), который предлагается, и с понижением ценности другого товара (*a*), на который предъявляется спрос, наш субъект повысит свой спрос. Но увеличение материальной величины спроса не связано в данном случае обязательно с ко-



вышением ценостной величины последнего и, следовательно, не связано обязательно с увеличением материальной величины предложения.

На основании своих формул спроса и предложения Вальрас пытается определить цену. Необходимыми условиями для определения цены являются, по мнению Вальраса, функции спроса. Последние выражают зависимость между изменениями цены и соответствующими изменениями спроса. Если известна кривая спроса на один товар для одного субъекта и кривая спроса на другой товар для другого субъекта, то можно построить соответствующие кривые предложения. Пересечение этих кривых, по мнению Вальраса, определяет уровень цен.

Алгебраическое решение этой проблемы Вальрас выражает так¹:

$$1) F_a(P_a) = F_b(P_b)P_b,$$

т.-е. спрос на a равен предложению a , которое выводится из величины спроса на b ; $P_a P_b = 1$, т.-е. отношение ценностей a к b противоположно отношению ценностей b к a ;

$$2) F_a(P_a)P_a = F_b(P_b); P_a P_b = 1$$

или, наконец, следующее уравнение:

$$3) F_a(P_a) = F_b\left(\frac{1}{P_a}\right)\frac{1}{P_a}; F_a\left(\frac{1}{P_b}\right)\frac{1}{P_b} = F_b(P_b).$$

Во всех этих случаях мы имеем 2 уравнения с 2 неизвестными; в первых уравнениях можно элиминировать одно неизвестное путем замены P_a через $\frac{1}{P_b}$ и P_b через $\frac{1}{P_a}$. Тогда мы получим одно уравнение с одним неизвестным.

Экономический смысл этих уравнений состоит в том, что при данном характере кривой спроса каждой цене соответствует строго определенная величина спроса. По величине спроса можно определить величину предложения. Следовательно, каждой цене соответствует определенная величина предложения. Величины спроса и предложения могут принимать всевозможные значения, но существует лишь одна цена, для которой величины спроса и предложения равны. Из всех возможных цен лишь одна может удержаться. Ее величина определяется на основании кривых спроса.

Приведенные уравнения выражают лишь то положение, что цена определяется пересечением кривых спроса и предложения. Свообразие Вальраса состоит лишь в том, что он а) пытается кривые предложения дедуцировать из кривых спроса и б) кривые предложения рассматривает не как непрерывно возрастающие, а как первоначально возрастающие, а затем убывающие кривые (т.-е. не всякое повышение цен вызывает рост предложения).

Необходимо отметить, что во всем этом рассуждении Вальраса речь идет исключительно об установлении методов исчисления цен, методов определения величины цены, на основании определенных данных. Отсюда еще нельзя сделать тот вывод, который делает Вальрас, а именно, что характер кривых спроса является фактором, обуславливающим уровень рыночных цен. Дело в том, что в условиях простого товарообмена высота спроса и высота предложения устанавливаются одновременно. В условиях денежного обращения (т—д—т) высота спроса устанавливается, как мы видели, независимо от кривой предложения. Поэтому кривая спроса имеет самостоятельный характер. В условиях простого товарообмена этой независимости кривой спроса нет. Раз данный субъект определил, какой спрос предъявить при данной цене, то это предполагает, что он учел также величину необходимого предложения.

¹ „Éléments“, стр. 62.

Поэтому неверным является следующее утверждение Вальраса: „Как видно, две из этих четырех величин— D_a , O_a , D_b , O_b —определяют две других. Мы будем пока держаться того взгляда, что именно предлагаемые величины O_b и O_a зависят от величин спрашиваемых D_a и D_b , а не наоборот. В самом деле, когда действительно обмениваются один на другой два товара, то спрос должен рассматриваться, как главное явление, а предложение, как явление производное. Не предлагают ради предложения, как такового, предлагают потому, что нельзя спрашивать, не предлагая; предложение есть лишь следствие спроса. Итак, мы удовлетворимся вначале лишь непрямым отношением между предложением и ценой и будем отыскивать прямое отношение лишь между спросом и ценой. По цене P_a , P_b спрашивают D_a , D_b , откуда следует, что предложение $O_a = D_a P_b$; $O_b = D_b P_a$ “.

Величина спроса в условиях простого товарообмена определяется на основании учета необходимых затрат, т.-е. величины предложения. Поэтому, хотя величина предложения может быть в условиях простого товарообмена математически исчислена на основании величины спроса (точно так же, как и величина спроса может быть выведена из величины предложения), но фактически обе кривые являются самостоятельными и устанавливаются одновременно, следовательно, нельзя говорить о примате спроса.

Кривая предложения, по мнению Вальраса, отличается от обычных изображений последней, т.-е. как непрерывно возрастающей¹. С повышением цен (или, вернее, меновых пропорций) происходит, по мнению Вальраса, увеличение предложения лишь до определенной точки, где предложение достигает своего максимума. После достижения максимума начинается понижение величины предложения. Этот характер кривой предложения, по мнению Вальраса, объясняется тем, что предложение является произведением двух величин, которые изменяются в противоположном направлении, т.-е. спроса и цены. Может встать следующий вопрос: почему увеличение спроса не возрастает всегда в такой степени, чтобы компенсировать уменьшение цены. Теоретически можно допустить такой случай, когда каждому изменению цены соответствует обратно пропорциональное изменение спроса. Напр., увеличению вдвое цены соответствует уменьшение вдвое спроса и т. д. Если бы такое предположение осуществилось, то величина предложения оставалась бы все время неизменной. С другой стороны можно допустить, что увеличение спроса более, чем достаточно для того, чтобы компенсировать уменьшение цены. В этом случае величина предложения будет возрастать. Наконец, возможен случай, когда увеличение спроса недостаточно для того, чтобы компенсировать уменьшение цены. Тогда величина предложения уменьшается. Встает вопрос—почему до определенного момента величина предложения повышается, а затем—начинает понижаться.

Лаунгардт² объясняет понижение кривой предложения после наступления максимума тем, что увеличение цены компенсируется понижением полезности покупаемого товара. Увеличение цены (или точнее, меновой пропорции) на данный товар дает возможность субъекту, предлагающему этот товар, увеличить спрос на другой товар. Но это увеличение спроса с известного момента (когда наш субъект удовлетворил наиболее интенсивные потребности) происходит медленнее, чем увеличение меновой пропорции для товара предлагаемого (или, что то же самое,—чем уменьшение меновой пропорции для товара, на который предъявляется спрос). Следовательно, ценостная величина спроса (а значит, и предложения) убывает. В результате убывает материальная величина предложения. Если бы полезность отдельной единицы последнего оставалась неизменной, то повышение цены создавало бы стимул

¹ Вопрос о характере кривой предложения правильно разработан в „Очерках по теории стоимости Маркса“ И. Рубина, 2-е изд., гл. 17-я.

² „Die mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“, стр. 19—21.

к дальнейшему повышению спроса. Тогда кривая предложения была бы неизменно возрастающей. Лаунгардт, таким образом, исходит из представления, что люди производят и покупают исключительно для удовлетворения своих потребностей, что их интересует исключительно потребительная ценность покупаемых и продаваемых товаров.

Общая оценка теории спроса и предложения Вальраса тесно связана с анализом его теории цены. Пока мы остановимся лишь на форме кривой предложения. Эта форма кривой предложения (т.-е. возрастание до определенного максимума и дальнейшее снижение) может иметь место лишь при строго определенных условиях. Прежде всего предполагается наличие простого товарообмена ($t-t$), которое связано с равнотенностью спроса и предложения каждого участника обмена. Только последняя предпосылка дает возможность из ценностной величины спроса выводить материальную величину предложения. Следовательно, только эта предпосылка дает возможность рассматривать предложение, как произведение двух величин, которые изменяются в противоположном направлении. Роль простого товарообмена заключается также в следующем. Простой товарообмен связан с тем, что участника обмена интересует преимущественно потребительная ценность, которую можно извлечь из обмена. Появление денег, в качестве орудия обращения, связано с разрывом первоначально целостного менового акта на два процесса — куплю и продажу. В связи с этим, роль потребительной ценности, как стимула к совершению обмена, значительно сокращается. Так продавец, в процессе отчуждения своих благ, абстрагируется от присущей последним потребительной ценности. Его основное внимание направляется в сторону получения возможно большей суммы меновых ценностей. Следовательно, все соображения Лаунгардта об ослаблении стимула к увеличению предложения с повышением цен отпадают. Повышение цен связано с увеличением общей суммы меновых ценностей. Соображения о потребительной ценности никакого значения не имеют для продавца, ибо он обменивает товары, представляющие единство потребительной и меновой ценности на деньги, т.-е. на товар, не имеющий потребительной ценности. Следовательно, в лучшем случае, кривая предложения имеет форму, указанную Вальрасом и Лаунгардтом, лишь при строго определенных условиях. всякая попытка перенести эту кривую в другие условия является методологически недопустимой.

Между тем Вальрас от таких попыток не отказывается. Так, первоначально, он выводит кривые спроса и предложения для того случая, где обмениваются всего два товара, т.-е. для случая простого товарообмена. Затем Вальрас переходит к обмену *n* товаров. Последний связан с необходимостью введения денег. Сам Вальрас допускает наличие особого товара (*prixéraire*), который выполняет функцию мерила ценности. Тем не менее, и для этого случая, Вальрас принимает, что кривая предложения сохраняет свою прежнюю форму. „Функция O_b , пишет он¹, т.-е. предложения товара B , который обменивается на $A, C, D \dots$ есть постепенно возрастающая и убывающая функция“. Следовательно, возможность модификации кривой предложения для Вальраса отпадает.

Данная форма кривой предложения предполагает еще другие условия, а именно — отсутствие производства. Основная ошибка Лаунгардта (и Вальраса) заключается в том, что он изменение предложения понимает, как изменение распределения существующих благ между данными лицами, а не как изменение запасов этих благ, изменение в производстве последних. В связи с этим математики иначе рисуют состояние равновесия, чем Маркс. Для математиков состояние равновесия означает не отсутствие стимулов к переливанию труда (или капитала) из одной сферы в другую,

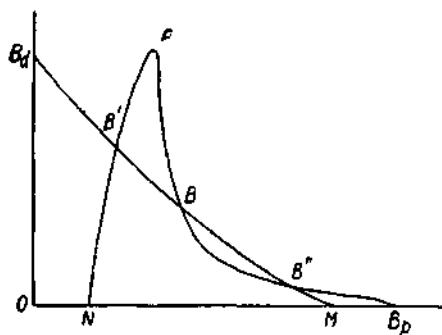
¹ „Éléments“, стр. 131.

а отсутствие стимулов к перераспределению наличных запасов товаров, т.-е. к совершению меновых актов между отдельными товаровладельцами¹.

В противном случае, неизбежно должен был бы встать вопрос—возможно ли производство при всякой цене. Производство связано с известными издержками (независимо от того, будут ли это просто трудовые издержки для простого товарного хозяйства или капиталистические издержки — $c + v$). Очевидно, что предложение, при данных технических условиях, возможно не при всякой цене, а только при той, которая равна этим издержкам. Отдельные отклонения возможны в течение коротких периодов, но конкуренция между отдельными сферами производства всегда будет приводить к тому, что предложение установится в размере, равном спросу, соответствующему ценности или цене производства, определяемой нормальными трудовыми издержками (т.-е. общественно необходимым трудом). Положение, лежащее в основе кривой предложения Вальраса, что всякая цена может стимулировать предложение, основано на игнорировании производственных условий.

Основная методологическая ошибка Вальраса и Лаунгардта заключается в том, что положения, имеющие место лишь при строго определенных условиях, они пытаются обобщить и превратить в универсальные законы. Благодаря этому методу, законы примитивного обмена навязываются высокому развитому обмену. Одновременно примитивному обмену приписываются такие условия (напр., наличие определенной устойчивой цены), которые имеют место лишь в развитом товарном хозяйстве.

Из теории спроса и предложения Вальраса вытекают некоторые интересные выводы. Познакомимся с его учением о 3 точках равновесия.



и предложением вызывает противодействующие тенденции, которые это несоответствие устраивают. Следовательно, нарушение равновесия вызывает тенденции к установлению равновесия.

Иное положение получится в точке B. Если предложение установится справа от точки B, то обнаружится не превышение предложения над спросом, а наоборот: цена будет двигаться не в обратном направлении, а в том же, т.-е. вправо. Если равновесие окажется нарушенным, если выявится несоответствие между спросом и предложением, то это несоответствие будет расти. Мы будем констатировать не приближение точки равновесия, а удаление. „Равновесие это³ в точности напоминает равновесие тела, точка подвеса

¹ Один из последователей Вальраса, Автонелли, указывает, что идея равновесия включена в понятие рынка, поскольку последний понимается, как совокупность меновых актов („L'économie pure du système économique présent“, Revue d'économie politique. 1927, Sep.-oct., стр. 1235). Интересную попытку сопоставить теорию равновесия Маркса и Вальраса сделали Винярский в своей статье „Deux théories d'équilibre économique. Extrait de la Revue Internationale de Sociologie“, Paris, 1896.

² „Eléments“, стр. 69—70.

³ Ibid., стр. 69.

Вальрас берет такой случай, когда кривая предложения — пересекает кривую спроса в трех точках B', B и B''. Точки B' и B'', по Вальрасу, не отличаются от случаев, которые прежде разбирались. Если предложение установится справа B' или B'', это будет означать, что предложение превышает спрос; это вызовет понижение цены и сокращение предложения. Обратное будет, если предложение будет влево от B' и B''. В этих двух случаях несоответствие между спросом

которого находится по вертикальной линии ниже центра тяжести; оно отходит от подобного равновесия все более и более и возвращается к нему само по себе и благодаря однажды лишь силе тяжести, располагаясь ниже точки подвеса. Это неустойчивое равновесие.

Этот случай резко расходится с обычным пониманием механизма отклонения цен, согласно которому нарушение равновесия вызывает всегда противодействующие тенденции, устрашающие это нарушение. Противодействующие тенденции вытекают из того, что высокие цены стимулируют предложение и низкие цены ограничивают предложение. Благодаря этому, в случае отклонения предложения от нормального состояния равновесия, предложение, в результате изменившихся цен, расширяется или сокращается, пока не установится нормальное состояние.

Интересную иллюстрацию таких случаев неустойчивого равновесия предлагает Виксельль¹: „Если, к примеру, годичные хлебные цены, при неизменном изурождении и размере запаса, по какой-либо причине, поднялись выше факторы этого, а возможность ввоза хлеба исключается, то нельзя совсем разобраться, что предложение этого товара должно при этом возрасти. Возможно, что сельские хозяева, которые ранее принуждены были во многом экономить, при теперешнем своем возросшем доходе захотят лучше питаться или вообще увеличат свое собственное потребление хлеба; предложение хлеба тогда частично уменьшится. Это, естественно, предполагает, что оценка денег со стороны сельских хозяев одновременно сильно понизилась, иначе повышение цены побуждало бы их увеличить предложение и, следовательно, ограничить свое собственное потребление“.

Этот пример чрезвычайно показателен для экономистов-математиков. Подтверждения своему учению они пытаются найти в тех случаях, когда существует еще неразвитое товарное хозяйство мелких производителей, преимущественно удовлетворяющих свои потребности с помощью производства. Если бы Виксельль взял настоящее товарное производство, всецело ориентирующееся на рынок, то он должен был бы констатировать, что всякое повышение цены (конечно, не名义альное, вызванное падением ценности денег) действует повышающим образом на предложение.

Рассмотрим внимательно тот случай, который приводится Викселлем. Этот случай предполагает целый ряд условий: а) прежде всего, данное хозяйство должно, в значительной степени, сохранять свой натуральный характер; на рынок поступают лишь излишки, остающиеся в данном хозяйстве; б) в связи с этим предполагается, что у данных производителей отсутствуют сильные стимулы к накоплению денежных ценностей, которые (стимулы) толкали бы на путь расширения предложения; в) кроме того, предполагается, что в пределах данных хозяйств производство не может расширяться в такой степени, чтобы одновременно расширить собственное потребление и увеличить сбыт данных товаров, т.-е. предполагается отсутствие свободного воспроизводства в собственном смысле этого слова и г) последнее, самое важное условие, заключается в следующем. Предполагается, что данное хозяйство, при прежних, менее благоприятных условиях, не имело возможности в достаточной степени удовлетворить свои потребности в тех продуктах, которые являются предметом сбыта. Улучшившаяся рыночная конъюнктура, выражаясь в повышении цены, ведет к расширению собственного потребления. Вместо того, чтобы закупать чужие товары, данное хозяйство предпочитает потреблять свои собственные товары. Иными словами, предполагается, что данное хозяйство, под давлением целого ряда факторов (напр., налоговой политики, роста безземелья, обеднения, уничтожения домашнего

¹ „Über Wert, Kapital und Rente nach der neueren nationalökonomischen Theorien“, стр. 65. Аналогичный пример Виксельль приводит в своей позднейшей работе „Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzipes“, Band I, 1913, стр. 95—96.

промышленности) вынуждено было перейти к продаже не излишков, а той части собственной продукции, которая оставалась от урезки своего потребления. Перед нами имеется факт не эволюционно развивающегося натурального хозяйства, постепенно перерастающего в товарное, на основе растущего производства и специализации. Перед нами факт разлагающегося натурального хозяйства, под влиянием внешнего давления товарно-капиталистического мира. Проникновение рыночных элементов связано, в данном случае, не только с отмиранием натуральных производственных отношений, но и с гибелью целого ряда хозяйств, с пролетаризацией огромного количества производителей, с выживанием лишь наиболее сильных хозяйственных единиц. Естественность, в данном случае, есть также рост капиталистических элементов в народном хозяйстве.

В этих условиях возможны такие случаи, когда повышение цен, усилив экономическую позицию гибнущих натуральных хозяйств, дает возможность последним расширить свое потребление и приводит к сокращению чистого. Отклонение законов предложения от общего правила, трансформирующего механизма спроса и предложения, в данном случае, связана с чистым натурального характера хозяйства. Эта трансформация связана также с специфическими особенностями развития натурального хозяйства. Последнее перерастает в товарное под сильным внешним давлением, а не в силу своего внутреннего развития. Основной стимул данного хозяйства, попрежнему, заключается в удовлетворении своих потребностей. Средством для этого служит сбыт своих товаров. Повышение цен может, при этих условиях, усилить потребительский характер данных хозяйств. Товарные элементы развиваются диалектически. Поэтому не исключается, что вслед за усилением товарности может начаться период ослабления последней.

Знаменитый „просчет“ в наших производственных, экспортных хлебо-фуражных планах осенью 1925 г. был, в значительной мере, основан на недооценке потребительского характера крестьянских хозяйств. Хороший урожай, конечно, вызвал усиление предложения хлеба, но в более слабой степени, чем предполагалось, ибо крестьянство расширило свое собственное потребление. Ослабление того огромного давления, которое оказывало на нашу деревню царское правительство, привело, на первых порах, к некоторому сокращению товарности крестьянского хозяйства.

Таким образом, нарушение всего механизма спроса и предложения требует, в качестве своих предпосылок, не только наличия сильно выраженного натурального элемента, неразвитости товарного хозяйства; наряду с этим, требуется другое условие—эволюция хозяйства в сторону усиления натуральных элементов, в сторону ослабления товарности. Только при этих исключительных условиях повышение цены может вызвать сокращение предложения¹.

Вальрас, таким образом, устанавливает следующие положения: а) закон спроса и предложения является важнейшим орудием объяснения ценообразования; б) кривые предложения могут быть выведены из кривых спроса; в) кривые спроса являются факторами, регулирующими уровень цены; г) предложение товаров первоначально возрастает по мере роста цен, а затем начинает сокращаться. Первое положение основано на том, что Вальрас рассматривает случай невоспроизводимых товаров (точнее благ), т.-е. на абстракции от производства. Второе положение основано на рассмотрении

¹ Мы здесь отвлекаемся от таких отклонений, которые имеют место в моменты глубоких потрясений хозяйственной системы, напр., кризисов, когда резкое понижение цены стимулирует рост предложения (на это отклонение указывает Кольсон в своем „Cours d'économie politique—Livre 1“, стр. 253). Также мы отвлекаемся от таких отклонений, которые вызываются резким обесценением денег (на это указывает Гендерсон в книге „Supply and demand“, стр. 34—35).

простого товарообмена, т.-е. на абстракции от денежного обращения и от разрыва актов купли-продажи. Третье положение основано на смешении функциональной и причинной зависимости. Из того, что кривые предложения можно вычислить на основании кривых спроса, Вальрас выводит, что последние причинно обусловливают кривые предложения. Четвертое положение основано на смешении примитивного натурального и товарного хозяйства. Теория спроса-предложения Вальраса, таким образом, ярко отражает методологию. Этим самым разрешается вопрос о научной ценности его новой теории.

3. Формулы Вальраса

Итак, Вальрас установил, что для объяснения уровня цен достаточно ограничиться рассмотрением кривых спроса. Дальнейшая задача состоит в объяснении кривых спроса. Почему функциональная зависимость между изменениями цены и спроса имеет такой характер, а не иной? Какие факторы регулируют эту функциональную зависимость? Дальнейшая задача Вальраса состоит в том, чтобы вывести кривые спроса из кривых полезности. Последние выражают зависимость между изменениями в запасе какого-либо блага и интенсивностью полезности отдельных единиц этого блага. Кривые полезности, таким образом, превращаются в конечное основание цены. Связь между кривыми спроса и полезности Вальрас устанавливает на основании своей теоремы пропорциональности цен и предельных полезностей.

Вальрас установил функциональную зависимость между ценой, с одной стороны, спросом и предложением, с другой. Но вслед затем является другой вопрос—от чего зависит эта функциональная зависимость? Не является ли она производной от другой функции? Имеем ли мы дело с простой функцией или со сложной? В дальнейшем Вальрас делает попытку установить функциональную зависимость между ценой и предельной полезностью и приходит к теореме, аналогичной теореме Джевонса, о пропорциональности цен и предельных полезностей.

Этому вопросу Вальрас приписывает очень важное значение. Здесь он видит ключ к решению основной проблемы теории цен. Он пишет¹: „Исследование сущности явления обмена, которое мы до сих пор производили, делает возможным исследование самой причины этого явления. Действительно, если цены математически вытекают из кривых спроса, то причины и первичные условия, обуславливающие установление и изменение кривых спроса, суть также причины, обуславливающие установление и изменение цен“.

Вальрас задается следующим вопросом: какое условие необходимо для того, чтобы участвующие в обмене субъекты получили максимум удовлетворения. Как мы видели, этот вопрос ставили Госсен и Джевонс. Ответ Вальраса совпадает с ответом Джевонса: „Если два товара даны на рынке, то максимальное удовлетворение потребностей или максимум эффективной полезности для каждого участника будет иметь место, когда отношение интенсивности последних потребностей или отношение предельных полезностей равно отношению цен“. Различие между формулировкой Джевонса и Вальраса заключается в том, что первый приравнял отношения предельных полезностей меновым соотношениям обмениваемых товаров, а второй—отношениям цен. Но так как отношения цен и выражаются в отношении количества обмениваемых товаров, то обе эти формулировки можно признать совершенно аналогичными².

Аналитически вывод, полученный Вальрасом, будет выражаться так— $r_{a,1}:r_{b,1}=P_a$ (где $r_{a,1}$ —пред. полезность товара a для 1 лица, $r_{b,1}$ —то же для товара b , а P_a —отношение меновых ценностей v_a к v_b).

¹ „Éléments“, стр. 72.

² Вальрас, как и Джевонс, рассматривает предельную полезность, как первую производную функции полезности.

Иначе

$$r_{a,1} = P_a r_{b,1}, \text{ но } r_{a,1} = \varphi_{a,1}(d_a) \text{ и } r_{b,1} = \varphi_{b,1}(y)$$

(поскольку Вальрас рассматривает предельные полезности, как функции имеющие запасов—купленного товара d_a и оставшегося от продажи другого товара y); вставив эти выражения в предыдущее равенство, получим уравнение

$$\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(y).$$

y —оставшаяся непроданной для личного потребления часть товарного запаса, b есть разность $q_b - O_b = q_b - d_a P_a$ (поскольку предложение одного товара, как было выше выведено Вальрасом, равно произведению спроса на другой товар со стороны продавца, помноженного на цену его).

Заменив в предыдущей формуле y через $q_b - d_a P_a$, мы получим окончательную формулу Вальраса¹

$$\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(q_b - d_a P_a).$$

Эта формула выведена из расчета, что наш субъект владеет запасом только одного товара, но не исключаются случаи, когда у нашего субъекта имеются запасы 2 товаров (пока речь идет о 2 товарах); но запаса одного товара недостаточно для удовлетворения весьма интенсивных потребностей, а запас другого товара достаточен для удовлетворения менее интенсивных потребностей. Тогда предельная полезность товара a будет определяться не только количеством купленного товара a , но и первоначальным запасом, т.е. мы будем иметь не $\varphi_{a,1}(d_a)$, а $\varphi_{a,1}(q_{a,1} + d_a)$, и наша формула получит более обобщенный вид:

$$\varphi_{a,1}(q_{a,1} + d_a) = P_b \varphi_{b,1}(q_{b,1} - d_a P_a).$$

Для другого лица, который продает a и покупает b , мы получим:

$$\varphi_{b,2}(q_{b,2} + d_b) = P_a \varphi_{a,2}(q_{a,2} - d_b P_b).$$

Если мы d_a и d_b заменим x и y , которые будут обозначать всякие приращения к первоначальному запасу (как положительные, так и отрицательные), полученные в результате обмена, то мы получим еще общую формулу:

$$\begin{aligned}\varphi_{a,1}(q_{a,1} + x_1) &= P_a \varphi_{b,1}(q_{b,1} - x_1 P_a) \\ \varphi_{b,2}(q_{b,2} + y_1) &= P_b \varphi_{a,2}(q_{a,2} - y_1 P_b).\end{aligned}$$

Эти формулы Вальрас называет „les formules générales“².

Рассмотрим первоначальную, более простую формулу $\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(q_b - d_a P_a)$. Перед нами будут 2 переменных— d_a и P_a (q_b —запас b принимается за нечто постоянное, Вальрас пока отвлекается от условий производства). Если $\varphi_{a,1}$ и $\varphi_{b,1}$ будут определены, то можно будет вывести непосредственную зависимость между спросом и ценой. Мы получим тогда из нашей формулы $\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(q_b - d_a P_a)$ ту формулу, с которой Вальрас и начал свой анализ— $d_a = f_{a,1}(P_a)$. Задача, поставленная Вальрасом, как будто решена.

На основании своей формулы о пропорциональности предельных полезностей ценам Вальрас дает следующую весьма интересную интерпретацию ценности (меновой). „Чем же являются, спрашивает он³, v_a , v_b , v_c , v_d ? Абсолютно не чем иным, как неопределенными и произвольными выражениями, лишь пропорция которых представляет общую и действительную пропорцию редкостей (т.е. предельных полезностей. И. Б.) всех товаров у всех субъектов обмена при состоянии общего равновесия рынка; и, следовательно,

¹ „Éléments“, стр. 82.

² Ibid., стр. 96.

³ Ibid., стр. 139.

только их попарные отношения, равные попарным отношениям редкостей у любого субъекта обмена, способны принять численное выражение. Итак, меновая ценность остается, по существу, явлением относительным, причина коего всегда — редкость, которая одна лишь есть явление абсолютное". В примечании, он делает весьма интересное разъяснение. „Различие между ценностью (*valeur d'échange*), фактом объективным и относительным (разр. автора) и предельной полезностью, фактом абсолютным и субъективным, есть более точное выражение различия между меновой ценностью и потребительной ценностью (*valeur d'échange* и *valeur d'usage*). Итак, Вальрас рассматривает потребительскую полезность, как субстанцию ценности. Меновая ценность может быть выражена в виде отношения двух материальных масс, но наиболее точное выражение этой категории заключается в отношении предельных полезностей двух товаров.

Связь между формулами Вальраса и функцией спроса [$D_a = F_a(P_a)$] установить очень легко. Формулы Вальраса выражают закон распределения доходов между различными продуктами в пределах индивидуального хозяйства, выступающего в качестве покупателя. Если в распоряжении данного субъекта имеется определенная сумма денег, то он распределит последнюю для покупки различных благ таким образом, чтобы получить максимум полезности. Последний получится тогда, когда предельные полезности всех потребляемых товаров будут пропорциональны ценам. Вот в чем заключается скромный смысл Вальрасовских формул. На основании этих формул можно определить количества различных товаров, которые будут куплены данным субъектом, при наличии следующих условий: а) если дана сумма денег, которой располагает наш субъект; б) если известны рыночные цены отдельных товаров; в) если известны функции полезности, т.-е. закон изменения полезности, в случае изменения величины запаса. С изменением цены, очевидно, должно измениться и количество данного товара, которое покупается нашим субъектом. С изменением количества покупаемых товаров должна измениться их предельная полезность. Это изменение происходит до момента установления пропорциональности цен и предельных полезностей. На основании цен тех или иных товаров, можно определить количества покупаемых товаров, иными словами, спрос на товары. Формулы Вальраса (при том условии, конечно, что они правильно отражают законы ведения индивидуальных хозяйств) дают, таким образом, возможность определить, при данных ценах и доходах — спрос на каждый товар для каждого индивида. Если сложить индивидуальные спросы, то получим — общественный спрос для каждого товара. Пусть все прочие условия останутся неизменными (величина доходов, интенсивность потребностей и т. д.). Пусть меняется лишь цена данного товара. Тогда для каждого конкретного значения цены мы будем иметь соответствующее значение спроса. Между ценой товара и общественным спросом можно будет, в этих условиях, установить определенную функциональную зависимость. Очевидно, что спрос на данный товар будет зависеть не только от цены последнего, но и от цены всех остальных товаров, потребляемых данным субъектом; ибо, с точки зрения 2 закона Госсена, с изменением цены какого-нибудь товара, потребляемого субъектом, должны измениться условия осуществления максимума полезности, т.-е. должно измениться распределение отдельных покупок, а в связи с этим — и спрос на различные товары.

Необходимо отметить, что величина функциональной зависимости $D_a = F_a(P_a)$ не может быть определена этим способом, при наличии всего лишь 2 товаров, ибо, в последнем случае, не действует 2 закон Госсена, как мы выяснили в главе, посвященной Джевонсу. 2 закон Госсена предполагает полную определенность ценности товаров, а для этого ценность должна быть выражена в каком-нибудь товаре. При наличии всего лишь

2 товаров, один из них должен выполнить роль эквивалента ценности. Очевидно, что собственная ценность последнего не сможет получить достаточного выражения. Вальрас обходит эту трудность следующим образом: он выражает ценность a через b и ценность b через a (напомним, что P_a есть ценность a , деленная на ценность b ; P_b — ценность b , деленная на ценность a). Такой способ выражения ценности, несомненно, является ошибочным. Ибо возможность сравнения ценности двух товаров требует, чтобы эти ценности были выражены в одинаковых единицах измерения. В том случае, если ценности выражены в различных единицах измерения, сравнение ценностей становится возможным лишь на основе приведения двух единиц измерения к одной общей единице. Если последняя не выражена достаточно отчетливо, то, во всяком случае, ее существование всегда предполагается. В противном случае невозможно было бы сопоставление различных ценностей.

Поэтому для случая с 2 товарами не представляется возможным определить, с точки зрения 2 закона Госсена, характер функциональной зависимости между спросом и ценой. Если же взять функциональные зависимости в случае наличия n количества товаров (где n — какое угодно число, большее 2), то эта зависимость может носить различный характер и, строго говоря, не поддается графическому выражению (потому что в этом случае мы имеем функцию со многими переменными). В этом случае функция спроса не всегда должна носить убывающий характер. Мыслы такие случаи, когда с увеличением цены одного товара спрос на последний повышается, в связи с сокращением спроса на другие товары. Поэтому та кривая спроса Вальраса, которая приводилась выше, не может быть признана точным отражением законов изменения спроса для всякого случая. Совершенно верно заметили Аусниц и Либен в своем ответе Вальрасу¹, что кривая спроса Вальраса нравильна лишь при одном условии: „Она не будет абсолютно точной без нашего предположения о том, что цены других товаров остаются неизменными“.

Вальрас доказывает свою теорему о пропорциональности предельных полезностей и цен первоначально геометрически, т.-е. путем сопоставления кривых полезностей товаров a и b , а затем с помощью дифференциального исчисления. Первый способ скорее иллюстрирует, чем доказывает теорему Вальраса. Поэтому мы обратимся ко второму доказательству².

Мы имеем дело с субъектом, который продает продукт b и покупает a . Задача заключается в определении, какую часть своего запаса данное лицо может потребить, а какую обменять на товар a так, чтобы получился максимум удовлетворения. Иными словами, перед нами обычная задача на отыскание максимума, которая решается с помощью отыскания 1 производной и приравнения последней нулю. Для того чтобы продифференцировать, нужно нашему выражению придать аналитическую форму. Общая полезность, как прежде выяснилось, по учению психологической школы, есть функция количества данного блага. Если количество полученного товара a обозначить через x_a , а отданного b — через y_b , то мы получим сумму двух функций:

$$\Phi_{a,1}(x_a) + \Phi_{b,1}(q_b - y_b)$$

Вальрас заменяет это обозначение своим:

$$\Phi_{a,1}(d_a) + \Phi_{b,1}(q_b - d_a P_a)$$

Это выражение и нужно продифференцировать. Первая производная будет $\Phi'_{a,1}(d_a) - P_a \Phi'_{b,1}(q_b - d_a P_a)$, для максимума она будет равна 0, т.-е. мы получим:

¹ „Revue d'Économie politique“, стр. 600. 1890 г.

² „Éléments“, стр. 84.

$$\Phi'_{a,1}(d_a) - P_a \Phi'_{b,1}(q_b - d_a P_a) = 0$$

или

$$\Phi'_{a,1}(d_a) = P_a \Phi'_{b,1}(q_b - d_a P_a)$$

А так как первую производную можно рассматривать, как новую функцию от независимой переменной, то $\Phi'_{a,1}$ и $\Phi'_{b,1}$ можно заменить через $\varphi_{a,1}$ и $\varphi_{b,1}$.

В результате получим формулу Вальраса $\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(q_b - d_a P_a)$, которая будет выражать условия максимального удовлетворения. Необходимо еще добавить, что для определения максимума функции недостаточно найти 1 производную; необходимо, чтобы 2 производная была отрицательная. Это условие здесь соблюдено, поскольку функция $\varphi_{a,1}$ и $\varphi_{b,1}$ есть убывающая функция (полезность отдельных единиц запаса убывает), следовательно, и 1 производная от $\varphi_{a,1}, \varphi_{b,1}$, т.-е. 2 производная от $\Phi_{a,1}$ и $\Phi_{b,1}$, будет отрицательной.

Доказательство Вальраса похоже на доказательство Лаунгардта этой теоремы¹: „После обмена владелец A обладает еще запасом $a - x$ своего первоначального товара и количеством z другого товара, так что достигнутая им полезность выразится в

$$N = f(a - x) + \varphi(z).$$

Для того, чтобы установить, для какого значения x эта полезность будет максимальной, нужно проинтегрировать по x и производную приравнять нулю. Получим $-f'(a - x) + \varphi'(z) \frac{dz}{dx} = 0$ или поскольку $z = \frac{P_1}{P_{II}} x^2$

и отсюда $\frac{dz}{dx} = \frac{P_1}{P_{II}}$, получим $\frac{f'(a - x)}{\varphi'(z)} = \frac{P_1}{P_{II}} = \frac{dz}{dx}$. Это уравнение дает основной закон обмена, который, будучи выражен словами, гласит: наибольшая полезность для владельца в результате обмена возникает тогда, когда предельные полезности находящихся в его владении товаров относятся, как цены отдельных товаров“.

Мы не будем здесь подробно рассматривать формулу пропорциональности цен и предельных полезностей (этот вопрос освещен нами в главе, посвященной Джевонсу, который раньше Вальраса дал обоснование этой формулы). Ограничимся лишь повторением основных выводов. Формула пропорциональности, прежде всего, предполагает возможность бесконечного деления наших потребностей и предметов потребления. Только при этом условии становится возможным применение анализа бесконечно малых. Эта предпосылка не только противоречит действительности, она приводит к устранению субъективных элементов из теории ценности математиков. Последние рассматривают столь малые доли предметов потребления, которые могут существовать физически, но которые не могут быть восприняты субъектом. Далее предполагается, что для очень малых долей объектов потребления можно отвлечься от закона убывающей полезности. В силу последнего закона, по учению субъективистов, существует диспропорциональность между изменением величины запаса и общей полезности запаса. С удвоением запаса полезность его не увеличивается вдвое. Поэтому математики предпочитают оперировать с бесконечно малыми долями запаса, где такую пропорциональность можно установить. Но этим самым стирается грань между субъективными и объективными категориями (напр., рыночной ценностью, которая изменяется пропорционально величине запаса). Формула пропорциональности, кроме того, предполагает наличие тенденции к выравниванию предельных полезностей различных товаров. Но вопрос о существовании

¹ „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“, стр. 17.

² P_1 означает цену первого товара, P_{II} — цену второго товара.

вании такой тенденции является весьма спорным. При этом происходит абстрагирование от конкретных особенностей отдельных потребностей. Некоторые потребности (напр., в пище, вообще в предметах первой необходимости) должны быть удовлетворены в первую очередь, и лишь затем возможно удовлетворение более второстепенных потребностей. Поэтому одни предметы (напр., хлеб) могут удовлетворяться до полного насыщения, (т.-е. предельная полезность равна нулю), другие удовлетворяются в недостаточной степени (т.-е. предельная полезность равна какой-то положительной величине). Кроме этих предпосылок (возможность бесконечного деления предметов потребления, абстрагирование от убывающей полезности и от конкретного различия отдельных потребностей), формула пропорциональности предполагает ряд других условий, которые ограничивают сферу ее применения даже в том случае, если б она была правильной. Так она предполагает наличие устойчивой системы цен, на которую не может повлиять покупатель. Последний приспособливается к этой системе цен, строит свое потребление на основе учета существующих цен. Далее эта формула предполагает наличие денег, в которых выражаются ценности разных товаров. Наконец, она действительна только для покупателя, а не для продавца, ибо последний, в условиях развитого обмена (а формула предполагает развитой обмен) не интересуется потребительной ценностью разных товаров.

Основной предпосылкой формул Вальраса является 2 закон Госсена (по терминологии Лексиса). Сущность этого закона состоит в том, что потребитель, желающий организовать наиболее рационально свое потребление, распределяет имеющуюся у него сумму на покупку отдельных товаров так, чтобы предельные полезности последних были равны (вернее, предельные полезности, получаемые с денежной единицы, затрачиваемой на покупку последних единиц каждого товара). Этот закон подвергнут нами подробной критике в главе, посвященной Госсену. Поэтому не будем повторять критику 2 закона Госсена. Отметим, что в связи с последним законом, предельная полезность выполняет в системе Вальраса другую роль, чем у австрийцев. Вальраса не интересует вопрос о субъективных оценках, поскольку он исходит из наличия определенной цены на рынке, к которой приспособливаются участники обмена. Предельная полезность представляет для нашего автора интерес лишь постольку, поскольку она облегчает изучение спроса. Спрос устанавливается в таких размерах, при которых предельные полезности спрашиваемых товаров пропорциональны ценам. Отсутствие у Вальраса разработанной теории субъективных оценок вытекает из его теории спроса. Субъективные оценки австрийцы фактически рассматривают, как максимальные цены. Вопрос о максимальных ценах имеет значение только тогда, когда рассматривается спрос на один товар. Поскольку Вальрас изучает образование спроса на ряд товаров, вопрос о максимальных ценах (субъективных оценках) отпадает. Но отсюда, конечно, нельзя сделать вывод, который защищает Антонелли („Principes d'économie pure“, 1914, стр. 16—17), что Вальрас наряду с Курно и в отличие от австрийцев и англичан (Антонелли говорит об англо-германской тенденции) является противником индивидуалистического и психологического направления. Вальрас защищает лишь своеобразный психологизм.

4. Теория обмена Вальраса

Формула максимума Вальраса ничем существенным не отличается от формул Джевонса. С внешней стороны различие сводится к тому, что у Вальраса фигурирует отношение цен, а у Джевонса—отношение обмениваемых товаров. Как тот, так и другой экономисты пытаются, на основании своих формул пропорциональности цен и предельных полезностей, установить

величину спроса и предложения отдельных индивидов. Но Джевонс абстрагируется от возможности несовпадения индивидуальных величин спроса и предложения. Следовательно, он предполагает наличие какой-то предустановленной гармонии, которая может рассматриваться исключительно, как результат организованного вмешательства общества. Джевонс абстрагируется от возможности не осуществления данного максимума полезности, следовательно, предполагает, что какое-то условие в экономической системе обеспечивает возможность реализации намеченного отдельными субъектами максимума полезности.

Вальрас — и в этом заключается существеннейшее отличие его от Джевонса — учитывает возможность несовпадения спроса и предложения. Он идет еще дальше в отрицании предустановленной гармонии между субъективными оценками отдельных хозяйствующих субъектов, поскольку он утверждает, что обычно, в преобладающем числе случаев, спрос не равен предложению. Равенство их он считает делом исключительного случая. Казалось бы, что после столь пессимистического признания Вальрас должен был отказаться от приложения принципа максимума полезности к объяснению явлений спроса и предложения. Но Вальрас пытается примирить оба элемента — теорию спроса и предложения и принцип максимума полезности.

Вот важнейшее положение Вальраса, которое в сжатом виде резюмирует его теорию ценности¹: „При каких-либо двух данных взаимных ценах P_a и P_b , $x_1, x_2, x_3, \dots, y_1, y_2, y_3$ (величины спроса и предложения отдельных субъектов. И. Б.), пишет он, будут определены без вычислений, и тем же самым, согласно условию максимального удовлетворения, будут определяться x и y (совокупный спрос и предложение. И. Б.). При $x = 0$ мы имели бы также $y = 0$ (эти уравнения, как увидим позже, выражают, что спрос равен предложению. И. Б.), и цены были бы ценами равновесия. Но обычно мы имеем $x \geqslant 0$, и, следовательно, $y \geqslant 0$. Первое неравенство может быть выражено в форме $D_a \geqslant 0_a$, обозначая через D_a сумму положительных (т.-е. спрос. И. Б.), а через 0_a — сумму отрицательных x (т.-е. предложение И. Б.). Задача состоит в том, чтобы привести D_a и 0_a к равенству. Что касается D_a , то величина эта положительна при $P_a = 0$; она бесконечно падает, если P_a возрастает; она станет равной нулю при известном значении P_a , заключающемся между нулем и бесконечностью. Что касается 0_a , то величина эта равна нулю при $P_a = 0$, и даже при некоторых положительных значениях P_a ; далее, при возрастании P_a , она возрастает, но не бесконечно; она доходит до максимума, далее падает при продолжающемся возрастании P_a и становится равной нулю при $P_a = \infty$. При этих условиях — если только D_a не станет нулем прежде, чем 0_a перестанет им быть, для какового случая решения не существует — имеется некоторое значение P_a , при котором 0_a и D_a будут равны. Для того, чтобы найти это значение, нужно увеличить P_a , если $D_a > 0_a$, и уменьшить P_a , если $D_a < 0_a$. Мы узнаем закон действительных предложений и спроса“.

Основная идея Вальраса заключается, таким образом, в том, что при каждой данной рыночной цене устанавливается свой способ рационального распределения продуктов; каждой данной цене соответствуют свои определенные условия осуществления максимума полезности. Каждый хозяйствующий субъект, исходя из существующей цены, устанавливает спрос и предложение в определенных размерах. Но таких максимумов полезности может быть столько, сколько существует цен. Из всех этих максимумов реальное осуществление получает тот, при котором спрос одного лица и предложение другого равны друг другу. Иными словами, для определения

¹ „Eléments“, стр. 92.

цены необходимы и достаточны два условия: а) получение максимума полезности и б) равенство спроса и предложения¹.

Чем же отличается теория цены Вальраса от обычной теории спроса и предложения? По теории Вальраса, спрос и предложение имеют вполне определенную величину. При данной системе рыночных цен, величина спроса на каждый товар может быть лишь одна. Также обстоит дело и с величиной предложения. Ибо хозяйствующий субъект, руководствуясь стремлением получить максимальную полезность, определяет, какое количество товаров ему выгоднее всего обменять и на какие товары. На основании суммирования величин индивидуальных спросов и предложений можно получить величину общественного спроса и предложения, которая также имеет вполне определенный характер. В виду того, что каждая цена вызывает определенный спрос и предложение, из всех возможных цен сохраняется и становится устойчивой та цена, при которой спрос равен предложению.

При данной системе рыночных цен величина спроса и предложения может измениться лишь в случае изменения потребности или полезности данного товара (если признать 2 закон Госсена правильным). В последнем случае хозяйствующий субъект, по идеи 2 закона Госсена, будет потреблять отдельные блага в других пропорциях; в связи с этим изменится величина спроса и предложения, а, следовательно, изменится тот уровень цены, при котором спрос становится равным предложению. На этом основании Вальрас устанавливает свой закон изменения цены. Сущность его заключается в следующем. Цены товаров зависят от предельной полезности. Последняя, в свою очередь, зависит от двух моментов—интенсивности потребности в данном продукте и величины запасов. Предельная полезность будет прямо пропорциональна интенсивности потребности и обратно пропорциональна количеству данных продуктов. Отсюда Вальрас выводит свой „закон изменения равновесия цен“ (*Loi de variation des prix d'équilibre*), который так формулируется²: „Если на рынке, находящемся в состоянии общего равновесия, при прочих равных условиях, полезность одного из многих обмениваемых товаров увеличивается или уменьшается для одного или для нескольких субъектов обмена, то цена этого товара в наличных деньгах увеличивается или уменьшается. Если, при прочих равных условиях, количество одного из этих товаров у одного или у нескольких владельцев увеличивается или уменьшается, то цена этого товара уменьшается или увеличивается“.

С первого взгляда, этот закон может показаться весьма парадоксальным, ибо согласно этому закону достаточно произойти изменению полезности данного товара для одного из субъектов, чтобы, вслед за тем, вызвать изменение рыночной цены. Следовательно, цена зависит от полезности данного товара для каждого из хозяйствующих субъектов.

Однако необходимо признать, что закон изменения цены Вальраса получает определенное содержание и определенный смысл с точки зрения его теории ценности. Дело в том, что устойчивая цена или цена равновесия, по Вальрасу, определяется пересечением кривых спроса и предложения;

¹ Экономисты-математики считают, что теория цены Вальраса является первой попыткой дать систематическую теорию экономического равновесия. Поэтому они рассматривают Вальраса, как фактического основателя математической школы и ее крупнейшего представителя. Это, например, утверждают Moret „L'emploi des mathématiques e. t. c.“, стр. 105 и Антонелли „Principes“, стр. 9. Osorio утверждает, что хотя Курно первый дал применение математического метода в политической экономии, но только Вальрас дал начало математической теории цены („Théorie mathématique de l'échange“, стр. 4, 13). Bousquet утверждает даже, что Вальрас является крупнейшим теоретиком среди старых, современных и будущих экономистов („Essai sur l'évolution de la pensée économique“, 1927, стр. 206). Такую же высокую оценку дает Вальрасу Юровский. („Очерки по теории цены“).

² „Eléments“, стр. 142. См. также Walras „Théorie mathématique de la richesse sociale“ 1883, стр. 52—53.

характер этих кривых, по Вальрасу, зависит от организации потребления, от распределения данных продуктов; в свою очередь это распределение, на основании 2 закона Госсена, зависит от рыночных цен, с одной стороны, и от функциональной зависимости между полезностью и величиной запаса, с другой стороны. Изменение потребностей хотя бы одного субъекта вызовет изменение его индивидуального спроса, а, следовательно,—изменение всего общественного спроса. Пересечение кривых спроса и предложения произойдет в другой точке, следовательно, установится новая устойчивая цена, новая цена равновесия. Каждый хозяйствующий субъект оказывает влияние на спрос и предложение, а тем самым,—на условия образования цен. Вальрас иллюстрирует свою мысль следующим примером¹: „Предположим увеличение полезности (*d'utilité*) B , т.-е. изменение кривой полезности B , следствием чего будет увеличение предельной полезности (*gareté*) B для некоторых участников обмена. Эти индивиды не получат теперь максимума полезности. Наоборот, они будут заинтересованы, при наличии цен P_a, P_c, P_d в предъявлении спроса на B , за счет предложения A, C, D . В виду того, что прежде установилось равенство между спросом и предложением при наличии цен P_b, P_e, P_f , теперь получится превышение спроса над предложением B и превышение предложения над спросом A, C, D , следствием чего будет повышение P_b “. „Равновесие устанавливается, когда спрос и предложение всех товаров (A), (B), (C), (D) будут равны. Итак, увеличение полезности B имело своим результатом повышение цены B “.

Таким образом, теория Вальраса характеризуется следующими основными положениями: а) спрос и предложение данного товара возможны при всякой цене; б) при каждой цене существует строго определенный размер спроса и предложения и в) величину спроса и предложения можно определить на основании принципа максимума полезности. Молчаливой предпосылкой теории Вальраса является предположение о том, что запасы данного блага являются постоянными. Эта предпосылка дает возможность определить величину предложения. Благодаря этой предпосылке, величина предложения становится строго определенной.

Можно допустить два случая: а) продавец потребляет часть своего товарного запаса и б) продавец продаёт весь свой запас целиком. Во втором случае проблема чрезвычайно упрощается, ибо величина предложения является фиксированной. Она всегда равна существующему запасу благ. Следовательно, высота рыночных цен, при данной величине предложения, зависит от спроса. Последний, в свою очередь, зависит от цен и от потребностей субъекта. Если признать 2 закон Госсена правильным, то он дает возможность определить функциональную зависимость между ценой и спросом (при условии, что общая сумма доходов или ценостная сумма, имеющаяся в распоряжении данных субъектов, остается неизменной). Цена устанавливается на таком уровне, при котором спрос равен предложению. Если предложение расширяется, то при неизменности функциональной зависимости между спросом и ценой спрос тоже должен расширяться, что осуществляется, благодаря понижению рыночных цен. Если предложение остается неизменным, а функциональная зависимость между спросом и ценой изменяется, в силу изменения потребностей субъекта, то цена соответствующим образом изменяется, пока не устанавливается новое равновесие между спросом и предложением.

В первом случае, т.-е. когда данный товар потребляется и продавцом, вопрос лишь несколько усложняется. Продавца можно рассматривать (таков метод рассуждения Вальраса), как покупателя товаров у себя самого. Следовательно, в этом случае, для исчисления величины общественного спроса,

¹ „Eléments“, стр. 140—141.

необходимо учесть также спрос, предъявленный продавцом. Этот спрос исчисляется на общих основаниях, т.-е. на основании 2 закона Госсена и, следовательно, на основании учета рыночных цен и потребностей продавца (или продавцов). Величина общественного предложения, в этом случае, равна не всему запасу данного блага, а разности между величиной этого запаса и собственным потреблением продавца. Следовательно, и в этом случае, как и в предыдущем, приходится учитывать лишь два момента—величину запаса данного блага и характер функциональной зависимости между спросом и ценой.

Теория Вальраса представляет из себя, таким образом, типичнейшую теорию монопольных цен (в условиях естественной монополии). Отсюда понятно, почему теория Вальраса есть теория спроса и предложения. Отсюда понятен смысл того закона изменения цен, о котором говорилось выше. Теория Вальраса дает возможность очень наглядно обнаружить связь между монополией и теорией полезности. Монопольные цены определяются спросом, а спрос определяется частично потребностями. Теория Вальраса вместе с тем обнаруживает невозможность для нашего автора построения строго последовательной и, следовательно, монистической теории цен, т.-е. невозможность рассматривать полезность, как единственное основание цен. Цены всегда зависят от спроса, а последний определяется не только потребностями, но и ценами данных товаров и общей покупательной способностью, т.-е. опять-таки определенными ценами. Этим определяется научная ценность теории обмена Вальраса.

Прежде всего встает вопрос о возможности применить теорию Вальраса в условиях свободного воспроизведения. В последнем случае отпадает основная предпосылка Вальрасовского анализа о неизменности запасов обмениваемых благ. А в связи с этим отпадает теория предложения нашего автора. Связь между собственным потреблением данного товара его владельцем и величиной предложения последнего базировалась на том, что данный товар имеется в ограниченном количестве. Поэтому всякое расширение предложения возможно лишь за счет сокращения потребления товаров их продавцом, и наоборот. По величине собственного потребления можно определить размеры предложения, и наоборот. Величина же собственного потребления продавцом находится в зависимости от характера его потребностей, от полезности данных товаров и т. д. На этой почве устанавливается связь между полезностью благ и величиной предложения.

В условиях свободного воспроизведения отпадает эта связь между величиной собственного потребления продавца и размерами предложения. Продавец может одновременно расширить и свое собственное потребление, и предложение за счет общего увеличения товарного запаса. Следовательно, величина предложения становится неопределенной. А поскольку, по мнению Вальраса, цена определяется пересечением кривых спроса и предложения, из неопределенности предложения следует и неопределенность цены. Теория цен Вальраса отказывается здесь служить.

Если в условиях, в которых оперирует Вальрас (т.-е. когда запас товаров принимается за фиксированную величину), можно говорить о взаимодействии между ценами и полезностью, поскольку спрос и предложение одновременно зависят от этих двух факторов, то этот аргумент отпадает для свободного воспроизведения. В последнем случае величина спроса тоже оказывается под двойным влиянием непосредственных потребностей и цен. Это двойное влияние отражает дуализм индивидуального и социального факторов, действующих на характер и величину спроса. В свою очередь этот дуализм вытекает из того, что конечный результат спроса есть потребление, т.-е. определенный индивидуальный акт (или совокупность индивидуальных актов), который совершается, однако, социальным индивидом,

живущим в товарном обществе. Поэтому всякий субъект, выступая в роли покупателя, с одной стороны, ориентируется на существующие цены, а, с другой стороны, руководствуется своими индивидуальными потребностями, вкусами и запросами.

Другой характер носит предложение товаров. Последние производятся не для собственного потребления, а для продажи на-сторону, следовательно, связь между предложением и собственным потреблением здесь разорвана. Величина предложения, в условиях свободного воспроизведения, может меняться в каких угодно пределах. Она зависит исключительно от цен (конечно, и от издержек производства, поскольку последние влияют на цены). С повышением цен предложение расширяется, и наоборот. Поэтому возможность сослаться на взаимодействие различных факторов, в данном случае, отпадает. Влияние потребностей или предельной полезности на предложение становится равным нулю. Поэтому всякая попытка вывести высоту цены из величины предложения (которая имела известный смысл там, где величина предложения является фиксированной) неизбежно будет заключать в себе чистейшей воды заколдованный круг. Ибо величина предложения, в данном случае, не частично, а всецело определяется ценой.

В условиях свободного воспроизведения устойчивое равновесие будет связано с отсутствием стимулов к переливанию труда из одной производственной сферы в другую; а последнее условие всегда предполагает, что средние цены пропорциональны количеству общественно необходимого труда, или ценам производства (если учесть капиталистические условия). Величина спроса не оказывает никакого влияния на высоту „средних“ цен или на средний уровень, соответствующий устойчивому равновесию. Поскольку отпадает влияние спроса на ценность, отпадает и становится равным нулю влияние всяких индивидуальных факторов, как потребностей, личных вкусов, полезностей и т. д. Теория ценности, таким образом, эмансилируется совершенно от предельной полезности и теории спроса и предложения. Вместе с тем отпадает и теория Вальраса. Последняя имеет смысл лишь при строго определенных условиях, т.-е. в условиях монополии. Крупнейшая ошибка Вальраса заключается в том, что он свою теорию пытается распространить на всякие случаи обмена.

Теория обмена Вальраса представляет из себя модифицированную теорию спроса и предложения. Своебразие теории Вальраса и ее отличие от других теорий спроса и предложения выражается в наличии следующих четырех особенностей.

Первая особенность теории Вальраса (в отличие от других теорий спроса и предложения) состоит в том, что Вальрас пытается найти принцип, определяющий количественные размеры спроса. Этим принципом является 2 закон Госсена. Критическое рассмотрение этого закона дано нами в главе, посвященной Госсену. Если отбросить закон Госсена, то придется отвергнуть попытку Вальраса объяснить характер кривой спроса.

Вторая особенность теории Вальраса состоит в том, что она всякий обмен пытается представить, как обмен излишками. Предполагается, что не только покупатель, но и продавец прежде всего интересуется вопросами получения максимальной полезности. Обмен происходит лишь до тех пор, пока предельная полезность товара, поступающего в продажу, ниже предельной полезности покупаемого товара. Эта предпосылка, которая лежит в основе всех теоретических построений Вальраса, должна быть отброшена, если исходить из развитого обмена, когда в продажу поступают не излишки, а вся товарная масса, принадлежащая продавцу. Правда, Вальрас пытается последний случай представить, как частный случай, подчиняющийся общим законам, установленным нашим автором. Для того, чтобы в продажу поступила вся товарная масса, принадлежащая продавцу, вовсе не обязательно

отсутствие у последнего потребительского подхода. Продавец может преимущественно интересоваться получением максимальной полезности, и тем не менее он может продать весь имеющийся у него запас при определенном соотношении полезности обмениваемых товаров.

Достаточно только в формуле $\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(q_b - d_a P_a)$ принять равным предложению, т.-е. $d_a P_a$. Тогда мы получим $\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(0)$, откуда легко получить, чему равна P_a . Она будет $= \frac{\varphi_{a,1}(d_a)}{\varphi_{b,1}(0)}$. Это будет, по

Вальрасу, в том случае, когда отношение цен будет меньше или, по крайней мере, равно отношению наименьшей полезности, могущей быть полученной от покупаемого товара a к наибольшей полезности от запаса своего товара b .

Вальрас дает и геометрическую интерпретацию этого случая. „Уравнение это, пишет Вальрас¹, является уравнением условия, которое может быть выражено следующим образом: для того, чтобы предложение одного из двух товаров могло быть равным запасу этого товара, необходимо, чтобы была возможность вписать в кривую потребности спрашиваемого товара прямоугольник, равный по поверхности прямоугольнику, имеющему высотой запас предлагаемого товара, а основанием—интенсивность наибольшей потребности в этом товаре“.

Вся ошибка Вальраса заключается в том, что он $\varphi_{b,1}(0)$ принимает за определенную положительную величину. Между тем для товарного хозяйства и характерен тот факт, что для товаропроизводителя его собственный товар не имеет никакой потребительной ценности. Для машиностроительного заводчика машины, им изготавляемые, имеют только меновую ценность. Данное лицо потому-то и продаёт весь свой товарный запас, что оно в нем не нуждается, не испытывает никакой потребности. Следовательно, типическим является тот случай, когда полезность каждой единицы запаса для продавца равна нулю.

Вообще говоря, то, что аргумент равен 0, не влечет за собой и равенства функции нулю (например, если $y = \cos x$, то при $x = 0, y = 1$). Но в данном конкретном случае тот факт, что наш производитель не оставляет у себя никакой части запаса произведенных им благ, свидетельствует о том, что при потреблении = 0, данный товар имеет и нулевую полезность.

Формула пропорциональности, как мы видели при разборе теории Джевонса, представляет из себя лишь математический вывод из 2 закона Госсена. Последний же касается исключительно деятельности покупателя. Даже в тех случаях, где Вальрас говорит о продавце, он представляет дело так, что данный субъект покупает у самого себя часть товаров, следовательно, предъявляет спрос на собственный товар, руководствуясь общими принципами, т.-е. соображениями о полезности благ и о ценах последних. Формулу пропорциональности нужно, следовательно, комментировать в ограничительном случае, т.-е. в лучшем случае можно признать, что предельные полезности купленных товаров или, что предельные полезности для субъекта, рассматривающего, как покупатель, пропорциональны ценам. Если же стать на точку зрения Вальраса и придать этой формуле распространительное толкование, т.-е. если утверждать, что предельные полезности всех товаров для всех субъектов пропорциональны ценам, то мы получим ряд абсурдов и математических парадоксов.

Предположим, что товар для данного лица не имеет потребительной ценности. Отсюда следует, что $\varphi_{b,1}(0) = 0$. Тогда мы получим, что $P_a = \frac{\varphi_{a,1}(d_a)}{\varphi_{b,1}(0)} = \frac{\varphi_{a,1}(d_a)}{0} = \infty$ и, наоборот, $P_b = \frac{1}{P_a} = \frac{\varphi_{b,1}(0)}{\varphi_{a,1}(d_a)} = \frac{0}{\varphi_{a,1}(d_a)} = 0$, т.-е.

¹ „Éléments“, стр. 90.

мы получим, что для товаропроизводителя, исключительно работающего на рынок, цена чужого товара должна равняться бесконечности, цена собственного должна равняться 0.

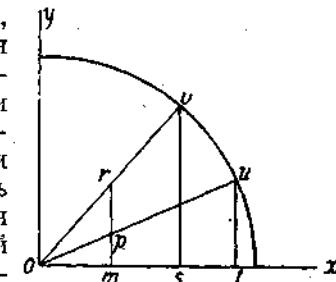
Графически это будет означать, что кривая спроса должна быть такой, чтобы в нее можно было вписать нулевой прямоугольник, т.-е., иными словами, наша кривая должна превратиться в асимптоту к оси ординат, сливающейся с ней в бесконечности.

Решение вопроса о применимости теории цен Вальраса к условиям капиталистического производства является одновременно решением вопроса о теоретической цене теории цен Вальраса. Если теоретическая экономия занимается анализом капиталистического производства, то всякая теория, которая бессильна объяснить законы строения цен в эпоху капитализма, должна быть признана теоретически несостоятельной. Нас, в данном случае, интересует, однако, еще другой вопрос—о возможности применения теории Вальраса к условиям того изолированного обмена, с которого Вальрас начинает свой анализ. Разбор этого вопроса связан с выяснением третьей особенности теории цены Вальраса, состоящей в том, что свои выводы наш автор распространяет на случай изолированного и безденежного обмена.

Любопытно, прежде всего, сопоставить теорию цен Бем-Баверка и Вальраса. Бем-Баверк, как мы видели во 2 главе I тома, абстрагировался от влияния цены на величину спроса и предложения. Глава австрийской школы, при построении всех своих схем, оперирует со строго фиксированными величинами спроса и предложения. При данной величине спроса, мы можем установить лишь максимальную цену, которую согласится уплатить покупатель. Точно так же, при данной величине предложения, можно установить минимальную цену, которую согласится получить продавец. Внутри этих пределов расположены все возможные цены. Более точное установление величины цены, с точки зрения Бем-Баверка, представляется невозможным.

Итальянский экономист Панталеони удачно выразил графически основную особенность австрийской теории цены. Панталеони изображает цены в виде тангенсов определенных углов. Дело в том, что цену он рассматривает, как отношение обмениваемых количеств двух товаров¹. Отложим на оси абсцисс количества одного товара, а на оси ординат—количества другого товара. Предположим, что продавец согласен получить за *от* единиц своего товара не меньше *rmt* единиц другого товара, принадлежащего другому субъекту. Данную минимальную цену можно изобразить в виде отношения *rmt* к *otm*, или в виде тангенса угла *rmt*, или (что то же самое) в виде тангенса угла *rot*. Покупатель согласен уплатить за *ot* единиц не больше *rtm* единиц своего товара. Максимальная цена, таким образом, в данном случае, равна отношению *rtm* к *otm*, или тангенсу угла *rot*, или тангенсу угла *rot*. Внутри этих пределов, или внутри угла *rotm* возможен бесконечный ряд цен. „Теперь ясно, пишет Панталеони², что между наименьшим отношением $\frac{rmt}{otm}$, являющимся наименее выгодным из приемлемых

для первого субъекта, и наибольшим отношением $\frac{rtm}{otm}$, являющимся наиболее выгодным из приемлемых для второго субъекта, лежит бесконечное



¹ „Pure economics“, стр. 124.

² Ibid., стр. 138—139.

количество отношений (т.-е. цен. И. Б.), удовлетворяющих требования обеих сторон, которые последние примут скорее, чем упустят возможность обмена". Бессилие Бем-Баверка дать точное объяснение определенного уровня цен выразилось в том, что он вынужден был привлечь на помощь ряд внеэкономических факторов.

Вальрас стоит на другой точке зрения. Он считает, что в условиях изолированного обмена, как и во всех остальных случаях, высота цены является вполне определенной и что уровень цен может быть объяснен без всякой ссылки на внеэкономические моменты. Существеннейшее отличие теории Вальраса от теории Бем-Баверка заключается в том, что первая учитывает влияние цен на величину спроса и предложения. По мнению Вальраса, при всякой цене существует строго определенная величина спроса и предложения. Эту величину, по мнению нашего автора, можно объяснить на основании принципа максимума полезности. Поэтому, полагает Вальрас, не всякая цена может удержаться, даже если она находится внутри пределов, очерченных Бем-Баверком. (Нужно заметить, что сам уровень этих предельных цен теряет с точки зрения Вальраса всякое значение, ибо предельная полезность зависит от количества данных благ, т.-е. в данном случае — от спроса определенных товаров, т.-е.—от цены последних; иными словами, получается абсурдное положение, что максимальная и минимальная цены данного товара зависят от его средней цены). Только та цена удержится, при которой спрос равен предложению. В виду того, что спрос и предложение меняются в противоположном направлении, колебания цен возможны лишь вокруг одной определенной точки. Таким образом, Вальрас предполагает существование определенного равновесия в условиях изолированного обмена, при двух условиях: а) запасы благ являются определенными и неизменными; б) характер и интенсивность потребностей обоих участников обмена не подвергаются изменению.

С первого взгляда, теория цен Вальраса для изолированного обмена (при условии отсутствия производства), кажется неуязвимой. В самом деле, можно допустить одно из двух положений—а) или прав Бем-Баверк, т.-е. отсутствует всякая зависимость спроса и предложения от цен; тогда известны лишь пределы колебаний цен, следовательно, высота цены является неопределенной; данный уровень цены может быть объяснен лишь действием внешнеэкономических факторов; б) или прав Вальрас, т.-е. существует определенная зависимость между ценой и величиной спроса и предложения. Тогда на помощь приходит механизм конкуренции, механизм закона спроса и предложения, который, путем противодействующих тенденций и движений, устраивает все колебания цен и позволяет осуществляться единственной устойчивой "цене равновесия".

Таким образом, мы стоим перед дилеммой. Поскольку в товарном обществе (даже на самых примитивных стадиях) нельзя элиминировать зависимости спроса от цен, поскольку очевидно, что „теория пределов“ Бем-Баверка не может объяснить возникновения цен. Казалось бы, что теория Вальраса, которая во главу угла кладет действия закона спроса, является безупречной для данного случая, т.-е. для изолированного обмена. Этот вывод, однако, нужно признать поспешным.

Прежде всего, необходимо отметить следующую ошибку Вальраса. Он смешивает законы образования цен в условиях конкуренции (хотя бы при отсутствии свободного воспроизведения; иными словами, в условиях естественной монополии) с законами образования цен в случае искусственной монополии. Изолированный обмен предполагает существование двух субъектов. Каждый из них первоначально рассматривается, как обладатель всего существующего запаса одного блага. Следовательно, каждый из них является монополистом в подлинном смысле этого слова. Мы наблюдаем, след-

вательно, борьбу двух монополистов. Существеннейшая особенность всякой искусственной монополии состоит в том, что цены являются не только продуктом стихийной борьбы, но—в известной степени—зависят от воли монополиста. Последний может оказывать влияние на цены. В случае монополии продавца, монополист может влиять на цены путем определенного регулирования предложения; в случае монополии покупателя, воздействие монополиста базируется на регулировании спроса.

В случае искусственной монополии, следовательно, зависимость предложения и спроса от цен носит другой характер, чем при господстве свободной конкуренции. В последнем случае, отдельный товаропроизводитель (или товаровладелец, как в примере Вальраса) не может оказать влияния на цены. Во всех своих расчетах он исходит из предпосылки существования устойчивых цен. Спрос и предложение, при наличии свободной конкуренции, определяются существующими или текущими рыночными ценами. Система искусственной монополии вызывает определенные изменения в законах строения спроса и предложения, ибо последние превращаются, как мы выше говорили, в средства давления на цены, в средства регулирования процесса ценообразования. Монополист учитывает не только существующие в данный момент цены, он учитывает также предполагаемые цены, т.-е. те цены, которые установились бы в случае соответствующих изменений в отношении спроса и предложения.

Конечно, ошибочным является вывод (или, вернее, молчаливая предпосылка) Бем-Баверка о полной независимости величины спроса и предложения от цены. Эта зависимость есть, в свою очередь, показатель зависимости индивидуальных действий отдельных участников обмена от социально-экономического момента—цен. Признать отсутствие зависимости величины спроса и предложения от цен это значит признать отсутствие зависимости участников обмена от социальных моментов, т.-е. значит признать отсутствие обмена, как определенного социального процесса. Зависимость участников обмена от цен всегда существовала и существует. Она свойствена всякой форме обмена. Но эта зависимость эволюционирует по мере развития меновых форм. Существование искусственной монополии связано со значительным ослаблением этой зависимости, поскольку сама цена является частично продуктом определенной политики монополиста. Последний не эмансирируется, конечно, от влияния цены на все свои расчеты, оценки и действия: монополист только пытается урегулировать процесс ценообразования в своих интересах. В общем можно наметить 2 полярных полюса. С одной стороны, свободное воспроизведение. Возможность отдельного производителя влиять на цены равна нулю. Зависимость всех индивидуальных действий от цен достигает своего максимума. Перед нами существует наиболее отчетливое выражение общественного характера товарного производства. С другой стороны, случай искусственной монополии. Спрос или предложение сосредоточены в руках одного лица (физического или юридического). Имеется возможность воздействия на цены. Влияние индивидуальных моментов достигает своего максимума. Переходный характер имеет случай естественной монополии, когда, с одной стороны, отдельные товаропроизводители (или товаровладельцы) имеют незначительное влияние на цены, но вся группа, или производственная сфера, находится в особо привилегированном положении и имеет возможность использовать все преимущества своего положения.

Законы спроса и предложения, таким образом, в условиях монополии, принимают модифицированный вид. Наряду с зависимостью спроса и предложения от текущих цен выступает зависимость этих факторов от предполагаемых цен. Поэтому количественная зависимость этих факторов от существующих цен становится менее определенной. Так, предположим, что на основании теории Вальраса при цене в 7 фр. данного товара предложе-

ние равно 4.000 единиц; при цене в 10 фр.—предложение равно 8.000 единиц. Эта зависимость, как увидим дальше, предполагает независимость цен от отдельных товаропроизводителей, т.е. предполагает свободную конкуренцию. Но вот на сцену выступает монополист. Он может сознательно ограничить свое предложение. Так, при цене в 10 фр. он может предложить не 8.000 единиц, а 5.000, 6.000, 7.000, 7.500 и т. д., поскольку ему выгоднее установить более высокую цену. Следовательно, модификация закона спроса и предложения состоит в том, что величины этих факторов, установленные на общих основаниях, корректируются с точки зрения влияния этих величин на предполагаемые цены. Стихийный процесс ценообразования сознательно вводится в русло определенного регулирования, и на этой почве возникает модификация всего механизма спроса и предложения.

Если монополия существует только на одной стороне, то величина цены является определенной, ибо один из факторов, определяющих цены (например, спрос), подчиняется общим законам. Следовательно, теоретически можно допустить, что продавец имеет возможность вычислить изменения спроса в зависимости от изменения цен и в связи с этим установить оптимальный размер предложения. Цена, в данном случае, является определенной потому, что величина одного из факторов (спроса или предложения) является вполне определенной. Последний факт, в свою очередь, вытекает из того, что монополия является только односторонней и что на другой стороне (например, среди покупателей) действует свободная конкуренция. Хотя, как мы показали в главе о Курно, определение монопольной цены по принципу максимума прибыли возможно лишь при наличии целого ряда условий, ограничивающих сферу применения этого принципа.

Положение дел меняется в случае перехода к двухсторонней монополии. Величина каждого из факторов является, в данном случае, неопределенной. Процесс приспособления спроса к предложению оказывается поэтому более сложным. Величина цены, вопреки утверждению Вальраса, является неопределенной.

Принцип максимума полезности в понимании Вальраса (т.-е. как относительный максимум) теряет всякое значение там, где нет устойчивых определенных цен, где изменение последних находится в зависимости от отдельных участников обмена. Фанатическое соблюдение в этом случае принципа максимума полезности, которое приписывает своим героям Вальрас, означало бы, что последних интересует максимум полезности при любой цене, или что последних вовсе не интересует высота цены. Такое положение находится в очевидном противоречии с психологией товаропроизводителя.

Предположим, что при цене данного товара в 5 фр. максимум полезности, который может быть достигнут благодаря рациональной организации спроса и предложения, равен 5.000 единиц, а при цене в 6 фр.—6.000 единиц. Величина предложения в первом случае, допустим, равна 20 штук, а во втором—30 штук. Очевидно, что основное внимание нашего участника обмена будет устремлено в сторону достижения более высокой цены. Очевидно, что нерациональное, с точки зрения максимума полезности, установление своего предложения при цене в 6 фр. в размере 25 штук вместо 30 может обеспечить большую сумму полезностей, чем рациональное предложение (например, в 20 штук) при более низкой цене. Если наш участник обмена убежден, что предложение в 30 штук при цене в 6 фр. может сорвать последнюю, то он сознательно нарушит принцип максимума полезности, который ему невыгоден, ибо он связан с понижением цен и, следовательно, с понижением общей суммы полезности.

Принцип относительного максимума полезности теряет всякий смысл и *raison d'être* там, где происходит борьба за цены. Если даже предположить, что решающее значение для участника обмена имеет потреби-

тельная ценность, то, очевидно, что его будет интересовать прежде всего абсолютная величина полезности, которая может быть получена при наличии различных цен. Борьба за цены превращается в важнейшее средство наиболее рационального использования обмена даже с точки зрения потребительной ценности.

Необходимо отметить, что многие ученики Вальраса отрицают возможность применения формул пропорциональности и вообще всего математического аппарата к исследованию изолированного обмена. В последнем случае принимается, что цена является неопределенной и что она зависит от многочисленных неэкономических факторов. Такую точку зрения защищает Шумпетер¹, который утверждает, что в случае изолированного обмена можно установить лишь пределы, верхний и нижний пределы возможных цен. Наиболее подробно это положение доказывает Виксель в своей книге „Über Wert, Kapital und Rente“.

Для простейшего случая обмена между 2 лицами Виксель, вместе с Менгером и Бем-Баверком, утверждает, что определенной цены на рынке не бывает, что имеются лишь пределы, внутри которых колеблется цена, при чем последняя может занимать различные точки². „Когда у обоих обменивающихся лиц предельная полезность одного из рассматриваемых благ изменяется и, следовательно, цена заранее не фиксирована, тогда, в случае вполне изолированного обмена, т.-е. при отсутствии других возможностей приобретения, вообще не может быть речи об устойчивых, поддающихся теоретическому определению, меновых отношениях: задача становится неразрешимой. Она имеет бесконечное число решений. Может даже показаться, что для всякого значения x можно найти соответствующее y и наоборот. Однако это не так. Как легко заметить, сюда вводится ограничивающее условие, в силу которого каждое из участвующих в обмене лиц должно обмениваться с выигрышем или, по крайней мере, без потери. Итак, возможные решения лежат между двумя пределами, при которых соответственно или один, или другой из контрагентов без какой-либо прибыли (но и без убытка) прекращает сделки“.

Иными словами, Виксель устанавливает лишь то ограничение, что полезность покупаемого товара должна быть не ниже полезности проданного товара. Он переводит лишь это правило на математический язык. Предположим, что наш субъект продает из своего запаса, равного a единицам, x единиц данного товара, взамен y другого товара. Предельная полезность товара a будет для него равна $f(a - x)$, а предельная полезность другого товара — $f(y)$. Обмен будет невыгодным лишь тогда, когда общая полезность проданных x единиц будет равна общей полезности y . Общая полезность известного количества единиц выражается в виде определенного интеграла. Общая полезность x единиц будет равна $\int_0^x f(a - x) dx$, а общая полезность y единиц — $\int_0^y f(y) dy$. Поэтому составляем уравнение, выражающее условие обмена: $\int_0^y f(y) dy = \int_0^x f(a - x) dx$.

При этих условиях, для 1 участника обмена, обменивающего x на y , не будет никакого стимула к обмену. Для 2 участника обмена стимул к обмену отпадает в том случае, когда общая полезность уступленного y будет равна общей полезности полученного взамен x . Аналитически это выражается в форме уравнения $\int_0^y f(b - y) dy = \int_0^x f(x) dx$. В этих границах цены могут колебаться как угодно, при чем всякому x будет соответствовать свой y .

Эти условия можно проще выразить, если общие полезности вместо интегралов обозначим в форме функций. Пусть φ и ψ суть функции общей

¹ „Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“, стр. 270.

² „Über Wert“, стр. 36. Это же положение без математических формул Виксель защищает в своих „Vorlesungen über Nationalökonomie u. s. w.“ Band I, стр. 160.

полезности товаров a и b для 1 участника, а χ и ω —для второго; тогда вышеупомянутые 2 условия можно обозначить так¹:

$$\varphi(a) - \varphi(a - x) = \psi(y); \chi(x) = \omega(b) - \omega(b - y)$$

Для Вальраса характерно смешение разных исторических формаций. С одной стороны, он предполагает примитивный обмен излишками. С другой стороны, он предполагает, что покупатель ориентируется на устанавливющуюся систему цен, которую он не в состоянии изменить. Это противоречие переплетается с новым противоречием в системе Вальраса. В лучшем случае теория Вальраса может быть использована, как теория монопольных цен, как теория цен товаров, имеющихся в ограниченном количестве и невоспроизводимых. Но как мы видим, этого последнего условия еще недостаточно. В условиях изолированного обмена и в условиях обмена n лиц и 2 товаров может существовать естественная монополия, и тем не менее формулы Вальраса перестают что-либо объяснять, лишаясь своей основной базы. Второй необходимой предпосылкой всех формул Вальраса (кроме существования монополии) является наличие устойчивых цен, развитое денежное обращение, возможность отчетливого выявления ценности, бесперебойное действие механизма спроса и предложения. Все эти последние условия являются продуктами высокого технического прогресса. Последний, в свою очередь, возможен лишь там, где производительные силы имеют возможность развиваться. А для этого, прежде всего, требуется возможность свободного воспроизведения. Отсутствие последнего условия, наличие естественной монополии сковывает развитие производительных сил, ограничивает размеры производства, сводит на нет необходимость в техническом прогрессе.

Таким образом, между 2 основными предпосылками теории цен Вальраса существует глубокое противоречие. С одной стороны, в качестве обязательного условия предполагается естественная монополия. С другой стороны, предполагаются столь высоко развитые условия обмена, которые возможны лишь на базисе высокого технического прогресса. Выход из этого противоречия может быть лишь один. Теория цен Вальраса может быть применима в рамках развитого хозяйства к очень ограниченному кругу товаров, которые не поддаются свободному воспроизведению. Таким образом, теория Вальраса, в формулировке своих предпосылок, иллюстрирует ограниченность своей территории, она в самой себе заключает признание возможности разрешить лишь вопросы для частного случая, имеющего лишь ограниченное распространение. В этом заключается *testamentum pauperatis* теории Вальраса.

5. Продолжение

Можно возразить, что теория обмена является лишь подготовительной стадией к теории производства Вальраса. На анализе последней мы остановимся ниже. Пока ограничимся только указанием, что эта ссылка несколько не реабилитирует теории цен Вальраса. Как можно объяснить сложные явления образования цен в условиях производства, исходя из узко частного и имеющего ограниченное значение случая естественной монополии? Теория цен Вальраса меньше всего может служить в качестве отправного пункта для объяснения цен в условиях свободного воспроизведения, ибо последние представляют принципиальное отличие от теории монопольных цен. Задача всякой последовательной теории цены заключается в том, чтобы свести образование цены к таким первичным факторам, которые не зависят от цен. Основной недостаток обычной теории спроса и предложения заключ-

¹ „Über Wert u. s. w.“, стр. 33. *

чается в том, что последняя представляет из себя заколдованный круг, или в том, что она пытается вывести цену из цены. В связи с этим встает вопрос о том, может ли быть распространено это обвинение на теорию цен Вальраса. Этот вопрос связан с выяснением 4-й особенности теории Вальраса. Последняя выражается в том, что Вальрас устанавливает всего 2 основных фактора, действующих на цены, „Элементы, обуславливающие установление цен, пишет он¹, суть также элементы, обуславливающие изменения цен. Этими элементами, обуславливающими установление цен, являются полезность товаров и их запасы. Таковы, следовательно, причины и первичные условия, регулирующие изменение цен“.

Но наш автор упустил одно чрезвычайно важное условие. Он упустил, что рациональная организация потребления, по закону Госсена, зависит не только от цен и от предельных полезностей потребляемых товаров, но и от той денежной (или вообще ценностной) суммы, которой обладает данный субъект². С изменением этой ценностной суммы может, при наличии прежних цен на потребляемые товары, при наличии прежнего распределения благ, при прежней интенсивности потребностей, измениться форма зависимости между спросом и ценой, т.-е. $D = F(p)$ может превратиться в $D = \phi(p)$, $D = \psi(p)$ и т. д. Это изменение ценностной суммы возможно, например, вследствие изменения цены какого-нибудь товара, который составляет часть запаса данного субъекта, хотя и не входит в его потребление. Следовательно, поскольку Вальрас абстрагируется от зависимости D от общей ценностной суммы, которой обладает данный субъект, Вальрас тем самым признает, что эта величина, по крайней мере, в представлении субъекта является устойчивой. Но это предположение является совершенно произвольным. В противном случае, приходится допустить, что общая ценностная сумма, имеющаяся в распоряжении отдельного субъекта, изменяется, а вместе с ней изменяется и сама форма функциональной зависимости.

Учение Вальраса о двух конечных основаниях цены (кривых полезности и индивидуальных запасов) представляет большой теоретический интерес. Это учение пытается отвергнуть обычное положение, что теория спроса и предложения представляет из себя заколдованный круг. По теории Вальраса, цена зависит не от конкретного отдельного значения спроса, а от кривых спроса³. Последние же, в конечном счете, определяются такими моментами, которые от цены не зависят (потребностями и индивидуальными запасами). Вальрас, таким образом, пытается ликвидировать порочный круг в теории спроса и предложения. Но его попытка ошибочна.

Сам Вальрас вынужден был признать в одном месте, что для определения цены решающее значение имеет не распределение данного запаса продуктов между отдельными субъектами (то, что он называет „les quantités possé-dées“), а распределение ценностной суммы между ними. Вальрас доказывает теорему, что цены не изменятся, если мы перераспределим запасы благ между данными субъектами, при условии неизменности ценностных сумм в распоряжении отдельных субъектов.

¹ „Éléments“, стр. 103.

² Влияние дохода и покупательной способности на потребление отдельных субъектов, на их спрос и на рыночные цены частично подчеркивается в книге Wernicke „Der objektive Wert und Preis. Grundlegung einer realen Wert und Preistheorie“, 1896, стр. 56—57. Буквally пытается доказать, что кривые полезности (по его терминологии „желательности“) одинаковы для всех товаров. Различие же кривых спроса обусловлено неодинаковым распределением покупательной силы среди членов общества. Покупательная сила играет решающую роль при определении закона спроса („La loi de variation de la valeur et les mouvements généraux des prix“, 1927 г., стр. 87).

³ Афтальон видит важнейшее отличие современных субъективных теорий ценности от старой теории спрос—предложения в том, что цена рассматривается в зависимости не от величины спроса и предложения, а от кривых спроса и предложения („Les crises périodiques de surproduction“, 1913, vol. 2, стр. 35).

Эту теорему он называет „*théorème des répartitions équivalents*“, теоремой эквивалентного распределения. Вот—ее точная формулировка¹: „При наличии на рынке, находящемся в состоянии равновесия, нескольких товаров, текущие цены этих товаров не изменяются от распределения соответственных количеств их между субъектами обмена любым образом, лишь бы сумма запаса каждого из этих субъектов оставалась равнозначной“. На основании этой теоремы можно было бы установить, что решающее значение для определения цен имеют два фактора: а) предельные полезности благ, которые зависят от потребности в последних и частично от цен и б) сумма доходов отдельных субъектов или ценностей, имеющихся в распоряжении отдельных субъектов. Необходимо учесть, что термин „ценостная сумма“ нужно толковать в ограничительном смысле. Не всякая ценостная сумма, имеющаяся в распоряжении субъекта, оказывает влияние на его спрос, а только та сумма, которая непосредственно назначена для его потребления. Следовательно, здесь исключается возможность накопления. Следовательно, можно установить, что, по теории Вальраса, высота цены зависит от характера функциональной зависимости между спросом и предложением, с одной стороны, и ценой, с другой стороны, или от формы кривых спроса и предложения. Эта форма устанавливается на основе принципа максимума полезности и зависит от двух моментов: полезностей отдельных благ и общей денежной (или ценостной) суммы. Если оба эти условия остаются неизменными, то для каждой цены данного товара (вернее, для каждой комбинации) можно установить соответствующие размеры спроса. Но если одно из этих условий (или оба) изменится, то мы для каждой цены данного товара будем иметь другой размер спроса. Общая ценостная сумма, или общие размеры доходов покупателя зависят от цен определенных товаров. Поэтому не только величина спроса и предложения, но и функциональная зависимость последних от цен, в свою очередь, определяется ценостными факторами. Следовательно, нельзя эмансилировать данный уровень цен от влияния ценостных факторов.

Вальрас, однако, нигде не дает такой формулировки, которая обязательна для всякого теоретика спроса и предложения. Даже при рассмотрении более сложных форм обмена (например, в случае n товаров и вытекающего отсюда денежного обращения) Вальрас настаивает на том, что первичными элементами при определении цен являются потребности и величина запасов отдельных индивидов.

Можно было бы возразить, что Вальрас, рассматривая случай с n товарами, учитывает влияние величины доходов или ценостных сумм на характер функциональной зависимости между спросом и ценой. Дело в том, что для случая n товаров Вальрас рассматривает спрос, как функцию цен целого ряда товаров. Так, он составляет следующую систему уравнений²:

$$\begin{aligned}y_1 &= f_{y1}(P_b, P_c, P_d \dots) \\z_1 &= f_{z1}(P_b, P_c, P_d \dots) \\w_1 &= f_{w1}(P_b, P_c, P_d \dots)\end{aligned}$$

где y_1 , z_1 , w_1 означают величины спроса или предложения первого субъекта. Может получиться вывод, что поскольку Вальрас учитывает влияние цен всех товаров на величину спроса, он тем самым учитывает всякие колебания доходов данного субъекта. Но в то же время система уравнений спроса или предложения составлена так, что форма или характер этих уравнений зависят исключительно от индивидуальных потребностей и индивидуальных запасов. В самом деле, Вальрас рассматривает спрос на данный товар b ,

¹ Eléments, стр. 149.

² Ibid., стр. 124.

как функцию цен всех товаров $P_b, P_c, P_d \dots P_n$ если имеется n товаров. Предположим, что величина доходов остается неизменной и цены принимают определенную величину. Тогда, на основании 2 закона Госсена, можно определить, как распределит наш субъект свои доходы на покупку отдельных товаров, т.-е. можно определить спрос на все товары. Это положение Вальрас выражает в следующей системе уравнений¹:

$$\begin{aligned} q_{b1}(g_{b1} + y_1) &= P_b \varphi_{a1}(q_{a1} + x_1) \\ q_{c1}(g_{c1} + z_1) &= P_c \varphi_{a1}(q_{a1} + x_1) \\ q_{d1}(g_{d1} + w_1) &= P_d \varphi_{a1}(q_{a1} + x_1) \text{ и т. д.} \end{aligned}$$

С изменением цен отдельных товаров мы получим различные значения y, z, w , т.-е. величин спроса и предложения (последнее Вальрас рассматривает, как отрицательный спрос). Мы предположили неизменную величину доходов. Но можно предположить ряд переменных доходов. Тогда получим новые значения для величин спроса при прежних значениях цен предметов потребления. Величина индивидуальных доходов зависит от величины индивидуальных запасов и от цен соответствующих товаров, входящих в эти запасы. Цены этих товаров, определяющих величину индивидуальных доходов, входят в общую систему уравнений, поскольку эта система охватывает цены всех товаров. Поэтому можно сказать, что уравнение $y_1 = f_{b1}(P_b, P_c, P_d)$ охватывает все возможные величины спроса при различной высоте индивидуальных доходов. Сама же форма этих уравнений зависит лишь от двух моментов — характера индивидуальных потребностей и величины индивидуальных запасов (ибо второй фактор, определяющий доходы — цены отдельных товаров — включен уже в нашу систему уравнений в виде аргумента функций спроса). На основании этих двух элементов можно определить функции спроса (или предложения) всех товаров для первого субъекта, т.-е. величины x_1, y_1, z_1, w_1 ,² и т. д.

Аналогичным способом можно получить соответствующие величины для второго субъекта, т.-е. $x_2, y_2, z_2, w_2 \dots$, для третьего и т. д. Если сложить эти величины, то мы получим $x, y, z, w \dots$, (т.-е. величины общественного спроса и предложения), которые можно тоже представить в виде функций цен всех товаров,

$$\begin{aligned} \text{т.-е. } y &= F_b(P_b, P_c, P_d \dots P_n) \\ z &= F_c(P_b, P_c, P_d \dots P_n) \text{ и т. д.} \end{aligned}$$

Поскольку предложение рассматривается Вальрасом, как отрицательный спрос, величина общественного спроса должна равняться нулю (ибо спрос одних, или положительный спрос компенсируется предложением, или отрицательным спросом других). Отсюда Вальрас получает, что $x = 0, y = 0, z = 0$ и т. д., и в результате мы имеем систему уравнений³:

$$\begin{aligned} F_b(P_b, P_c, P_d \dots P_n) &= 0 \\ F_c(P_b, P_c, P_d \dots P_n) &= 0 \\ F_d(P_b, P_c, P_d \dots P_n) &= 0 \end{aligned}$$

содержащую $m - 1$ уравнений и $m - 1$ неизвестных (цен всех товаров, выраженных в a). Поэтому может показаться, что конечный результат теории

¹ „Eléments“, стр. 123.

² Необходимо заметить, что этим способом Вальрас получает уравнения для спроса всех товаров, кроме товара a , который служит мерилом ценности. Величину спроса a определяет Вальрас следующим образом. Предполагается, что сумма расходов равна сумме доходов. Поэтому можно составить уравнение (ibid., стр. 124)

$$x_1 + y_1 P_b + z_1 P_c + w_1 P_d + \dots = 0,$$

откуда вытекает, что

$$x_1 = -(y_1 P_b + z_1 P_c + w_1 P_d + \dots)$$

³ „Eléments“, стр. 128.

Вальраса является с логической стороны безукоризненным (конечно, при условии неизменности запасов существующих благ). Этот вывод заключается в следующем положении¹: „Из всего вышеизложенного явственно следует, что как при многих, так и при двух товарах необходимыми и достаточными элементами для установления текущих цен или равновесия являются уравнения полезности или потребности субъектов обмена в товарах—уравнения, которые всегда можно представить кривыми—и наличные запасы товаров“.

Однако эта система уравнений Вальраса (вернее, экономическая концепция, лежащая в основе этой системы), страдает одним очень существенным недостатком. Она изображает совокупность всех меновых процессов, происходящих между отдельными товаропроизводителями (вернее, товаровладельцами), как единый процесс, который происходит *ipso actu*. Поэтому товаровладельцы учитывают все возможные цены. Из последних удерживаются лишь те, которые обеспечивают равенство спроса и предложения всех товаров. Но это представление о всей совокупности меновых процессов, как о едином процессе, заимствовано из области прошлого товарообмена. Денежное обращение приводит к разрыву между актами купли и продажи. Оба эти акта для каждого субъекта разделены определенным (хотя и весьма кратким) периодом времени. Для того, чтобы выступить в качестве покупателя, данный субъект должен предварительно фигурировать в роли продавца. Следовательно, выступая в качестве покупателя, наш субъект учитывает не возможные доходы, а вполне реальную и определенную ценностную или денежную сумму, которой он располагает. Поэтому возможность варьирования величины доходов в тот момент, когда совершаются покупки, отпадает. Субъект устанавливает свой спрос на отдельные товары в зависимости лишь от 3 факторов—от потребностей, от цен отдельных товаров и от величины своих доходов. Если признать, что цены являются переменной величиной, то для данного акта покупок функциональная зависимость между спросом и ценой покупаемых товаров будет определяться исключительно характером потребностей и величиной доходов (а не материальных запасов)².

Раздельность во времени процессов купли и продажи для отдельных субъектов имеет огромное значение. Благодаря этой раздельности, устанавливается преемственная связь между ценами отдельных периодов. Цены на товары (если отвлечься от издержек производства) определяются спросом; последний—величиной индивидуальных доходов; а последние, в свою очередь, зависят от цен, которые существовали в момент продажи, предшествующий купле,—или, во всяком случае, которые существуют в данный момент до выявления результатов происходящих меновых процессов. Благодаря наличию такой преемственной связи, при объяснении цен каких-либо товаров, всегда приходитсяходить из наличия каких-то цен. Эмансилировать теорию спроса и предложения от влияния существующих ценностных факторов это значит отвлечься от того, что данный меновой процесс тесно связан с другими, прежде происходившими меновыми процессами. Иными словами, это означает, что данному меновому процессу непосредственно предшествует натуральное хозяйство, что мы имеем дело с примитивным товарообменом.

Все элементы теории цен Вальраса, таким образом, тесно связаны между собой. Наш автор пытается найти конечные факторы цены, которые не зависят от цен. Этими факторами являются определенные функции полезности и величины запаса потребительских благ. Для того, чтобы легче связать кривые спроса с кривыми полезности, Вальрас начинает с анализа примитивного обмена излишками. Он далее предполагает обмен *in statu nascendi*.

¹ „Éléments“, стр. 134.

² Поэтому ошибочно положение Касселя, что величину дохода покупателей для отдельного рыночного процесса нельзя рассматривать, как данную. „Grundgedanken der theoretischen Ökonomie“, стр. 50.

Цены впервые устанавливаются на данном рынке. У участников обмена существуют только материальные запасы, не получившие ценностного выражения. Покупательная способность участников обмена устанавливается параллельно с процессом формирования цен. Поэтому можно принять, что кривые спроса не зависят от какой-то наперед данной величины платежной способности. Таким образом экскурсии Вальраса в сферу примитивного обмена получают определенный смысл и определенное оправдание, если учесть основную задачу его теории цены. Стоит только отвергнуть его молчаливую предпосылку об отсутствии исторической преемственности цен, как вся его теория рушится. Тогда нельзя будет свести кривые спроса исключительно к кривым полезности.

Ошибка теории Вальраса может быть проиллюстрирована на следующем примере. По мнению нашего автора мы можем предположить, что в данный момент существует особая произвольная система цен. Если величина индивидуальных запасов и функции полезности даны, то процесс ценообразования неизбежно приведет к определенной системе цен, соответствующей этим двум конечным факторам. Какова бы была эта произвольная система цен, мы в конечном счете придем к одним и тем же результатам. Этот вывод является неверным. Произвольная система цен определяет величину покупательной способности и, следовательно, характер функций спроса. В зависимости от первоначально избранной системы цен могут получаться различные конечные результаты даже при неизменных индивидуальных запасах и неизменном уровне потребностей. Поэтому нужно признать, что Кассель значительно ближе стоит к истине, когда он последним элементом цены признал не наличие особой функции полезности, а функции спроса. Этим самым принимается молчаливая предпосылка, что данная система цен зависит от предыдущей, определяющей характер функций спроса. Это можно проиллюстрировать на примере уравнений Ирвинга Фишера¹.

Эти уравнения имеют следующую форму. Обозначим через A, B, C, \dots, M различные товары. A_1, B_1, C_1, \dots будут количества этих товаров, потребленных 1 покупателем; $A_2, B_2, C_2, \dots, M_2$ — количества потребленных 2 покупателем и т. д. $K_a, K_b, K_c, \dots, K_m$ — количество всех имеющихся товаров; $K_1, K_2, K_3, \dots, K_m$ — доходы лиц: I, II, III, ..., n. Уравнения Фишера выражают, с одной стороны, как распределяется индивидуальный доход на покупку разных товаров и как, с другой стороны, данный запас товаров распределяется между всеми участниками обмена.

Тогда можно составить следующие уравнения:

$$\begin{aligned} 1) \quad & A_1 + A_2 + A_3 + \dots = K_a \\ & B_1 + B_2 + B_3 + \dots = K_b \\ & C_1 + C_2 + C_3 + \dots = K_c \\ & \dots \dots \dots \dots \\ & M_1 + M_2 + M_3 + \dots = K_m \end{aligned}$$

т.е. всего m уравнений (по числу товаров) и m n неизвестных; эти уравнения выражают, что общий запас товаров является данными;

$$\begin{aligned} 2) \quad & A_1 P_a + B_1 P_b + C_1 P_c + \dots + M_1 P_m = K_1 \\ & A_2 P_a + B_2 P_b + C_2 P_c + \dots + M_2 P_m = K_2 \\ & \dots \dots \dots \dots \\ & A_n P_a + B_n P_b + C_n P_c + \dots + M_n P_m = K_n \end{aligned}$$

т.е. всего n уравнений и n новых неизвестных (цены); уравнения выражают, что доходы являются постоянными.

¹ „Mathematical investigations in the theory of value“, стр. 52—53.

3) уравнения предельных полезностей для каждого товара и для каждого лица. Эти уравнения выражают, что предельные полезности представляют из себя первые производные (например, $\frac{du}{dA_1}$) функций полезности, т.-е. функций, изображающих зависимость между изменением полезности и количества потребляемых благ.

$$\begin{aligned}\frac{du}{dA_1} &= F(A_1); \quad \frac{du}{dB_1} = F(B_1) \dots \quad \frac{du}{dM_1} = F(M_1) \\ \frac{du}{dA_2} &= F(A_2); \quad \frac{du}{dB_2} = F(B_2) \dots \quad \frac{du}{dM_2} = F(M_2) \\ &\dots \dots \dots \\ \frac{du}{dA_n} &= F(A_n); \quad \frac{du}{dB_n} = F(B_n) \dots \quad \frac{du}{dM_n} = F(M_n)\end{aligned}$$

всего m_n уравнений с m_n новыми неизвестными (пределными полезностями).

При таких условиях задача оказалась бы неразрешимой. Фишер вводит тогда условие пропорциональности предельных полезностей ценам и получает благодаря этому ряд новых уравнений, не содержащих новых неизвестных

$$4) \frac{du}{dA_1} : \frac{du}{dB_1} : \frac{du}{dC_1} : \dots : \frac{du}{dM_1} = \frac{du}{dA_2} : \frac{du}{dB_2} : \frac{du}{dC_2} : \dots : \frac{du}{dM_2} = \\ = \dots = \frac{du}{dA_n} : \frac{du}{dB_n} : \frac{du}{dC_n} : \dots : \frac{du}{dM_n} = P_a : P_b : P_c : \dots : P_m$$

(всего $n(m-1)$ новых уравнений без новых неизвестных)

В результате получается $m+n+mn+n(m-1)=2mn+m$ уравнений и $mn+m+mn$ неизвестных (mn количеств товаров, потребленных отдельными лицами, mn — предельных полезностей этих товаров для различных лиц и m цен).

Система уравнений Фишера состоит из 3 важнейших элементов—уравнений, указанных под рубрикой (1, 2 и 4). Уравнения первой рубрики выражают неизменность запасов данных товаров. Товар a имеется в количестве K_a ; товар b —в количестве K_b , и т. д. Эти товары частично потребляются продавцом, частично продаются. Если рассматривать предложение, по образцу Вальраса, как отрицательный спрос, то можно сказать, что K_a , K_b , K_c —представляют из себя величины общественного спроса (включая и спрос продавцов) на данные товары. Вторая система уравнений (т.е. под рубрикой 2) выражает, что величина покупательной способности, или доходов, или ценностных сумм, имеющихся у отдельных субъектов, остается неизменной. Эта система уравнений имеет чрезвычайно важное значение, ибо она выражает основную предпосылку теории Вальраса. Неверно утверждение последнего, что для определения цены достаточно иметь два условия—величину предельных полезностей и величину запасов данных благ у отдельных субъектов. На основании данной системы уравнений можно убедиться, что условий, влияющих на цены, существует три: величина общего запаса благ, величина покупательной способности и характер потребностей. Следовательно, в числе факторов, влияющих на цены, имеется фактор, который сам зависит от цен. Следовательно, попытка вывести высоту рыночных цен из неценостных факторов должна быть окончательно устранена.

Вторая система уравнений, следовательно, предполагает, что ценностные суммы, имеющиеся в распоряжении отдельных субъектов, являются вполне определенными и неизменными величинами. Эти ценностные величины (или доходы), в свою очередь, зависят от цен отдельных товаров. Ценностная

сумма, имеющаяся в распоряжении всех субъектов, т.-е. $k_1 + k_2 + \dots + k_n$, очевидно, зависит от цен в сех товарах. Поскольку эта совокупная ценностная сумма предполагается неизменной и вполне определенной, необходимо допустить, что цены также остаются неизменными и определенными. Следовательно, система вторая показывает, что цены уже существуют и имеют определенную высоту, которая неизвестна нам. Требуется узнать, какова эта высота, т.-е. определить неизвестную нам величину.

В основе теории Вальраса, по существу, лежит та же тенденция, что и у австрийцев, к сближению простого менового (не знающего денег) хозяйства с развитым товарным хозяйством. В условиях простого товарообмена ($t-t$), меновые пропорции и платежная способность участников обмена определяются одновременно. Всякий субъект, продающий товары, одновременно предъявляет спрос. Величина последнего зависит от меновой пропорции, которая устанавливается в данном акте обмена. В условиях товарного обращения ($t-d-t$) положение значительно меняется, ибо покупатель обменивает деньги на товар ($d-t$). Следовательно, предполагается, что покупатель предварительно произвел определенные меновые операции, что у него имеется известная ценностная сумма, которая зависит от установившихся прежде цен. Попытка эмансионировать функции спроса от влияния платежной способности покупателя и существующей системы цен возможна за счет игнорирования специфических особенностей денежной экономики.

Но Вальрас идет дальше. С одной стороны, он молчаливо предполагает примитивный обмен *in statu nascendi*. Но, с другой стороны, выводы, полученные при анализе примитивнейшего изолированного обмена, он распространяет на сложную систему обмена (m) товаров, в котором участвует n лиц. При этом предполагается, что все эти меновые сделки тесно связаны, что цена одного товара зависит от цен всех остальных. Получается причудливое смешение двух форм обмена, расположенных на противоположных концах исторического развития. В связи с этим возникает вопрос — как может одновременно установиться система цен на все эти многочисленные товары, вне всякой зависимости от прежде существовавших цен? Как можно в одном акте, без всяких промежуточных фаз, обменять разнообразнейшие товары, принадлежащие многочисленным субъектам? Это противоречие разрешается благодаря тому, что Вальрас процесс обмена сближает с процессом организованного распределения. Такое сближение облегчается благодаря тому, что Вальрас спрос дедуцирует из полезности и поэтому общественный спрос рассматривает, как результат общественных потребностей. Сближение натурального и товарного хозяйства в одном пункте приводит к сближению по всей линии. Обмен Вальрас представляет себе не как совокупность целого ряда меновых актов, раздельных не только в пространстве, но и во времени, но как единый акт перераспределения всех имеющихся товарных запасов между всеми членами общества соответственно их потребностям и индивидуальным запасам. Такое перераспределение *ipso actu* может происходить только в организованном, а не в стихийном порядке.

На эту сторону дела обратили внимание некоторые экономисты. Так, Фойт¹ считает основной ошибкой математиков, что они смешивают два вида обмена — *Gemeinschaftstausch* и *Konkurrenztausch*. Все свои формулы математики, по мнению Фойта, распространяют на типический обмен, или на *Konkurrenztausch*, между тем, как они выведены для другой формы обмена — *Gemeinschaftstausch*. Последняя форма представляет из себя фактически не меновой процесс, а раздел известного количества благ между отдельными лицами, по какому бы то ни было принципу (например, передел земли в русской

¹ Статья „Zahl und Mass in der Oekonomie“ в „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, 1893 г.

общине; этот пример приводится Фойтом в качестве иллюстрации своей мысли). „Сущность его состоит в том, пишет Фойт¹, что обмен представляет собой единый общий акт всех, принимающих в нем участие. Он может быть представлен, как соединение всех, предназначенных для обмена, благ и распределение получившейся, таким образом, суммы, согласно доле каждого участника в ней, или согласно строгому принципу обмена—равенству выгод, или согласно еще какому-либо принципу целесообразности, справедливости или дешевизны. Практически, насколько нам известно, солидарный обмен осуществляется лишь в одном случае, а именно при так называемом конкурсе“. Очевидно, что „Gemeinschaftstausch“ назван обменом по недоразумению; эта форма обмена представляет собой лишь перераспределение существующих запасов; при чем это перераспределение ведется организованно, по определенному плану, выработанному сообща. Борьба между отдельными участниками раздела, конечно, возможна при выработке этого плана. Но поскольку план выработан, дальнейшее проведение не натыкается ни на какие трудности.

Точно так же и Е. Леоне² отметил, что „хозяйственное равновесие, с гедонистической точки зрения, является проблемой распределения благ, а не их купли и продажи“.

Замена обмена организованным распределением лишает формулы обмена Вальраса всякого теоретического значения. При организованном распределении продуктов, производственные отношения устанавливаются непосредственно между участниками раздела. Сам факт раздела свидетельствует о том, что между данными производителями существуют определенные социальные отношения, выражющиеся в праве каждого производителя на определенную часть общего запаса благ. С другой стороны, принцип распределения продуктов непосредственно вытекает из структуры данного общества. В антагонистическом обществе принцип распределения или раздела будетносить другой характер, чем в гармоническом обществе. Во всяком случае, производственные отношения выступают, в данных условиях, совершенно определенно и не нуждаются для своего выявления в посредничестве вещей. В условиях же обмена производственные связи устанавливаются на рынке через посредство вещей или товаров. Поэтому эти производственные отношения выступают в своей фетишизированной форме. На почве товарного фетишизма возникают категории ценности и цены, выражющие отношения независимых, автономных товаропроизводителей. Очевидно, что в условиях того организованного распределения продуктов, для которого составлены формулы математиков, отсутствует этот тип производственных отношений; участники раздела уж не являются совершенно автономными владельцами данных продуктов; наоборот, они связаны известными нормами, действующими в данном обществе; они подчиняются общей дисциплине. Таким образом, в этом случае, отсутствуют основные условия ценности—а) нет фетишизированной формы и б) нет типа производственных отношений, характерного для товарного производства.

У Вальраса, правда, мы не находим столь грубого смешения товарного и коммунистического хозяйства, как напр. у Госсена или Лаунгардта. Лаунгардт дает такое толкование понятию „максимальная полезность“³. „Под естественным воздействием режима свободной конкуренции, при наличии системы *laissez faire, laissez passer*“ или невмешательства в естественный ход вещей, вернейшим образом достигается о б щ е е благо“.

¹ Речь идет о *Gemeinschaftstausch*, цитиров. статья, стр. 542.

² Статья „L. Walras und die hedonistische-mathematische Schule von Lausanne“ в „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik“, Band XXII, стр. 57. Leone—синдикалист. Его основная работа „Lineamenti di economia politica“, 1914.

³ „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“, стр. 30—32.

Но дальше он вносит такое ограничение¹. „Хотя, как показано в § 7, при обмене, совершающем по ценам равновесия, сумма выгод обоих субъектов достигает максимума, и, следовательно, обмен по ценам равновесия наиболее приближает нас к общему благу,—тем не менее подобного рода обмен, для каждого из обоих субъектов, никоим образом не является наиболее выгодным. В последнем случае ведь борьба за цену была бы напрасным и бесполезным занятием; тогда на рынке, скорее, должно было бы иметь место товарищеское сотрудничество покупателей и продавцов, направленное на установление цены равновесия. В действительности же каждый субъект обмена достигает наибольшей выгоды не тогда, когда он опускается до цен равновесия, а в том случае, если он придерживается более высокой цены“.

Антагонизм интересов отдельных участников обмена, таким образом, не отрицается Лаунгардтом. Наоборот, этот антагонизм интересов делает возможным существование максимума полезности. Если бы интересы отдельных лиц совпадали, то абсолютный максимум полезности не мог бы существовать, поскольку всякое повышение или понижение цены, в зависимости от интересов этих субъектов, вызывало бы соответствующее увеличение полезности. Увеличению полезности для всех членов общества, в этом случае, нельзя было бы поставить никаких пределов. Антагонизм интересов отдельных участников обмена ограничивает возможность бесконечного увеличения полезности, поскольку повышение полезности для одного субъекта компенсируется понижением полезности для другого. Таким образом, формулировка Лаунгардта имеет свой определенный смысл. Но от этого она не становится более правильной. Наоборот, эта формулировка находится в очевидном противоречии с природой товарного производства.

Лаунгардт утверждает, что существующие цены не гарантируют максимума полезности для *всего*, участвующего в обмене, но что они являются условием максимальной полезности для *всех*. Если сложить общую полезность всех товарных запасов, получаемых в результате обмена, для всех участников, то мы получим максимальную полезность. Обмен, по Лаунгардту, есть такая операция, в результате которой должен получиться максимум полезности для каждого ли субъекта или для всех участников, взятых вместе. Основная идея Лаунгардта заключается, таким образом, в том, что общие принципы господствуют в сфере индивидуального потребления и обмена. И в том, и в другом случае получается максимум полезности. Обмен есть, таким образом, необходимое звено для осуществления наибольшей полезности в потреблении. Рынок заменяет планирующие органы в натуральном хозяйстве и приводит к тем же результатам—к наиболее рациональному распределению продуктов, к осуществлению максимума полезности. Теория Лаунгардта, таким образом, рационализирует товарное производство, игнорирует стихийность и иррациональность последнего, подменяет товарное производство—организованным.

Вальрас лично является противником такой интерпретации максимума полезности, как у Лаунгардта. Наиболее отчетливо он выразил свое мнение по данному вопросу в своей книге „Etudes d'économie sociale“². Вальрас резко противопоставляет теорию обмена Джевонса, с которой он солидаризуется, теории обмена Госсена. Различие между этими теориями Вальрас квалифицирует, как различие между обменом самостоятельных индивидов и распределением в социалистическом обществе. Обмен Джевонса он характеризует следующим образом³: „Это—индивидуалистический обмен: он осуществляется волей индивидуума, вполне свободно

¹ „Mathematische Begründung“, стр. 31.

² Полное заглавие „Etudes d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale“. 1896.

³ Ibid., стр. 209.

стремящегося к своей выгоде, и он (обмен) попрежнему оставляет после себя неравенство богатства, вытекавшее прежде из обладания более или менее ограниченным запасом". Другой характер, по мнению Вальраса, имеет обмен Госсена. „Этот обмен, пишет он¹, не менее определенный, чем предыдущий, является операцией, посредством которой удовлетворение нужд обоих субъектов обмена вместе взятых доводится до абсолютного максимума, а не относительного, при чем совершенно не учитываются размеры запасов товаров, другими словами, игнорируется право собственности каждого из субъектов обмена на его товар. Это—коммунистический (разрядка автора) обмен; он, по всей вероятности, будет иметь место лишь благодаря вмешательству государства и приведет к равенству, вытекающему одновременно из равенства потребностей и равенства средств их удовлетворения. Он осуществляется на почве братства. Так, двум братьям, сидящим за столом своего отца, последний распределяет пищу таким образом, чтобы оба они остались сытыми.

Хотя Вальрас—противник сближения товарного хозяйства с коммунистическим, тем не менее расстояние между Вальрасом и Лаунгардтом оказывается весьма незначительным. Учение Вальраса о влиянии двух факторов на цены вытекает из смешения обмена с организованным распределением.

Рассмотрим предварительно следующий вопрос—предположим, что нам известны общий размер общественных запасов данных благ (т.-е. сколько имеется каждого блага, независимо от распределения этих запасов между отдельными субъектами) и характер потребностей отдельных субъектов. Можно ли при этих условиях определить цены на основании теории спроса и предложения? Конечно, нельзя, ибо нам дана лишь величина абсолютных потребностей, а не спроса. В этих условиях не может быть и речи о применении 2-го закона Госсена, ибо последний предполагает наличие определенных доходов, определенной ценостной суммы. Следовательно, вопрос о нахождении максимума полезности получает здесь совершенно определенный и единственно возможный смысл—распределить существующие запасы благ между отдельными субъектами так, чтобы общая сумма полезности была бы максимальной. По существу, мы в данном случае имеем дело с организованным распределением продуктов в коммунистическом обществе. Вопрос о ценах теряет всякое значение. Цены, в лучшем случае, будут фигурировать в роли сравнительных коэффициентов отдельных благ, т.-е. в роли тех норм, по которым данные блага будут распределяться, например: каждый субъект взамен *a* единиц одного блага может получить *b* единиц другого блага и т. д. Вопрос об относительном максимуме полезности, следовательно, здесь отпадает.

Введем усложняющее обстоятельство. Предположим, что известна величина не только общего запаса, но и величина индивидуальных запасов. Следовательно, нам известно фактическое распределение данных запасов между отдельными субъектами, но неизвестны цены этих запасов и, следовательно, неизвестна величина доходов отдельных субъектов. Иными словами, предположим наличие тех условий, которые Вальрас считает достаточными для определения цен. И в этом случае, как и в предыдущем, мы имеем дело не с обменом, а с организованным распределением. Изменяются лишь принципы распределения продуктов. В первом случае, очевидно, предполагается уравнительный принцип распределения; во всяком случае субъекты находятся в одинаковом положении, и никто не пользуется особыми преимуществами. Во втором случае распределение происходит пропорционально имеющимся у отдельных субъектов запасам благ. Следовательно, учитываются индивидуальные различия и данное распределение предполагает неравенство отдельных субъектов. Но основа распределения остается неизменной. И в пер-

¹ „Etudes d'économie sociale“, стр. 209—210.

вом и во втором случае происходит организованное распределение продуктов по определенным установленным нормам. Решающее значение имеет то обстоятельство, что в первом и во втором случае нам известны лишь кривые полезности. Из кривых полезностей, как мы видели, нельзя вывести кривых спроса. Абсолютные потребности выступают в роли фактора, непосредственно регулирующего производство и распределение лишь в натуральном хозяйстве. Во всяком случае, данные о характере кривых полезностей и запасов, находящихся во владении отдельных субъектов, как мы видели, совершенно недостаточны для определения цен.

Нужно отметить, что Вальрас в некоторых пунктах очень близко подходит к Лаунгардту. Так, если мы обратимся к теории капитализации Вальраса, то мы убедимся, что максимуму полезности Вальрас дает совсем другое толкование, чем в теории обмена (см. ниже). Вальрас в теории капитализации рассматривает вопрос о наиболее рациональном распределении обществом имеющихся у него капиталов между отдельными производственными сферами. Товарное общество рассматривается, как единая хозяйственная организация, действующая по определенному плану и пытающаяся осуществить наиболее рациональное, с точки зрения возможностей и потребностей общества, производство. Товарное общество, таким образом, подменяется организованным обществом. Принцип максимума полезности превращается в принцип действия этого организованного хозяйства. В связи с этим, вопрос о ценах теряет всякое значение. Принцип максимума полезности получает абсолютный характер. Парето поставил точку над и, когда он попытался математическим путем доказать, что коэффициенты производства в товарно-капиталистическом обществе такие же, как и в социалистическом.

Дуализм понимания максимума полезности у Вальраса дает основание для утверждения о дуализме теории цены Вальраса. С одной стороны, Вальрас выступает, как последовательный сторонник теории спроса и предложения; с другой стороны, у него имеется тенденция (правда, в более слабой степени, чем у Госсена и Джевонса) рассматривать цены под углом зрения осуществления принципа максимума полезности; вторая теория, по существу, является отрицанием теории цены, ибо она предполагает замену товарного хозяйства организованным, т.-е. таким хозяйством, которое не знает цены. При рассмотрении теории Вальраса мы убедились в том, что наш автор почти всюду игнорирует влияние платежеспособности на спрос. Правда, он рассматривает зависимость спроса от цены, но сама форма функциональной зависимости между спросом и ценой, по мнению Вальраса, зависит исключительно от потребностей субъектов, вступающих в обмен, и от распределения материальных запасов благ. Следовательно, влияние ценностного фактора (т.-е. общей суммы ценностей, имеющейся у отдельных субъектов) Вальрас заменяет влиянием материальных факторов, т.-е. — величины существующих запасов.

Теория Вальраса стоит в данном случае перед дилеммой: А) признать ту предпосылку, которая совершенно отчетливо выражена в уравнениях И. Фишера, т.-е. что величина доходов должна быть величиной известной и определенной. В связи с этой предпосылкой необходимо допустить, что величина цен определяется 3 факторами (при условии неизменности запасов) — величиной запасов благ, величиной доходов отдельных субъектов и характером индивидуальных кривых полезностей. Иными словами, необходимо допустить, что общие законы изменения цен (или общие законы изменения спроса и предложения) зависят, в свою очередь, от существующих цен. Тем самым отпадает кажущаяся последовательность, которая характеризует теорию цены Вальраса. В этом случае необходимо допустить существование относительного максимума полезности. Наиболее отчетливо

такое понимание факторов, определяющих уровень цен, выражено у Вальраса в его теореме об эквивалентном распределении¹. Если принять такое толкование теории Вальраса, то мы получаем теорию спроса и предложения. Особенности этой теории заключаются лишь в том, что а) она четко формулирует основное условие—неизменность запасов благ и б) она пытается определить величину спроса, на основании 2 закона Госсена; или Б) отбросить эту предпосылку, т.-е. признать наличие всего лишь двух факторов, действующих на цены. Величина цены остается неопределенной, ибо неизвестен характер спроса и его величина. Для того, чтобы определить цены, необходимо добавочное условие, напр., предположение о наличии абсолютного максимума полезности. Последний, как мы видели, предполагает существование организованного хозяйства и замену обмена организованным распределением. Понятие максимума полезности получает совсем другое значение. Теория цен покупает себе логическую последовательность, но очень дорогой ценой отказа от фактической теории цены. Теория цены кончает самоубийством. На этой базе возникает аналогия товарно-капиталистического общества, которая наиболее яркое выражение нашла себе в теории капитализации Вальраса и в теории Парето.

Таким образом, экономическая система Вальраса состоит из 2 теорий цены. Основной теорией цены, несомненно, остается теория спроса и предложения. Все математические формулы Вальраса ставят своей основной задачей дать методы исчисления цен и величин спроса. Этот первый элемент учения Вальраса можно было бы назвать базисом его системы. Вторая теория цены, или теория абсолютного максимума, которая в теории обмена Вальраса существует в неявной форме и выступает отчетливо в теории капитализации, играет лишь роль надстройки или, вернее, ориамента. Эта теория должна придать всей системе Вальраса видимость логической последовательности и полной законченности.

Может встать следующий вопрос—как возможно наличие таких диаметрально противоположных элементов в системе нашего экономиста? Ведь одновременное признание обоих элементов есть одновременное признание и отрицание товарного хозяйства. Различие между этими элементами столь же велико, как между натуральным и товарным хозяйством. По существу, этот вопрос может быть поставлен по отношению ко всей математической школе. В учении экономистов-математиков имеется следующее глубокое противоречие: с одной стороны, основным постулатом их теории является 2-й закон Госсена, предполагающий зависимость индивидуальных оценок и действий от рыночных цен. 2-й закон Госсена констатирует, следовательно, существование товарного хозяйства. Этот закон предполагает наличие устойчивых цен, т.-е. существование развитого обмена. С другой стороны, в учении экономистов-математиков крупную роль играет принцип максимума полезности, притом не только в относительном, но и в абсолютном смысле. На почве этого принципа максимума полезности возникает у целого ряда экономистов-математиков тенденция замены товарного хозяйства—организованным хозяйством. Следовательно, не только в теории Вальраса скрещиваются между собой полярно противоположные формации—развитое товарное хозяйство и натуральное.

Разгадку этого кардинального противоречия нужно искать в особенностях современного экономического субъективизма. В основе всех субъективных теорий, как мы видели, лежит теория спроса и предложения, как теория, объясняющая законы изменения монопольных цен. Но экономический субъективизм не исчерпывается одним признанием теории спроса и предложения. Современный субъективизм представляет из себя, в отличие от ста-

¹ «Théorème des répartitions équivalentes».

рых теорий, попытку преодолеть теорию спроса и предложения, попытку изжить ту непоследовательность и незаконченность, которая органически связана со всякой теорией спроса и предложения.

У австрийцев, как мы видели, теория предельной полезности может быть понята лишь на базе теории спроса. Но основная задача австрийцев заключается в том, чтобы элиминировать всякое влияние цен на субъективные оценки. На этой почве возникает следующее глубокое противоречие, которое красной нитью проходит через всю систему австрийцев—высота цен выводится из субъективных оценок, которые определяются по принципу натурального хозяйства, т.-е. по принципу хозяйственной системы, которая предполагает отсутствие цен. Спрос объясняется таким способом, который приводит к отрицанию спроса. Все попытки австрийцев создать строго последовательную психологическую теорию представляют из себя попытки элиминировать зависимость спроса и предложения от цен, т.-е. элиминировать возможность заколдованных кругов в теории цены.

Это же противоречие и эти методы преодоления данного противоречия лишь в новой форме выступают у математиков. Принцип абсолютного максимума полезности есть руководящий принцип той хозяйственной организации, в которой субъективные оценки определяются полезностью. Следовательно, этот принцип представляет ту же попытку придать теории большую законченность и последовательность. Но здесь имеется существеннейшее отличие. У австрийцев элементы орнаментировки теории в виде учения о полезности и потребительной ценности настолько тесно переплетаются с базисом теории, что возникает впечатление об их доминирующей роли. У математиков же элементы орнаментировки—в виде принципа максимума полезности—играют очень незначительную роль. Вспомогательная роль этого принципа становится очевидной и для поверхностного наблюдения. Дальнейшая эволюция субъективной школы идет в сторону полного аннулирования примата психологических моментов. Вместо теоретической орнаментировки, т.-е. вместо попыток создания кажущихся стройных теоретических построений, у математиков мы встречаем другой тип орнаментировки. Последний заключается в отказе от каузального анализа, в попытке ограничиться функциональным исследованием. Все внимание экономиста устремляется в сторону составления математических формул, выраждающих количественные зависимости между отдельными величинами. Примат математического метода, как ни странно, выражает тенденцию усиливающегося декаданса буржуазной теоретической экономии.

Теория обмена Вальраса, таким образом, представляет из себя математически оформленную и психологически углубленную теорию спроса и предложения. Основной предпосылкой является положение о неизменном запасе данных товаров. Поэтому цена определяется на основании пересечения кривых спроса и предложения. Особенности теории цены Вальраса состоят в том, что а) он пытается определить законы изменения спроса на основании 2 закона Госсена; б) обмен рассматривает, как обмен излишками и предполагает потребительский подход у продавца; в) свою формулу цены Вальрас пытается распространить на случай изолированного и безденежного обмена и г) Вальрас пытается найти такие конечные основания цены, которые от цены не зависят (индивидуальные потребности и индивидуальные запасы). При решении последнего вопроса Вальрас, пытаясь дедуктировать функции спроса из функций полезности, пошел по линии сближения товарного хозяйства с примитивным меновым и натуральным. Это сближение отразилось на дуалистическом понимании теории максимума полезности, что дает основания утверждать о наличии известного дуализма в теории Вальраса.

6. Теория распределения Вальраса

Своей теории производства Вальрас ставит следующие задачи. При анализе предельной полезности и цен, он совершенно абстрагировался от условий производства. Количество имеющихся благ принимается за определенную фиксированную величину. Решив проблему о соотношении между предельными полезностями и ценами, с одной стороны, и количеством имеющихся благ, с другой стороны, Вальрас считает себя вправе задать новый вопрос — а чем же определяется количество произведенных благ. Тут он вплотную подходит к вопросу об определении количества и ценности производительных благ, к вопросу об издержках производства. Тут он вынужден констатировать, наряду с существованием закона предельной полезности и вытекающего отсюда, по его мнению, закона спроса и предложения, наличие другого закона — закона издержек производства (*la loi des frais de production*)¹. Сущность последнего заключается в том, что цены всех свободно воспроизводимых благ равны издержкам производства. Остается увязать этот закон со всей экономической системой. Остается решить вопрос, являются ли издержки производства, в конечном счете, определяемыми или определяющими факторами.

Эту весьма ответственную и, в известном смысле, решающую для всей теории ценности, задачу ставит себе теория производства Вальраса. „Остается выяснить, пишет он², стоит ли бутылка вина 5 фр. потому, что уплачено 2 фр. арендной платы, 2 фр. зарплаты и 1 фр. процентов на капитал, или, быть может, скорее, потому-то именно, что эта бутылка вина стоит 5 фр., платят 2 фр. арендной платы, 2 фр. зарплаты и 1 фр. процентов на капитал. Одним словом, остается выяснить, цена ли, как говорят, производительных услуг определяет цену продуктов, или, быть может, скорее, цена продуктов, определяемая, как мы видели, законом спроса и предложения, определяет цену производительных услуг, согласно закону издержек производства“. Задача теории, как видим, формулирована в весьма решительных выражениях. Вопрос поставлен ребром³.

Теория обмена Вальраса построена на предположении, что запас благ, имеющийся в распоряжении отдельных субъектов, является постоянным. При анализе законов образования цен Вальрас совершенно абстрагировался от производственных условий, издержек производства и т. д. Предпосылка о неизменности запаса потребительских благ играет очень существенную роль. Она дает возможность Вальрасу установить связь между величиной предложения данных товаров и размером собственного потребления этих товаров их владельцем. Отсюда положение о зависимости между величиной предложения и потребительной ценностью этих товаров для их владельца. Отсюда вытекает невозможность, при условии существования неизменных цен, увеличения запаса меновых ценностей (поскольку этот запас равен произведению количеств товаров на их цены. Оба множителя, в данном случае, являются неизменными); отсюда вытекает, что внимание всех участников обмена направлено лишь в сторону увеличения общей суммы полезности. Отсюда вытекает, что всякий обмен есть обмен излишками, поскольку исключается возможность расширения количества данных благ. Теория обмена построена, таким образом, для совершенно гипотетического хозяйства, которое не знает производства. Мы видели, что и для этого гипотетического хозяйства теория Вальраса оказывается неверной. Она предполагает возможность устойчивого равновесия цен в таких условиях, где это равновесие невозможно.

¹ „Éléments“ стр. 176.

² Ibid., стр. 176.

³ Термин „издержки производства“ является переводом французского „сост de production“. Вальрас в этот термин вкладывал другое содержание, чем Маркс. Под издержками он понимает не только затраты капиталиста, но и среднюю прибыль плюс рента.

Но Вальрас пытается перенести свою теорию и на область производительного хозяйства. Он пытается доказать, что между принципом спроса и предложения, основанном на теории максимума полезности и определяющим цены в потребительском хозяйстве, с одной стороны, и принципом издержек производства, определяющим цены в производительном хозяйстве, с другой стороны, нет никакого противоречия. Оба принципа, по мнению Вальраса, находятся между собой в трогательном единогласии. Доказать это единство обоих принципов составляет одну из важнейших задач теории производства Вальраса (*théorie de la production*). Постановка этой задачи сразу вызывает целый ряд вопросов. Ведь теория обмена построена на предпосылке неизменности запасов потребительских благ. Между тем сам факт наличия производства приводит к отрицанию этой предпосылки. Величина запаса благ становится переменной величиной. В связи с этим, разрывается связь между величиной предложения и размером собственного потребления. При неизменной величине последнего, предложение данных товаров может увеличиваться или уменьшаться, в зависимости от рыночной конъюнктуры. Далее, производство, развиваясь, может превратиться в товарное; на рынок начинают поступать не излишки, а вся данная товарная продукция. Методы оценки товаров радикально меняются. Основной стимул заключается в увеличении количества меновых ценностей, в накоплении. Спрос перестает влиять на средний уровень цен. Обстановка, таким образом, радикально меняется. Величина предложения становится неопределенной. Поэтому, если бы даже теория обмена Вальраса могла быть признана верной для гипотетического случая чисто потребительского хозяйства, то является вопрос, как ее можно приспособить к производственному хозяйству. Есть ли связь между обоими принципами (спроса-предложения и издержек производства) чисто механическая связь, т.-е. ограничился ли Вальрас признанием существования этих принципов, имеющих различную природу, или же эта связь имеет более глубокий, так сказать, органический характер? Учел ли Вальрас изменившуюся обстановку или нет? Есть ли какая-нибудь логическая зависимость между теорией обмена и теорией производства, или нет? Можно ли оправдать применение методологического приема Вальраса, выражавшегося в том, что он начал с анализа потребительского хозяйства?

Для того, чтобы ответить на эти вопросы, нужно познакомиться с теорией производства Вальраса. Предварительно сделаем следующее замечание. Если сопоставить теорию производства Вальраса с теорией Госсена и Джевонса, то мы должны будем констатировать следующее различие. Госсен и Джевонс оперируют лишь с трудовыми затратами (в их субъективном выражении): они имеют дело с простейшим изолированным хозяйством. Вальрас же пытается установить связь между ценами и издержками производства, т.-е. он берет для исследования более сложный случай. Сам Вальрас подчеркнул это различие между своим учением и учением своих предшественников в своей статье о Госсене¹. „Таково положение вещей (т.-е. так, как его рисуют Госсен и Джевонс. И. Б.) для Робинзона на его острове; возможно, такое положение вещей в изолированном или примитивном государстве; не таково оно, я бы не сказал в нашем общественно-экономическом строе, но в абстрактном и идеальном общественно-экономическом строе, теорию которого дает политическая экономия. В этом строе не всегда в нашем обладании находятся труд, земля и капитал, и никогда в нашем обладании нет всех видов труда, земли и капитала, необходимых для снабжения нас различными продуктами, в которых мы нуждаемся. Как же мы поступаем? Мы продаем за плату свой труд или услуги своей земли, мы

¹ „Un économiste inconnu“, в „Journal des économistes“,avr. 1885 г., стр. 77.

предаем услуги своего капитала за проценты, и за таким образом полученные зарплату, арендную плату и проценты мы покупаем продукты".

Эта новая особенность учения Вальраса дополняет его характеристику. Вальрас, как мы выше установили, является представителем переходного течения. С одной стороны, у него весьма сильно выражен психологический элемент; но, с другой стороны, он является ярким выразителем частнохозяйственного подхода к экономическим явлениям. Во всяком случае влияние товарно-капиталистического хозяйства сильнее сказалось на его учении, чем на системе Госсена и Джевонса. Учение Вальраса менее последовательно, с точки зрения субъективизма, чем учение его предшественников. Это выражалось в том, что у него каузальный анализ часто переплетается с функциональным, что он учитывает возможность расхождения между спросом и предложением, в отличие от Джевонса; что он оперирует не только с изолированным обменом, но и с более сложными формами последнего; что он начинает свой анализ с выяснения вопросов спроса и предложения, а не с изучения потребностей; что он оперирует не с трудовыми затратами, а с издержками производства. Поэтому проблема распределения занимает у него более значительное место, чем у Госсена и Джевонса.

Вальрас предварительно дает определение понятий капитала и дохода (*revenu*). Эти определения чрезвычайно характерны. Под капиталом он понимает¹ „все долговременное, всякий вид общественного богатства, не потребляющийся вовсе или потребляющийся лишь с течением времени, всякую количественно ограниченную полезность, продолжающую существовать после первого использования ее, служащую, короче, не один раз: дом, мебель“. Под доходом, *revenu*, он понимает „все потребляемое единовременно, всякий вид общественного богатства, потребляемый немедленно, всякий редкий предмет, исчезающий после первого использования его, короче, служащий лишь один раз: хлеб, мясо“.

Необходимо отметить, что определение капитала Вальраса и его классификация капиталов заимствованы у Авг. Вальраса (отца). Последний² дает следующее определение капитала: „Блага, обладающие неопределенной долговечностью и непотребляемые, и обладающие большей или меньшей долговечностью, потребляемые лишь в течение известного промежутка времени, оказывают нам неоднократно свойственную им услугу. Эти два вида благ составляют то, что называют капиталами. Наоборот, блага, потребляемые немедленно, не обладающие никакой долговечностью в отношении их полезности, образуют то, что называется доходами“.

Итак, характернейшая особенность капитала заключается в продолжительности потребления. Капитал представляет из себя благо, которое, по своей природе, может потребляться не в течение одного акта, а в течение целого ряда актов. Поэтому его полезность представляет совокупность всех полезностей, которые будут получаться в течение отдельных актов потребления. Капитал является, как бы, аккумулятором полезности³.

С этой точки зрения, вопрос об источниках доходов чрезвычайно упрощается. Капитал, в силу определения Вальраса, представляет из себя комплекс целого ряда полезностей, получаемых от каждого отдельного потребительского акта. Эти элементарные, если можно так выразиться, полезности будут соответствовать *revenus*, или, как их называет в данном случае Вальрас, *services* (т.-е. когда *revenu* является не самостоятельным благом, а продуктом капитала). Доход есть отщепившаяся часть капитала. Капитал есть сумма, вернее, последовательность отдельных доходов, или *services* (бук-

¹ „Éléments“, стр. 177.

² „De la nature de la richesse et de l'origine de la valeur“, стр. 40.

³ Из новейших работ такая классификация проводится в статье Аントелли „L'économie pure du système économique présent“, „Revue d'économie politique“, 41 année, Sept.—Oct., 1927.

вально—услуг). Соотношение между капиталом и доходом упрощено до виртуозности. По существу никакой проблемы даже нет. Все дело сводится к нескольким немногосложным арифметическим операциям.

„Капиталы, пишет Вальрас¹, согласно нашему определению, продолжают существовать после первого пользования ими; следовательно, ими пользуются последовательно много раз; последовательность этих употреблений есть, очевидно, последовательность получения доходов. Почва ежегодно производит урожай; дом защищает нас от перемен погоды как зимой, так и летом. Это плодородие почвы, эта защита, оказываемая домом, составляют ежегодные доходы от той и от другого. Рабочий ежедневно работает в мастерской; адвокат, врач ежедневно дают консультации; эта работа, эти консультации суть ежедневные доходы этих трудящихся. То же самое относится к доходам от машин, инструментов, орудий, мебели и одежды“.

С этой точки зрения, становятся понятными те иллюстрации образования прибыли, которые дает Парето, всецело стоящий по данному вопросу на точке зрения своего учителя, Вальраса. Пара кроликов это—капитал, пишет он², поскольку они производят маленьких кроликов. Тот факт, что капитал производит прибыль, по мнению Парето, объясняется так же просто, как и то, что вишневое дерево приносит вишни.

Процесс образования прибыли сравнивается с естественным процессом размножения. В этом нет ничего парадоксального, поскольку капитал определяется сторонниками, так называемой, Лозаннской школы (т.-е. Вальрасом и Парето), как вещь, выделяющаяся своими физическими свойствами, заключающимися в том, что она способна давать ряд отдельных удовлетворений³.

Конечно, всякое определение—условно. И можно было бы не спорить против определения Вальраса, если бы он все время оставался на почве потребительских благ, если бы слово „капитал“ применялось все время в этом определенном смысле. Но Вальрас, к сожалению, не остается строго последовательным. Со смелостью опытного гимнаста, он совершает стремительное *salto mortale* из царства индивидуального потребления в область сложнейших вопросов современного капиталистического производства. На ряду с обычными *services*, которые являются, как мы видели, просто подгруппой потребительских благ, он выделяет 3 основных, играющих важнейшую роль в процессе производства. Это „зарплата, рента, прибыль“. Таким образом,ничто же сумняющееся, Вальрас в категорию своих доходов включает и основные доходы капиталистического общества. Специфический социально-исторический характер последних, благодаря этому смелому маневру, испаряется. Остается лишь голая форма явлений, лишенная всякого содержания. Вальрас здесь строго последователен.

Из практики изолированного потребителя он выводит несколько принципов, с помощью которых он пытается объяснить все явления современного капиталистического хозяйства. Конечно, эта экспансия экономических принципов Робинзона возможна лишь за счет уничтожения всех важнейших специфических особенностей современного капитализма.

Но Вальрас идет дальше в своем неудержимом беге к обобщениям. Он стирает не только грань между капиталистическими доходами и теми *revenus*,

¹ „Éléments“, стр. 178.

² „Cours d'économie politique“, vol. I, стр. 425.

³ Любопытно отметить, что имеются попытки доказать родство Маркса и Вальраса. Так, Bousquet пишет „Observations sur l'intérêt du capital“ в „Revue d'économie politique“, 1927, № 4, стр. 1093): „объяснение процента, кануне Вальрасом, есть по существу то же, что и... Маркса“. Конечно, эти попытки обречены на полную неудачу. Против такой попытки протестовали бы сами математики. Вальрас почти никогда не упоминает о Марксе. Его ближайший ученик—Парето—подверг критике (очень поверхностной и вульгарной) учение Маркса в своем предисловии к сокращенному изданию „Капитала“ (Karl Marx. Le Capital. Extraits faits par M. Paul Lafargue, из серии „Petite bibliothèque économique française et étrangère“).

которые являются продуктом пользования некоторых потребительских благ; он фактически стирает грани между отдельными видами доходов в капиталистическом обществе. Он идет дальше теоретиков „триединой формулы“, столь зло и остроумно высмеянной Марксом в 48 главе III тома „Капитала“. Заработная плата, прибыль и рента проис текают не из 3 совершенно различных источников. Нет, тройному делению доходов соответствует тройное деление капиталов. Поэтому всякий доход можно рассматривать, как продукт какого-нибудь капитала; например, рента проистекает от земельного капитала, заработная плата — от личного капитала, прибыль — от капитала в собственном смысле, или движимого капитала (*capitaux mobiliers*). Между отдельными видами капиталистических доходов устанавливается, таким образом, трогательное единство, все они являются детьми одного и того же отца — капитала. Несмотря на отдельные различия между этими капиталами, все они, в конечном счете, могут быть сведены к единству и, что всего важнее, уложены в одну формулу.

Трехчленная классификация капиталов, установленная еще отцом Вальраса — Августом Вальрасом — в его книге „*Théorie de la richesse sociale*“ (1849) и поддержанная вполне Парето, стоит, чтобы на ней немного остановиться. Как указывалось выше, эта теория выделяет 3 группы капиталов: земельных, личных и движимых. Наибольший интерес, конечно, представляют первые 2 группы.

К первой группе Вальрас относит всевозможные земли, как получившие производительное применение (например, в сельском хозяйстве или в промышленности), так и не получившие такого. „К первой категории, пишет он¹, мы относим земли, на которых разбиты парки и служащие для развлечения сады, как частные, так и общественные; земли, производящие деревья и всякого рода растения: фрукты, овощи, злаки, кормовые травы, идущие в лицу людям и животным; земли под жилыми домами или общественными зданиями, под строениями предприятий, фабриками, мастерскими или магазинами; земли, служащие путями сообщения: улицы, дороги, площади, каналы, железные дороги. Все эти земли определенно являются капиталами“. Вальрас является, таким образом, сторонником того мнения, которое получило очень большое распространение в работах различных представителей американской школы, что земля может быть также причислена к категории капитала. Это положение основано на игнорировании тех специфических особенностей, которые представляет земля. Вальрас, правда, отмечает, что земельные капиталы отличаются двумя особенностями²: „Земли суть капиталы естественные, а не искусственные или сfabрикованные; они также капиталы, не уничтожающиеся от употребления и не гибнущие от случайности“.

Благодаря этим двум особенностям, количество земель остается постоянным, если отвлечься от возможности обработки земель, которые прежде были недоступны для таковой.

Вальрас ограничивается указанием этого отличия. Для него, конечно, остаются книги за 7 печатями те трансформации социальных отношений, которые образуются благодаря наличию такого фактора, как земля. Последняя в известной степени (если, повторяем, отвлечься от улучшения самой земли) является монопольным благом. Она не может быть производима и воспроизводима. Ограниченность земли вообще и хороших земель в частности, наличие земельной монополии оказывают определенное влияние на процесс ценообразования в земледелии. Ценность хлеба регулируется не средними трудовыми затратами, а затратами на наихудших участках. Рыночные цены

¹ „*Éléments*“, стр. 179—180.

² Ibid., стр. 182.

тяготеют не к цене производства, а к ценности. В связи с модификацией закона ценности возникают дополнительные источники дохода — в виде дифференциальной и абсолютной ренты. Эта модификация вытекает из наличия монополистических элементов в земледелии¹.

Любопытно сопоставить теорию капиталов Вальраса с теорией Бастии. Для того и другого нет принципиального различия между рентой и прибылью на капитал. Эта одинаковая точка зрения вытекает из диаметрально противоположных источников. Вальрас, как увидим ниже, принимает запас производительных благ (следовательно, капитала и услуг, по его терминологии) за величину постоянную. Он, следовательно, абстрагируется (по крайней мере, в пределах теории производства) от возможности увеличения количества капиталов. Иными словами, он всякий капитал рассматривает как монопольное благо. Отсюда вытекает тот вывод, что принципиального различия между „земельными капиталами“ и „движимыми капиталами“ нет, ибо те и другие невоспроизводимы. Цена капиталов и услуг поэтому определяется на общих основаниях.

Бастия не видит различия между рентой и прибылью потому, что предполагает наличие огромного количества свободной земли. Героем теории Бастии является брат Ионатан, отправляющийся для проверки теории ренты Рикардо в Америку, в штат Арканзас, где он „находит прекрасную землю, которую государство продает в любом количестве по цене 1 доллар за акр“². Очевидно, что в этом случае, где спрос на хлеб может быть удовлетворен при помощи производства на любом участке, цена земледельческих продуктов ничем не отличается от цен индустриальных товаров и не дает возможности для получения ренты. При этих условиях цена земли равна не капитализированной ренте, а определяется трудовыми затратами, необходимыми для приведения первобытной почвы в современное состояние, или тем, что Маркс называет „землей—капиталом“³.

Наибольший интерес представляет 2 член этой классификации — личные капиталы. В эту группу, как ни странно, входят все люди, без различия пола, возраста, национальности, профессии. Сюда входят как трудящиеся, так и бездельники. Послушаем по этому поводу Вальраса. Он пишет⁴: „Ко второй категории мы относим людей, ничем не занимающихся, кроме путешествий и собственных развлечений; также находящихся в услужении у других людей: кучеров, поваров, лакеев, горничных, чиновников, находящихся на службе у государства, как-то: администраторов, судей, военных; рабочих и работниц, занятых в земледелии, промышленности и торговле; людей, занимающихся свободными профессиями: адвокатов, врачей, артистов. Бездельник, фланнировавший сегодня, будет фланнировать завтра; кузнец, окончивший свой трудовой день, проведет еще много ему подобных; адвокат, покидающий суд, вернется еще туда неоднократно, чтобы попрежнему вести защиту. Итак, люди целиком продолжают свое существование после первой услуги, которую они оказывают, и ряд оказываемых ими услуг составляет их доход. Удовольствие, вкушенное бездельником, работа, произведенная мастеровым, речь, произнесенная адвокатом,—суть доходы этих лиц“.

Парето делает попытку определить среднюю ценность единицы персонального капитала, т.е. среднего человека. В § 253 его курса политической

¹ Необходимо отметить, что теории земельной ренты вообще не посчастливилось у экономистов субъективной школы. Нам известны лишь две монографии, освещающие вопрос с субъективной точки зрения: а) Schullern-Schrattenhofen „Untersuchungen über Begriff und Wesen der Grundrente“, Leipzig, 1889 и б) критическая работа Edith Lehmanna „Die Grund-Rentlehre der wichtigsten österreichischen Grenznutzentheoretiker“, 1917 (автор критикует австрийцев на основе теории Оппенгеймера).

² „Harmonies économiques“, стр. 264.

³ В 37 главе 3 тома „Капитала“.

⁴ „Éléments“, стр. 180.

экономии (этот параграф носит весьма характерное название—„*Coût de production de l'homme*“) он, ссылаясь на вычисления известного немецкого статистика Энгеля и, принимая среднюю цену одного эмигранта из Германии в $3162\frac{1}{2}$ марок для 1891 г., определяет, что Германия, благодаря эмиграции, потеряла с 1881 по 1890 г. сумму, равную 4260 млн. франков. Такое же вычисление Парето производит и по отношению к Италии. Уменьшив цифру Энгеля на 10%, он определил, что потеря Италии от эмиграции за 7 лет, с 1887 по 1893 г. равна 3340 млн. фр., или 477 млн. фр. в год.

Для Парето не существует никакого различия между производством вещей и размножением населения, или, как он предпочитает выражаться,—производством людей. Оба вида производства подчиняются одним и тем же законам. Основные руководящие принципы и здесь и там—аналогичны. Резюмируя все содержание главы, посвященной анализу персональных капиталов¹, Парето дает следующее замечательное положение, весьма характерное для его миросозерцания: „Вопреки всем метафизическим теориям, которые можно построить по этому поводу, несомненно, что максимум полезности достигается лишь при условии пропорционального приорирования человеческого производства к потребностям личных капиталов; точно так же, как максимум этот достигается лишь при пропорциональном приорировании количества паровозов, швейных машин, быков, лошадей и т. д. к полезности, которой эти капиталы обладают для общества“².

Вальрас и Парето не боятся сделать решительных выводов из этого исходного положения о личном капитале. Считая, что цена всякого капитала может быть определена на основании капитализации дохода, приносимого этим капиталом и, полагая, с другой стороны, что по мере технического прогресса норма процента будет понижаться, между тем, как заработка плата остается неизменной, Вальрас приходит к выводу о тенденции к повышению цены личных капиталов³: „В прогрессирующем обществе, при, строго говоря, неизменной цене капитала, цена личных способностей повышается вследствие понижения нормы прибыли, а цена земли повышается вследствие одновременного понижения нормы прибыли и повышения арендной платы“.

Теория о существовании персонального капитала весьма характерна для представителей математической школы. В своей погоне за максимальными обобщениями они не остановились перед тем, чтобы загнать в группу капитала такую категорию, которая не может быть продана и отчуждена и вообще не может быть объектом частной собственности. Сам Вальрас установил, что экономические блага отличаются 3 особенностями:—а) они могут быть объектом присвоения (*appropriables*), б) они оцениваются и обмениваются (*sont valables et échangeables*) и в) они могут быть произведены или увеличены в своем количестве⁴. В обществе, не принадлежащем к типу рабовладельческого или крепостного, человек не является товаром (если последний понимать не только, как продукт труда, предназначенный для рынка, но как всякий объект, могущий быть проданным). Поэтому человек не является меновой ценностью. Поэтому невозможно сопоставление людей с тем, что Вальрас называет движимым капиталом, и с землей, поскольку последняя может быть отчуждаема и имеет цену.

Убийственную критику теория личных капиталов нашла себе у Маркса, хотя последний не был знаком с наиболее последовательными формами этой

¹ „*Cours d'économie politique*“, vol. I, § 268.

² Ирв. Фишер („*The nature of capital and income*“, стр. 5, примеч. 2) приводит список экономистов, включающих человека в состав богатства—Давенанта, Петти, Канара, Сэя, Мак Куллоха, Рошера, Виттштейна, Вальраса, Энгеля, Вейса, Даргана, Оффера, Никольсона и Парето.

³ „*Éléments*“, стр. 383.

⁴ *Ibid.*, стр. 29—24.

теории¹. „Заработка плата рассматривается здесь, как процент, а, следовательно, рабочая сила—как капитал, приносящий эти проценты. Если, например, годовая заработка плата = 50 ф. стерл., а размер процента 5%, то годовая рабочая сила считается равной капиталу в 1000 фунт. Нелепость капиталистического способа представления достигает здесь своего апогея: вместо того, чтобы возрастание стоимости капитала объяснять эксплоатацией рабочей силы, производительность рабочей силы объясняется, наоборот, тем, что сама эта рабочая сила—мистическая вещь, капитал, приносящий проценты“.. „К сожалению имеются два неприятные обстоятельства, нарушающие это бессмысленное представление: во-первых, рабочий должен работать, чтобы получить свои проценты и, во-вторых, он не может обратить звонкую монету в капитальную стоимость своей рабочей силы путем ее передачи другому. В действительности годовая стоимость его рабочей силы равна его средней годовой заработной плате, и своим трудом он должен возместить для покупателя его рабочей силы именно эту стоимость плюс прибавочная стоимость, результатом ее возрастания. При системе рабства рабочий представляет сам капитальную стоимость, имеет покупную цену. И если его берут в наем, то панимателем должен, во-первых, уплатить процент на его покупную цену и, кроме того, возместить ежегодное снашивание капитала“.

Теория личных капиталов представляет интерес с другой стороны. Отождествление человека и вещи исходит в данном случае от представителей субъективной школы. Последняя, как известно, кладет в основу анализа—субъективные оценки. Субъекту приписывается решающая роль в определении всех экономических категорий. Субъект является демиургом всех экономических понятий. Все пути экономической школы ведут в Рим, к конечной пристани—к мотивам отдельных индивидуумов, к их сознанию. И в то же время носители этих субъективных оценок ставятся на одну доску с вещами. И в то же время человек включается в одну категорию с землей.

Во всяком случае, теория личных капиталов, с точки зрения последовательного субъективизма, должна быть признана непоследовательной. На это обратили внимание некоторые буржуазные критики². Леоне совершенно справедливо замечает по этому поводу, что такая постановка вопроса возможна лишь в случае признания решающими оценок предпринимателей, противопоставленных всем остальным субъектам общества. Поэтому можно было говорить не просто о субъективной школе, а о „предпринимательско-субъективной школе“. Конечно, последний термин меньше всего способен укрепить позиции субъективистов, и предприниматель является наиболее типичным представителем товарно-капиталистического общества. В его психологии днем со свечей не отыщешь всех этих предельных полезностей, конструированных для Робинзона. Его оценки определяются исключительно существующими рыночными ценами.

Необходимо отметить, что эта непоследовательность Лозаннской школы не является случайной, она в более слабой форме встречается у других представителей субъективной школы. При изложении теории производительных благ Госсена и австрийцев мы обратили внимание на ту особенность, что человеческий труд ставится рядом с всевозможными производительными благами, например, сырьем, землей и т. д. По этому поводу Штольцманн совершенно верно отмечает³: „Из этих положений (имеются в виду положения Бема о труде, который рассматривается, как одно из комплементарных благ. И. Б.) становится особенно ясно, как мало в общем

¹ „Капитал“, т. 2, Штр. 3—4.

² Напр., Леоне в цитированной выше статье, посвященной Вальрасу, и Борткевич о Парето в статье: „Die Grenznutzen theorie als Grundlage einer ultra liberalen Wirtschaftspolitik“ в *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, 22 Band.

³ „Der Zweck in der Volkswirtschaft“, стр. 710.

„субъективная“ теория предельной полезности заботится о субъективном моменте издержек, т.-е. о людях, которые стоят за факторами производства. Совершенно забывается, что производят не только для людей, но и люди. В картине „рассасывания“ благ народного хозяйства, которую нам вместо этого подбрасывает Бем-Баверк, производители являются как бы тенями, они есть лишь послушные „исполнители“ и „посредники“ субъективной оценки, исходящей от спрашивавших потребителей“.

Примат потребительской точки зрения мешает патентованным защитникам субъективного направления в политической экономии понять психологию производителя (какого угодно производителя, не только товаропроизводителя). Для них производитель всегда приспособляется к потреблению. Вопросы о количестве затраченного труда являются посторонними вопросами для него; они находятся вне сферы его сознания. Единственную и то крайне неудачную попытку ввести этот фактор в систему мотивов, определяющих человеческую деятельность, сделали, как мы видели, Госсен и Джевонс. Благодаря полному игнорированию психологии производителя, благодаря тому, что ряд представителей субъективной школы ограничились лишь изучением потребительской психологии, для них человек, производящий те или иные полезности (а не потребляющий их) не является субъектом; он равнозначен всем объектам. Непоследовательность в теории личных капиталов, с точки зрения субъективизма, есть результат ограниченного и узкого применения субъективного метода.

Теория личных капиталов представляет интерес еще с одной стороны. Она является чрезвычайно яркой попыткой маскировки классовых противоречий. Предоставим по этому поводу слово Бем-Баверку, которого меньше всего можно заподозрить в желании обострить классовые противоречия в теории. Он пишет¹: „У нас очень охотно слаживают неудобные противоречия и затушевывают наболевшие вопросы. Как же можно было упустить столь ценную возможность, которую предоставляет новый смысл слова „капитал“? До сих пор считалось, что между капиталом и трудом царят дисгармония, контрасты, конфликты. Ничего подобного. Одно единственное удачное слово слаживает все контрасты, то, что считалось противоречивым, становится однородным, труд ведь сам является капиталом, зарплата и процент на капитал, по существу, одно и то же. Она (эта теория) вымыщлена для того, чтобы помочь несчастным и всех утешить. Она держится на утешающей середине между железным законом зарплаты, безнадежно обрекающим рабочего на голую нужду, и социалистическими теориями, признающими все за рабочими и ничего за имущими классами; она оставляет за собственниками вещественного капитала их жестоко оспариваемую ренту, они должны лишь делиться ею с владельцами личных капиталов. В устах этого учения, приобщение рабочих к капиталу становится волшебной формулой, источающей золотые плоды утешения и человеколюбия. Жаль лишь, что она всего только голая формула, словесное упражнение без внутренней истины“.

Теория распределения Вальраса может быть сведена к нескольким элементарным положениям. Во-первых, Вальрас является сторонником теории производительности. Капитал производит прибыль, земля—ренту. Как это имеет место у большинства представителей теории производительности, способность капитала производить новую ценность Вальрас считает столь очевидной, что он не приводит никаких доказательств в пользу этого положения. Теория нашего автора основана на грубом смешении материальных и ценностных моментов. Раз средства производства принимают участие в материальном процессе производства, то, следовательно, они принимают участие в производстве новой ценности (сверх той, которая переносится на продукт). Во-вторых,

¹ „Kapital und Kapitalzins“, 2 Abt., стр. 59, 1889.

Вальрас является сторонником монистической формулы распределения. Все основные категории распределения—заработка плата, прибыль и рента—подчиняются аналогичным законам и получают одинаковое объяснение. Это положение основано на полном игнорировании социально-экономических особенностей наемного труда, капитала и землевладения. Труд, капитал и земля выступают, как три равноправных фактора производства, отличающихся друг от друга только в материально-техническом отношении. В-третьих, Вальрас отрицает существование предпринимательской прибыли в условиях равновесия хозяйственной системы. Иными словами, класс активных капиталистов теряет свою экономическую базу (поскольку он лишается определенного дохода). Из капиталистической системы выпадает ее важнейшее звено—руководящий класс капиталистов. Предприниматель приравнивается простому товаропроизводителю. Этим самым стирается важнейшая грань между простым товарным и капиталистическим производством. Эта тенденция вообще свойственна буржуазной теоретической экономии.

Маркс очень метко характеризовал один из важнейших пороков теории А. Смита в следующих словах¹: „А. Смит отождествляет товарное производство вообще с капиталистическим товарным производством. Средства производства—с самого начала—являются „капиталом“; труд—с самого начала—„наемным трудом“, и поэтому „число полезных и производительных рабочих, всюду пропорционально величине капитала, который употребляется на то, чтобы дать им работу“. Поэтому анализ товарной стоимости непосредственно совпадает с выяснением того, насколько эта стоимость составляет, с одной стороны, эквивалент затраченного капитала и насколько, с другой стороны, образует „свободную“ стоимость, не возмещающую какой-либо авансированной капитальной стоимости, т.-е. образует прибавочную стоимость“. Всякая ценность, по Ад. Смиту, разлагается на 3 составных части—заработную плату, ренту и прибыль. Это деление, по его мнению, можно распространить и на продукты отдельных независимых товаропроизводителей, напр., на продукты садовника, который в своем лице совмещает земельного собственника, капиталиста и рабочего.

Эта ошибка, в менее грубой форме, красной нитью проходит через всю экономическую систему Рикардо. Основной порок его теории, как указал Маркс во II томе „Теории прибавочной ценности“, заключается в смешении понятий ценности и цен производства. С одной стороны, ценность определяется количеством затраченного труда, с другой, Рикардо, в IV и V отделах I главы „Начал политической экономии“ рассматривает вопрос о влиянии периода оборота и зарплаты на величину ценности. Ошибка Рикардо основана на отсутствии четкого разграничения между законами равновесия в простом товарном и капиталистическом производстве. Только Маркс дал стройную экономическую теорию, основанную на анализе разных типов производственных отношений, имеющих место в капиталистическом обществе.

Теория производства Вальраса является в этом отношении антиподом теории Маркса. Она не только стирает все грани между простыми товарно-производственными отношениями и капиталистическими, она доводит это нивелирование до крайнего пункта, она устраниет самую возможность эксплоатации. У Вальраса все дело сводится к обмену между различными владельцами капиталов и предпринимателей. Рабочие, капиталисты и землевладельцы выступают просто, как продавцы известных товаров. Различие между этими товарами только количественно, а не качественно отличается от различия между продуктами текстильной и металлической промышленности. Каждый из этих продавцов получает нормальную рыночную цену, ничем принципиально не отличающуюся от цены продуктов. Социальному различию между

¹ „Капитал“, том II, стр. 363.

отдельными капиталистами (вспомним, что и рабочие, по Вальрасу,—капиталисты) нет места. Есть лишь различие вещественной природы и потребительной ценности отдельных услуг, т.е. то различие, которое существует и в простом товарном хозяйстве. Все типические для капиталистического общества производственные отношения куда-то исчезли, испарились. Всякая зависимость отдельных товаропроизводителей анулирована.

Основной фронт капиталистического общества—фронт борьбы наемного труда с капиталом—отсутствует. В теории Вальраса капиталист не встречается с рабочим, не вступает с ним ни в какие производственные отношения. Они изолированы друг от друга. Они встречаются лишь как два конкурирующих продавца различных товаров. Роль изолятора в системе Вальраса играет предприниматель. Все капиталисты, без различия вещественной формы своих капиталов, противостоят предпринимателю. У рабочих и капиталистов имеется единый фронт. Но этот антагонизм интересов капиталистов и предпринимателей есть обычный антагонизм интересов покупателя и продавца. Этот антагонизм лежит в основе всякой рыночной конкуренции. Этот антагонизм ничего принципиально нового не представляет собой.

Разграничению понятий предпринимателя и капиталиста придается очень важное значение также в американской школе. По существу основные идеи Кларка о предпринимательской прибыли и о различных доходах капиталистических классов сходятся с идеями Вальраса. Благодаря этому разграничению, которое кладется в основу анализа, отпадает экономическая основа предпринимательской прибыли, ибо предприниматель рассматривается не как член класса капиталистов, получающий свою долю из общего пирога, а как лицо, стоящее рядом с капиталистом, имеющее свою экономическую базу, свой отдельный источник доходов. Изгнанные из всех трех классов капиталистов Вальраса (а этим трем классам принадлежат владельцы всех производственных факторов), предприниматели, естественно, лишаются всякой экономической базы, и предпринимательская прибыль имеет тенденцию стремительного приближения к нулю. Изгнанные из экономической системы противоречия капиталистического хозяйства контрабандой проходят в эту систему и воплощаются в противоречивой и экономически нелепой фигуре предпринимателя. Последний, с одной стороны, держит в своих руках руль капиталистического производства, он дает тон всей хозяйственной жизни, он занимает командные, руководящие посты,—и в то же время он оказывается наиболее обиженной фигурой капиталистического хозяйства. Какие экономические мотивы заставляют предпринимателей Вальраса брать на себя столь ответственные задачи, совершенно непонятно. Остается предположить, что они это делают из любви к человечеству или из любви к искусству. В том и другом случае Вальрас искаивает психологию предпринимателя. В том и другом случае у него имеется разительное противоречие—люди, дающие тон всей хозяйственной жизни, поступают вопреки основному экономическому принципу.

Благодаря ампутации предпринимательской прибыли¹, прибыль сводится к проценту на капитал, а капитал, приносящий прибыль, тем самым превращается в капитал, приносящий проценты. Несчастная фигура предпринимателя оказывает Вальрасу двойную услугу: с одной стороны, она изолирует капиталиста от рабочего и тем освобождает Вальраса от труда объяснения основных классовых противоречий; с другой стороны, она дает ему возможность процент рассматривать, как непосредственный плод капитала в собственном смысле (того, что Вальрас называет движимым капиталом).

Тенденция Вальраса подменить капиталистические производственные отношения отношениями товаропроизводителей объясняет другую тенденцию

¹ На ошибочность теории предпринимательской прибыли Вальраса указал один из его первых критиков, Веацю (статья „A propos de la théorie du prix“, „Revue d'économie politique“, 1890).

нашего экономиста—представить всякий капитал в виде ссудного капитала и всякого капиталиста—в виде денежного капиталиста. Вальрас рассматривает капиталиста, как продавца определенного товара, наряду с рабочими и землевладельцами. Капиталист устремляется нашим экономистом от управления производством. Капиталист, по теории Вальраса, выступает лишь на рынке. Специфические функции капиталиста (в собственном смысле этого слова, в отличие от земельных и „рабочих“ капиталистов) в народном хозяйстве определяются специфическими особенностями того товара, который он продает. Отсюда один шаг к тому, чтобы всякий капитал рассматривать, как ссудный или денежный капитал, ибо только в этой последней форме капитал, как таковой, становится товаром. „Помимо¹ потребительной стоимости, которой они обладают в качестве денег, они (деньги. И. Б.) приобретают добавочную потребительную стоимость, именно ту, что они функционируют, как капитал. Их потребительная стоимость состоит здесь как раз в той прибыли, которую они производят, будучи превращены в капитал. Благодаря этому своему свойству возможного капитала, средства для производства прибыли—деньги становятся товаром, но товаром *sui generis*. Или, что сводится к тому же, капитал, как таковой, становится товаром“². В отличие от ссудного капитала, „в акте обращения товарный капитал функционирует лишь как товар, не как капитал“³. „В действительном движении капитал существует, как капитал не в процессе обращения, а лишь в процессе производства, в процессе эксплоатации рабочей силы. Но иначе обстоит дело с капиталом, приносящим проценты, и как раз в этом-то и заключается его специфический характер. Владелец денег, желающий использовать свои деньги как капитал, приносящий проценты, отчуждает их третьему лицу бросает их в обращение, делает их товаром, как капитал,—как капитал не только для себя, но и для других; это не только капитал для того, кто отчуждает деньги, но и третьему лицу они передаются как капитал, как стоимость, обладающая той потребительной стоимостью, что она создает прибавочную стоимость, прибыль; как стоимость, которая в движении сохраняется и после своего функционирования возвращается к первоначально израсходованвшему их лицу, в данном случае, к владельцу денег“⁴. Признавши ссудный капитал единственной формой капитала, Вальрас неизбежно должен был притти к отождествлению прибыли и процента, т.-е. к отрицанию второй составной части прибыли—предпринимательской прибыли.

7. Теория производства Вальраса

С помощью своей теории капитала и „услуг“ (*services*) Вальрас дает следующее схематическое объяснение механизма капиталистического производства. Для этого он конструирует теорию двух рынков—рынка производительных услуг (*services*) и рынка продуктов. На первом рынке в качестве покупателей выступают предприниматели, организующие производство. Они покупают земельные *services*, земельные услуги у владельцев земли, трудовые услуги—у рабочих (*travailleurs*) и капитал, в собственном смысле, т.-е. движимые капиталы, у владельцев этих капиталов. Происходит обычная рыночная сделка, которая подчиняется прежде выведенным законам рыночного обмена⁴. „Эти производительные услуги обмениваются по законам свободной конкуренции посредством денег. Для каждой из них предлагается какая-либо денежная цена; если, при данной цене, действительный спрос превосходит действительное предложение, то предприни-

¹ „Капитал“, том III, стр. 323.

² Ibid., стр. 326.

³ Ibid., стр. 328.

⁴ „Éléments“, стр. 191—192.

матери накидывают и происходит общее повышение; если действительное предложение превышает действительный спрос, то земельные собственники, рабочие и капиталисты скидывают и происходит общее понижение. Текущей ценой каждой услуги является та, при которой действительный спрос и предложение равны". Никаких новых проблем здесь не возникает. Перед нами обычный рынок, где товарами выступают различные услуги различных капиталов. Никаких усложнений теория ценности не претерпевает.

На-ряду с этим рынком существует и другой рынок—рынок продуктов. Там роли меняются. В качестве продавцов уже выступают предприниматели, а в качестве покупателей—владельцы и носители отдельных капиталов. Очевидно, что механизм этого рынка ничем не отличается от механизма рынка услуг. И здесь первоначально объявляются произвольные цены. Если спрос превышает предложение, то цены повышаются. В обратном случае, цены поникаются. Эти два рынка, конечно, не нужно представлять в виде двух разделенных географических пунктов. Скорее здесь идет речь о двух типах рыночных сделок. В одном и том же предприятии могут и должны встречаться оба типа.

Таким образом, с точки зрения предпринимателя, который является связующим звеном между этими двумя рынками, система цен на рынке услуг выражается в издержках производства—*prix de revient en services producteurs*, а на рынке продуктов—в продажных ценах продуктов, или, как Вальрас называет—*prix de vente des produits*. Между этими двумя системами цен устанавливается полное согласие. Это согласие выражается в за-коне издержек производства, согласно которому цены всех продуктов должны равняться их издержкам производства.

Механизм установления этого закона чрезвычайно прост, по идеи Вальраса. Регулирующей силой является конкуренция между предпринимателями. Если продажная цена выше издержек производства, то предприниматели получают в свою пользу эту разницу. Они получают чистый выигрыш (*benefice*). Такое положение долго не может протянуться. Чистый выигрыш у предпринимателей послужит приманкой для расширения производства и тем самым вызовет понижение цены. В противном случае, т.е. в случае превышения издержек производства над ценами, предприниматели будут терпеть известный убыток (*la perte*). Благодаря этому, сократится производство соответствующих товаров и цены повысятся. Для общества, находящегося в состоянии равновесия, предприниматели не получают ни барышей, ни убытков.

Конечно, при этом нужно абстрагироваться от того, что предприниматель, чаще всего, является сам капиталистом. Мы аналитически разлагаем обычного владельца предприятия на два лица—на собственника и предпринимателя. При этом нужно также отвлечься от платы, получаемой предпринимателем за проводимую работу, например, за надзор. Эта плата войдет в рубрику зарплаты. Предприниматель здесь выступает не только, как собственик движимых капиталов, но и личного капитала.

Согласно Вальрасу, цены производительных и потребительных услуг (*services*) регулируются теми же принципами, что и цены товаров. Теория обмена нашего автора, как мы видели, устанавливает то основное положение, что цены готовых продуктов регулируются соотношением спроса и предложения. Величина последних, в свою очередь, зависит от характера потребностей и от наличных запасов данных благ, имеющихся в распоряжении отдельных субъектов. На основании второго закона Госсена Вальрас считает возможным дедуцировать функции спроса и предложения, которые дают ключ к определению уровня существующих цен.

Регулирующая роль закона спроса и предложения сохраняется и в теории производства Вальраса. Единственное усложнение заключается в том, что наш автор вынужден учесть два фактора—спрос готовых товаров и пред-

ложение производительных услуг. Оба промежуточных звена—предложение готовых продуктов и спрос производительных услуг—отпадают. Теория производства Вальраса предполагает, что количество готовых товаров может быть увеличено в каких угодно размерах. Следовательно, предложение этих товаров должно рассматриваться, как производная величина. Точно так же спрос производительных услуг есть производная величина по отношению к спросу готовых товаров, которые из этих услуг могут быть получены. Поэтому обе эти величины (предложение готовых товаров и спрос производительных услуг) отбрасываются нашим автором и последний в своей теории производства оперируют лишь с двумя величинами—со спросом готовых товаров и с предложением производительных услуг. Из этих двух величин первая (спрос готовых товаров) определяется Вальрасом в его теории обмена. Следовательно, остается выяснить принципы, регулирующие предложение производительных услуг. Это предложение, в свою очередь, зависит от наличного запаса производительных услуг (последний принимается за данную величину) и от собственного потребления продавца услуг (предполагается, что продавец сам потребляет часть услуг).

В этом заключается вся суть теории производства Вальраса. Она может быть резюмирована в его положении об условиях равновесия производства. Этих условий—три¹. „Это такое состояние, при котором: во-первых, действительные спрос и предложение производительных услуг равны и при котором существует постоянная устойчивая цена на рынке этих услуг; во-вторых, действительные спрос и предложение продуктов равны и существует постоянная устойчивая цена на рынке продуктов и, наконец, продажная цена продуктов равна издержкам, выраженным в производительных услугах. Два первых условия относятся к равновесию обмена, третье—к равновесию производства“. Эта теория получает математическое оформление в следующей системе уравнений.

Если под O_t , O_p , O_k обозначить размеры предложения различных услуг (значком t обозначаются земельные услуги; p —трудовые и k —капиталов движимых), если d_a , d_b , d_c по прежнему обозначают размеры спроса на продукты— a , b , c , то можно построить ряд формул.

$$\begin{aligned} \varphi_t(q_t - O_t) &= P_t \varphi_a(d_a); \quad \varphi_p(q_p - O_p) = P_p \varphi_a(d_a); \quad \varphi_k(q_k - O_k) = P_k \varphi_a(d_a) \\ \varphi_b(d_b) &= P_b \varphi_a(d_a); \quad \varphi_c(d_c) = P_c \varphi_a(d_a); \quad \varphi_a(d_a) = P_a \varphi_a(d_a). \end{aligned}$$

Все эти формулы обозначают, что отношения предельных полезностей как продуктов, так и услуг пропорциональны ценам. Эти формулы получены на основании общей формулы $\varphi_{a,1}(d_a) = P_a \varphi_{b,1}(q_b - d_a P_a)$; $q_t - O_t$, $q_p - O_p$, $q_k - O_k$ выражают величину собственного потребления производительных услуг их продавцами; φ_t , φ_p , φ_k —полезность соответствующих количеств; товар a служит мерилом ценности. Эти формулы могут быть также выражены следующим образом:

$$\begin{aligned} v_a : v_b : v_c : v_d : \dots : v_t : v_p : v_k &= \\ = r_{a,1} : r_{b,1} : r_{c,1} : r_{d,1} : \dots : r_{t,1} : r_{p,1} : r_{k,1} &= \\ = r_{a,2} : r_{b,2} : r_{c,2} : r_{d,2} : \dots : r_{t,2} : r_{p,2} : r_{k,2} &= \end{aligned}$$

(r означает предельные полезности товаров a , b , c , d , p , t для 1, 2 3.... субъектов).

Может встать вопрос о каких предельных полезностях производительных услуг говорит Вальрас. Ведь средства производства непосредственно и прямо не удовлетворяют наших потребностей; они только косвенно служат для этого. Этот вопрос Вальрас решает следующим образом. Для него капитал не является обязательно производительным благом. Капитал может быть и

¹ „Eléments“, стр. 193—194.

потребительским благом. Поэтому услуги капитала (*services*) могут носить как потребительский, так и производственный характер. К первым относятся¹ „доходы, непосредственно потребляемые, будь то самими владельцами капиталов или покупателями этих доходов, будь то отдельными личностями или общинами, или государством“. Ко вторым относятся² „доходы, подлежащие превращению в продукты через посредство земледелия, промышленности или торговли“. Вальрас, таким образом, исходил из того положения, что продавец услуг стремится получить максимум полезности. Необходимым условием последнего является равенство предельных полезностей проданных услуг и купленных товаров или пропорциональность цен и предельных полезностей.

На основании своих формул о пропорциональности предельных полезностей и цен, Вальрас способом, рассмотренным выше, устанавливает следующие уравнения, выражющие величину предложения услуг и спроса на продукты (поскольку вопрос рассматривается с точки зрения капиталистов, продающих различные услуги и покупающих готовые продукты).

$$\begin{aligned} 1) \quad O_t &= F_t (P_t, P_p, P_k, \dots, P_b, P_c, P_d, \dots) \\ O_p &= F_p (P_t, P_p, P_k, \dots, P_b, P_c, P_d, \dots) \\ O_k &= F_k (P_t, P_p, P_k, \dots, P_b, P_c, P_d, \dots) \end{aligned}$$

Если таких услуг имеется n , то всего получится n уравнений.

$$\begin{aligned} 2) \quad D_b &= F_b (P_t, P_p, P_k, \dots, P_b, P_c, P_d, \dots) \\ D_c &= F_c (P_t, P_p, P_k, \dots, P_b, P_c, P_d, \dots) \\ D_d &= F_d (P_t, P_p, P_k, \dots, P_b, P_c, P_d, \dots) \end{aligned}$$

$$D_a = O_t P_t + O_p P_p + O_k P_k + \dots - (D_b P_b + D_c P_c + D_d P_d \dots).$$

Если из данных n производительных услуг можно получить m готовых продуктов, то уравнений второго типа получится m . Итак, на основании применения своих формул Вальрасу удалось получить $m+n$ уравнений. Но задача определения цен услуг и продуктов этим еще не разрешена. $m+n$ уравнений, в данном случае, соответствуют $2m+2n-1$ неизвестных, ибо, с одной стороны, неизвестны количества спрашиваемых и предлагаемых услуг и продуктов (т.-е. величины $O_t, O_p, O_k, D_b, D_c, D_d$), а с другой стороны,— цены этих услуг и продуктов (т.-е. $P_t, P_p, P_k \dots, P_b, P_c, P_d$), за исключением цены первого продукта a , принимаемой за единицу измерения. Число неизвестных превышает число уравнений, и задача оказывается неопределенной.

Для разрешения этой задачи необходимо откуда-то получить еще новые уравнения, и тут на помощь Вальрасу приходит спасительный закон издержек производства.

Допустим, что $a_t, a_p, a_k \dots, b_t, b_p, b_k \dots, c_t, c_p, c_k \dots, d_t, d_p, d_k \dots$ суть то, что Вальрас называет коэффициентами производства (*les coefficients de fabrication*), т.-е. количества каждой производительной услуги (T, P, K), идущие на производство одной единицы a, b, c, \dots Предположим, что технический уровень остается неизменным, а, в связи с этим, не подвергаются колебаниям величины коэффициентов производства. Тогда, зная величины спроса готовых продуктов, легко можно будет определить потребное количество услуг для производства этих готовых продуктов. Так, для производства D_a потребуется $a_t D_a$ — услуг T , $a_p D_a$ — услуг P , $a_k D_a$ — услуг K и т. д.

На этом основании можно составить следующий ряд уравнений, выражающих, что количество употребленных производительных услуг равно количеству предложенных производительных услуг³.

¹ „Éléments“, стр. 185—186.

² Ibid., стр. 186.

³ Ibid., стр. 212. „Théorie mathématique de la richesse sociale“, стр. 64—65.

$$3) \quad a_t D_a + b_t D_b + c_t D_c + d_t D_d + \dots = O_t \\ a_p D_a + b_p D_b + c_p D_c + d_p D_d + \dots = O_p \\ a_k D_a + b_k D_b + c_k D_c + d_k D_d + \dots = O_k$$

всего n уравнений (по числу производительных услуг), в которых нет новых неизвестных.

Наконец, можно получить ряд уравнений для определения цен готовых продуктов. Согласно закону издержек производства, цены готовых продуктов равны сумме цен всех затраченных на производство данных продуктов производительных услуг. Если, напр., для получения единицы b необходимо было затратить $b_t, b_p, b_k \dots$ разных услуг; если цены этих услуг равны P_t, P_p, P_k , то можно закон издержек производства аналитически выразить следующим образом.

$$b_t P_t + b_p P_p + b_k P_k + \dots = P_b$$

Аналогично можно составить m следующих уравнений ¹

$$4) \quad a_t P_t + a_p P_p + a_k P_k + \dots = 1 \\ b_t P_t + b_p P_p + b_k P_k + \dots = P_b \\ c_t P_t + c_p P_p + c_k P_k + \dots = P_c \\ d_t P_t + d_p P_p + d_k P_k + \dots = P_d$$

в которых нет новых неизвестных.

Обозревая все эти уравнения, мы заметим, что всего получается уравнений n (система 1) + m (система 2) + n (система 3) + m (система 4), т.е. $2n + 2m$ уравнений, тогда как число неизвестных равно $2m + 2n - 1$, т.е. на 1 единицу меньше (поскольку цена одного товара — a — принимается за единицу). Но из этого затруднения легко выйти. Если обе части уравнений системы (3) помножим на P_t, P_p, P_k , то получим

$$3^1) \quad a_t P_t D_a + b_t P_t D_b + c_t P_t D_c + d_t P_t D_d \dots = O_t P_t \\ a_p P_p D_a + b_p P_p D_b + c_p P_p D_c + d_p P_p D_d \dots = O_p P_p \\ a_k P_k D_a + b_k P_k D_b + c_k P_k D_c + d_k P_k D_d \dots = O_k P_k$$

Помножив обе части уравнений системы (4) на D_a, D_b, D_c, D_d , получим

$$4^1) \quad a_t P_t D_a + a_p P_p D_a + a_k P_k D_a + \dots = D_a \\ b_t P_t D_b + b_p P_p D_b + b_k P_k D_b + \dots = P_b D_b \\ c_t P_t D_c + c_p P_p D_c + c_k P_k D_c + \dots = P_c D_c \\ d_t P_t D_d + d_p P_p D_d + d_k P_k D_d + \dots = P_d D_d$$

Сложив почленно правые части уравнений системы (3¹) и (4¹), мы заметим, что их левые части равны. На этом основании можно написать

$$O_t P_t + O_p P_p + O_k P_k + \dots = D_a + D_b P_b + D_c P_c + D_d P_d$$

Это уравнение и есть последнее m^{∞} уравнение системы (2) (если переставить члены последнего уравнения). Иными словами, это уравнение можно исключить из общего числа уравнений, поскольку оно является производным. В результате задача решена.

Таковы знаменитые уравнения производства Вальраса, которые являются математическим выражением основных условий равновесий производства. Эти уравнения пытаются охватить весь процесс производства в целом. Ш. Жид в своей „Истории экономических учений“ сравнивает экономическую систему Вальраса, нашедшую свое наиболее законченное выражение в приведенных выше уравнениях, с системой мира Лапласа или с экономической таблицей Кене. „Мы находим здесь нечто подобное знаменитой экономической таблице Кене, но ближе стоящее к действительности“.

1. „Éléments“, стр. 242.

Экономическое содержание этих уравнений является весьма элементарным. Вальрас предполагает, что запас услуг является фиксированным. Но эти услуги могут получить различное производственное применение. В связи с этим количество отдельных потребительских товаров может быть изменено в какой угодно пропорции. Благодаря конкуренции предпринимателей, цены готовых товаров устанавливаются на определенном уровне, соответствующем нормальным издержкам производства. Высота последних, в свою очередь, зависит от цен производительных услуг, как видно из системы уравнений (4). Как же определить эти цены? Для этого необходимо установить величину спроса и предложения производительных услуг. Спрос этих услуг, как видно из системы уравнений (3), зависит от спроса готовых товаров. Последний спрос, в свою очередь, зависит от цен услуг и готовых товаров, как видно из системы уравнений (2). Таким образом, уравнения (2) и (3) служат для определения спроса производительных услуг. Остается определить величину предложения этих услуг. Эту функцию выполняет система уравнений (1). Если предположить, что весь запас производительных услуг, имеющийся в распоряжении их владельцев, поступает в продажу, то нужно было бы отбросить идею о зависимости величины предложения производительных услуг от существующих рыночных цен. Поскольку величина производительных услуг признается фиксированной, величину предложения этих услуг можно определить очень легко путем приравнивания запаса и предложения производительных услуг. Так поступает Кассель (см. ниже). Тогда эта система уравнений выражает очень элементарную истину, что цена готовых товаров зависит от цены производительных услуг, а цена последних — от спроса на готовые товары и наличных запасов производительных услуг. Вальрас лишь усложняет данный вопрос, поскольку он предполагает, что часть производительных услуг потребляется продавцом последних. Продажу этих услуг наш автор рассматривает, как продажу излишков. В связи с этим, получается возможность приложение принципа максимума полезности и 2 закона Госсена к определению величины предложения производительных услуг. В результате это предложение рассматривается, как функция существующих рыночных цен. Этот момент нашел себе отражение в системе уравнений (1). Своебразие теории производства Вальраса заключается в том, что она выражает не только теорию монопольных цен, но и теорию цен в условиях примитивного обмена излишками. Эта попытка перенести исходную точку теоретического анализа в сферу примитивного обмена является данью со стороны Вальраса последовательному психологизму. Но благодаря этой тенденции сближения принципов, регулирующих цены в различных исторических формациях, Вальрас вводит в свою теорию новые противоречия, которые являются новым выражением того противоречия, которое мы установили в его теории обмена. С одной стороны, Вальрас предполагает действие 2 закона Госсена, т.-е. развитое товариное хозяйство, в котором устанавливается устойчивая система цен. С другой стороны, он исходит из того, что продавца готовых товаров (в теории обмена) или производительных услуг (в теории производства) интересует исключительно потребительная ценность его товаров. Это противоречие может быть установлено в рамках отдельных систем уравнений Вальраса (например, системы 1).

Из теории Вальраса логически вытекает вывод о взаимодействии между ценой потребительных благ и производительных благ (или издержками производства). Дело в том, что цены потребительных благ равны издержкам производства; последние зависят от цен производительных благ, которые, в свою очередь, зависят от спроса и предложения этих благ. С одной стороны, спрос производительных благ зависит от спроса потребительных благ, а последний, — от их цены. Следовательно, цена потребительных благ определенным образом

влияет, по Вальрасу, на цены производительных благ. Этим объясняется следующее положение Вальраса¹: „Если, при прочих равных условиях, полезность одного продукта (или потребительного блага. И. Б.) для одного или нескольких потребителей увеличится или уменьшится, то спрос увеличится или уменьшится, вследствие чего, цены (на этот продукт. И. Б.) повысятся или понизятся, что, в свою очередь, вызовет повышение или понижение цен услуг, участвующих в производстве данного продукта“.

С другой стороны, цены производительных благ (или производственных услуг, по терминологии Вальраса) зависят непосредственно от предложения этих благ. По этой линии цены производительных благ оказывают влияние на цены потребительных благ. Отсюда вытекает следующее положение Вальраса¹: „Если, при прочих равных условиях, количество услуг (services), которыми располагает один или несколько индивидов, увеличивается или уменьшается, то предложение последних увеличится или уменьшится, вследствие чего их цены понизятся или повысятся, и, наконец, понизятся или повысятся цены тех продуктов, в производство которых входят данные услуги“.

Таким образом, взаимодействие цен потребительных и производительных благ есть дуализм спроса и предложения. Дуализм факторов, определяющих цены, выступает у Вальраса весьма отчетливо. Этот дуализм прикрывается лишь тем, что производительные блага облекаются в тогу потребительных благ, наделяются всеми свойствами последних. Поэтому предложение всех услуг, по Вальрасу, зависит от их полезности, от потребности в этих услугах их владельцев. Поэтому теория производства нашего автора тоже проникнута духом психологизма. Поэтому принцип максимума полезности сохраняет свою регулирующую роль.

Но, как мы видели, это сближение обеих категорий ошибочно. Оно основано на совершенно случайном факте, что некоторые производительные блага могут быть использованы для потребления. Если вспомнить, что целый ряд производительных благ может быть использован лишь для производственных целей и не имеет, следовательно, собственной потребительной ценности, то вся искусственность построения Вальраса станет очевидной.

Очевидно, что определение предложения производительных благ или производственных услуг, на основании принципа максимума полезности, даже с точки зрения последовательного субъективизма, должно быть отброшено, по крайней мере, для подавляющего числа случаев. Так, напр., один из последователей Вальраса, Гебер², трактует теорию последнего в том смысле, что для целого ряда производительных благ (тех, которые не имеют своей потребительной ценности) предложение равно наличному запасу этих благ. „Если предлагаемые количества не обладают непосредственной предельной полезностью для предлагающих, то предлагается весь запас их. Тогда для данных производительных услуг вместо условия, согласно которому предельные полезности обмениваемых количеств производительных услуг должны быть равны, наступает другое, согласно которому количества предлагаемых производительных услуг должны быть равны количествам, имеющимся в наличии вообще, с обязательным учетом каждой отдельной личности, участвующей в обмене“.

Таким образом, из теории производства Вальраса следует, что между ценами готовых продуктов и издержками производства существует взаимодействие. Каждый из этих 2 рядов цен, по существу, является независимым. Движение каждого ряда подчиняется своим законам. Между обоими рядами

¹ „Éléments“, стр. 236.

² В статье „Die sogenannte Lausanner Schule der Politischen Ökonomie“, в „Zeitschrift für Sozialwissenschaft“ 1910 г., стр. 711.

существует лишь взаимодействие, при чем, в случае расхождения между этими 2 рядами, регулирующую роль играют издержки.

У самого Вальраса не хватает смелости принять все эти выводы, которые указаны были выше. В противоречии с последними, он утверждает¹: „Не цена производительных услуг определяет продажную цену продуктов, но, скорее, продажная цена продуктов определяет цену издержек. В самом деле, цена производительных услуг устанавливается на рынке этих услуг посредством предложения их землевладельцами, рабочими и капиталистами и спроса на них со стороны предпринимателей. От чего же зависит этот спрос? Именно от цен продуктов. Спрос со стороны предпринимателей на продукты, себестоимость которых была выше продажных цен, уменьшается и цена производительных услуг падает. Спрос предпринимателей на продукты, стоившие им менее продажных цен, увеличивается и цена производительных услуг подымается. Такова взаимозависимость явлений, и неверно было бы представлять ее по-иному“.

Ученики Вальраса сделали дальнейшие логические выводы из его теории производства. Так, Парето определенно заявляет, что вопрос о примате цен издержек производства или цен готовых продуктов потребления является результатом пенаучного подхода. Искание причинности в экономических явлениях должно быть признано делом метафизическим. Доминирующей идеей в теоретической экономии должна стать идея взаимодействия. Нельзя отвлечься, пишет Парето², от прочих условий экономического равновесия и определять отдельно издержки производства. Издержки производства не является причиной, определяющей продажную цену, точно так же, как и продажная цена не является причиной, определяющей издержки производства. Величины эти просто связаны между собой определенными условиями, которые вместе с другими условиями экономического равновесия определяют неизвестные величины проблемы“.

8. Теория Касселя

При рассмотрении теории производства Вальраса возникает вопрос: почему для этого случая признается регулирующая роль закона спроса и предложения. Эту роль можно было еще объяснить для теории обмена нашего автора, которая абстрагируется от производства и, следовательно, от возможности свободного воспроизведения. Но теория производства, как это известно из самого названия, отбрасывает эту искусственную предпосылку. Наоборот, предполагается, что можно в каких угодно размерах расширять производство отдельных товаров. Почему же соотношение спроса и предложения все же сохраняет свое доминирующее значение? Объяснение этого факта нужно искать в том, что в основе теории производства Вальраса лежит предпосылка о фиксированной величине запаса производительных товаров или производственных услуг по терминологии нашего автора.

Перед Вальрасом и его учениками остаются 2 выхода: а) признать, что количество производительных благ может быть увеличено в каких угодно размерах; это положение означало бы эмансиацию теории цен производительных благ от всякого влияния потребительных благ, а, следовательно, от влияния спроса. Вальрасу и его ученикам, в данном случае, пришлось бы выбирать между вульгарной теорией издержек производства и трудовой теорией ценности; тот и другой выбор был бы связан с отходом от исихализма, с отступлением от исходных положений; или б) признать, что количество производительных благ является постоянным и равно их предложению. На такую позицию стал, например, Кассель. Последний, подобно Вальрасу, прини-

¹ „Éléments“, стр. 394.

² „Cours d'économie politique“, § 697.

маеет запас производительных благ или производственных факторов за постоянную величину. Но, в отличие от Вальраса, Кассель считает, что величина предложения тоже является постоянной. Поэтому в системе уравнений Касселя нет уравнений (I), т.-е.

$$\begin{aligned} O_t &= F_t(P_t, P_p, P_k \dots P_b, P_c, P_d \dots) \\ O_p &= F_p(P_t, P_p, P_k \dots P_b, P_c, P_d \dots) \\ O_k &= F_k(P_t, P_p, P_k \dots P_b, P_c, P_d \dots) \end{aligned}$$

Изменение цены не может отразиться на предложении $t, p, k \dots$, поскольку это предложение не изменяется, или изменения не поддаются регулированию со стороны производителей.

Таким образом, субъективизм неизбежно должен притти к той теории производительных благ, которая получила наиболее отчетливое выражение у Касселя. В этом заключается значение работ последнего. Остановимся немного на уравнениях Касселя, которые значительно приближаются к уравнениям Вальраса. В отличие от последнего, Кассель выступает противником употребления в экономике методов дифференциального исчисления. Непреодолимое препятствие для употребления последнего лежит в прерывном характере экономических функций. Кассель, как мы видели выше, выступает с решительной критикой возможности бесконечного деления продуктов. Поэтому он считает возможным ограничиться лишь рассмотрением элементарных уравнений, известных каждому, как он говорит, с школьной скамьи.

В основу своего анализа он кладет следующее положение¹: „Сразу заметно при таком анализе, что запасы готовых товаров зависят от количества сырья, или, более широко, от производственных факторов. В какой мере последние, оять-таки, могут быть рассматриваемы, как решающие—это вопрос, который я пока оставляю открытым. Во всяком случае, мы, несомненно, вправе пока доводить анализ только до этой точки и тем самым временно рассматривать массы сырья, как данные“. (Необходимо отметить, что понятие „Rohstoffe“ у Касселя совпадает с понятием производительных благ у австрийцев. Он сам подчеркивает необходимость такого расширительного толкования термина „Rohstoffe“). Так, он пишет²: „Под выражением „производительные блага“ нужно понимать, как выше указано, вообще все факторы, участвующие в производстве. Сюда относится также человеческий труд, и даже каждый отдельный вид труда должен учитываться, как особое „производительное благо“.

Подобно Вальрасу, Кассель считает, что количество производительных благ является постоянным. Это—чрезвычайно важная предпосылка, которую Кассель неоднократно подчеркивает³. „При нашем исследовании, мы исходим из предпосылки, что имеется данный запас производительных благ, который полностью используется в процессе производства“⁴. Раз производители вынуждены считаться с наличием неизменных запасов производительных благ, то вся их задача сводится к наиболее рациональной, с точки зрения

¹ „Grundriss einer elementaren Preislehre“, „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“⁵⁵ Band, стр. 439.

² Ibid., стр. 413.

³ Ibid., стр. 442.

⁴ Положение о редкости ограниченности запаса первичных производственных элементов (напр. труда) преращается рядом экономистов в исходный пункт теории ценности, напр. Oswalt „Vorträge über wirtschaftliche Grundbegriffe“, 1905, стр. 89; Budge „Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie“, 1925, стр. 40; Ammon „Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie“, стр. 109; Ammon „Grundzüge der Volkswohlstandstheorie“, 1926, стр. 163; Otto Conrad „Die Lehre vom subjektiven Wert als Grundlage der Preistheorie“, 1912, стр. 32; Othmar Spann „Fundament der Volkswirtschaftslehre“, 1918, стр. 40; Wolfgang Heller „Theoretische Volkswirtschaftslehre“, 1927, стр. 75. Подробный анализ всяких причин редкости (указывается 8 причин) дает Вье в весьма интересной статье „The nature and fundamental elements of cost“ „Quarterly Journal of economics“, vol. XLI, стр. 30—62.

хозяйственного принципа, трансформации производительных благ в продукты. Задача производства может быть формулирована так: даны такие-то производительные блага; определить те готовые продукты, которые должны быть произведены.

При разрешении этой задачи, производителю приходится учитывать субъективные оценки отдельных продуктов¹. „Эти запасы (т.-е. готовых продуктов, И. Б.) поэтому, в известной мере, являются объектом экономического выбора; фактором, окончательно решающим, как должны быть употреблены производительные блага и какие запасы различных товаров должны быть произведены,—этим фактором является субъективная оценка“.

Но одновременно производителю необходимо иметь в виду и технико-производственные условия, т.-е., с одной стороны, количества имеющихся производительных благ, а, с другой стороны, соответствующие коэффициенты производства. Все эти элементы, в своей совокупности определяющие выбор производства, дают необходимые условия для составления уравнений производства.

Допустим, что всего имеются r различных производительных благ и n — различных продуктов. Пусть $p_1, p_2, p_3 \dots p_n$ обозначают цены различных продуктов, а $q_1, q_2, q_3 \dots q_n$ —цены различных производительных благ. Пусть все коэффициенты производства обозначены через α с двумя индексами. Первый индекс обозначает соответствующий продукт, а второй—производительное благо, которое затрачивается на изготовление единицы данного продукта, например, α_{23} обозначает количество 3-го производительного блага, затрачиваемого на изготовление 2-го продукта.

Кассель составляет следующие уравнения². Прежде всего он получает ряд уравнений, выражающих, что цены продуктов равны издержкам производства:

$$\begin{aligned} \alpha_{11} q_1 + \alpha_{12} q_2 + \alpha_{13} q_3 + \dots + \dots + \alpha_{1r} q_r &= p_1 \\ \alpha_{21} q_1 + \alpha_{22} q_2 + \alpha_{23} q_3 + \dots + \dots + \alpha_{2r} q_r &= p_2 \\ \dots &\\ \alpha_{n1} q_1 + \alpha_{n2} q_2 + \alpha_{n3} q_3 + \dots + \dots + \alpha_{nr} q_r &= p_n \end{aligned} \quad (1)$$

На основании этих уравнений, если известны цены производительных благ— $q_1, q_2, q_3 \dots q_n$, можно определить цены продуктов. Зная последние, легко определить спрос на соответствующие продукты, поскольку спрос может рассматриваться, как функция цены.

Отсюда получается n следующих уравнений, выражающих величину N_1, N_2, N_3 , т.-е. спроса (Nachfrage) отдельных продуктов.

$$\begin{aligned} N_1 &= F_1(p_1, p_2, p_3 \dots \dots \dots p_n) \\ N_2 &= F_2(p_1, p_2, p_3 \dots \dots \dots p_n) \\ \vdots & \\ N_n &= F_n(p_1, p_2, p_3 \dots \dots \dots p_n) \end{aligned} \quad (2)$$

В условиях рыночного равновесия, спрос должен равняться предложению. Если предложение (Angebot) отдельных продуктов обозначим через A_1, A_2, \dots, A_n , то получим n новых уравнений

$$N_1 = A_1, N_2 = A_2, N_3 = A_3, \dots, N_n = A_n. \quad (3)$$

На основании количественных размеров предложения отдельных продуктов и коэффициентов производства можно определить величину отдельных запасов производительных благ.

¹ „Grundriss einer elementaren Preistheorie“.

² Эти уравнения повторяются Аммоном в „Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie“, стр. 118—119, и в „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“, стр. 156—158. Аммон пытается увязать эти уравнения с анализом предельной полезности. Он очень близко подходит к Вальрасу. Сам он ссылается на Викселя („Grundzüge“, стр. 175—176).

Для r благ мы получим следующую систему из r уравнений:

$$\begin{aligned} R_1 &= \alpha_{11} A_1 + \alpha_{21} A_2 + \dots + \alpha_{n1} A_n \\ R_2 &= \alpha_{12} A_1 + \alpha_{22} A_2 + \dots + \alpha_{n2} A_n \\ &\vdots \\ R_r &= \alpha_{1r} A_1 + \alpha_{2r} A_2 + \dots + \alpha_{nr} A_n \end{aligned} \quad (4)$$

Система этих уравнений достаточна, по Касселю, для определения всех неизвестных. Таких неизвестных имеется: r — цен производительных благ, n — цен продуктов потребления, n — величин спроса разных продуктов и n — величин предложения, т.е. всего имеется $r + 3n$ неизвестных. Уравнений тоже имеется $3n$ (сист. 1, 2, 3) + r (сист. 4). Задача оказывается определенной. Если известны цены производительных благ, то цены продуктов можно непосредственно определить из системы уравнений (1). Наоборот, если известны цены готовых продуктов, то, на основании 2 и 3 системы уравнений, можно определить величины A_1, A_2, \dots, A_n , а затем, с помощью 4 системы уравнений, легко определить величины q_1, q_2, \dots, q_r .

Эта же система уравнений приведена в позднейшем курсе Касселя¹ без всяких изменений. Кассель снабдил лишь свои уравнения некоторыми дополнительными замечаниями. Так, первоначально он рассматривает денежные доходы каждого покупателя, как определенные и данные величины. Затем² он рассматривает случай, когда денежные доходы являются искомыми величинами. В этом случае цена производительных благ будет определять денежные доходы отдельных покупателей, а доходы определят соответствующие расходы (принимается упрощающая предпосылка, что доходы равны расходам).

Затем³ Кассель рассматривает случай динамики,—случай равномерно и в строго определенном порядке развивающегося производства. В этом случае, в отличие от статической системы, R_1, R_2, \dots, R_r , будут возрастать на определенный неизменный процент— C . Соответственно будут возрастать денежные расходы отдельных покупателей. В связи с этим, в уравнении (4) коэффициенты $\alpha_{11}, \alpha_{12}, \alpha_{21}$ и т. д. должны быть заменены новыми коэффициентами, возрастающими в том же определенном порядке (на $C\%$).

Виксель совершенно верно отметил два формальных недостатка уравнений Касселя⁴. С одной стороны, в системе уравнений (2) величина спроса отдельных потребительных благ является функцией не только цен предметов потребления, но и средств производства, поскольку потребительные блага могут фигурировать также в роли средств производства. С другой стороны, в этой системе число неизвестных превышает число уравнений. Если сложить ценность всех производительных благ и потребительных, то получим равенство (необходимо вспомнить, что Кассель труд, непосредственно затраченный в данном производстве, тоже относит к производительным благам). Поэтому одно уравнение может быть исключено, например, из системы I; в результате, число уравнений будет на одно меньше числа неизвестных.

Вся эта система уравнений держится на основной предпосылке, что величины запасов производительных благ— $R_1, R_2, R_3, \dots, R_r$ являются постоянными и, следовательно, определенными величинами. Стоит только допустить обратное, т.е. предположить, что запасы производительных благ

¹ „Theoretische Sozialökonomie“, 2 Auflage, 1921 г., стр. 120—121. Оригинальную критику теории Касселя дает Kromphardt („Die System-idee im Aufbau der Casselschen Theorie“, 1927). Из русских критиков-марксистов можно отметить С. Выгодского („Теоретическая система Густава Касселя“, „Социалистическое Хозяйство“ за 1927 год, № 4).

² „Theoretische Sozialökonomie“, стр. 126.

³ Ibid., стр. 126—127.

⁴ В статье „Zur Verteidigung der Grenznutzenlehre“ в „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“ 56. Band, 1900, стр. 588. Возражения Викселя в новой форме повторяются в статье Schams „Die Casselschen Gleichungen und die mathematische Wirtschaftstheorie“, Conrad's Jahrbücher, 3 Folge, 72 Band.

могут меняться количественно, как уравнения Касселя превращаются в неопределенные. Тогда придется допустить, что R_1, R_2, \dots, R_r являются неизвестными, а следовательно, у нас $3n+r$ уравнений будет противостоять не $3n+r$, а $3n+2r$ неизвестных. Количество неизвестных превысит число уравнений, и задача будет допускать множество решений.

Предпосылка Касселя о неизменной величине производительных благ играет решающее значение в его системе. Важнейшим экономическим принципом, по мнению Касселя, является *Prinzip der Knappheit* (принцип ограниченности). Задача всякого хозяйства, по его мнению¹, заключается в том, чтобы установить наиболее рациональным образом соответствие между потребностями и средствами удовлетворения последних. Потребность в рациональном хозяйствовании является продуктом ограниченного количества средств удовлетворения наших потребностей. *Prinzip der Knappheit*, по мнению нашего автора, является также определяющим в области товарного хозяйства. Отсюда вытекает функция цен, которые должны облегчить установление соответствия между потребностями и средствами. „Процесс образования цен, пишет он², имеет также социально-экономическую задачу ограничивать претензии на блага настолько, чтобы они могли быть удовлетворены наличными средствами“. *Prinzip der Knappheit* проявляется, благодаря ограниченности запасов производительных благ. Всякий³ спрос на готовые продукты есть в то же время спрос на средства производства. Спрос на готовые продукты зависит от их цен, которые, в свою очередь, зависят от цен производительных благ. От чего же зависят последние цены? Если бы производительные блага имелись в неограниченном количестве, то спрос на них мог бы быть полностью удовлетворен, и они представляли бы из себя даровые блага. Цены не могли бы, в данном случае, выполнить своей функции. Положение резко меняется для тех случаев, где производительные блага имеются в ограниченном количестве. Для того, чтобы можно было установить соответствие между наличными запасами благ и потребностями в них, нужно ограничить последние. Эту функцию выполняют цены, которые устанавливаются на таком уровне, при котором предложение производительных благ становится равным их спросу⁴. Положение о неизменной величине запасов производительных благ есть, таким образом, опорная точка всей системы Касселя.

В своей статье „Die Produktionskostentheorie Ricardo und die ersten Aufgaben u. s. w.“ в „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Band 57, стр. 90, Кассель указывает, что количество производительных благ, или, вернее, их предложение не зависит от цены. „В гипотетическом народном хозяйстве, рассматриваемом нами, каждый отдельный производственный фактор является редкостным благом; чтобы подчеркнуть это еще резче, желательно предположить, что запас возможностей всякого рода, будучи задан наперед, не зависит от случайных цен. Изменения, которые показывают эти запасы, в результате колебания цен по отношению к их абсолютным величинам, в общем малы; это, как выражаются математики, величины второго порядка, и в теории, которая представляет собой первое приближение, ими можно и должно пренебречь“.

Это положение Касселя является вполне последовательным. Если производительные блага являются фиксированными, то никакое изменение цены не в состоянии оказать на них влияние.

Если под производительными благами понимать обычные средства производства, то произвольность предположения Касселя об их неизменности ста-

¹ „Theoretische Sozialökonomie“, стр. 3.

² Ibid., стр. 55.

³ Ibid., стр. 74.

⁴ Ibid., стр. 75.

новится очевидной. В своем курсе¹ Кассель дает другое толкование этому принципу. Он принимает, что только элементарные производительные блага имеются в ограниченном количестве. „Поэтому мы теперь сделаем предпосылку, что различные элементарные производительные блага, т.-е. те из них, которые не могут быть увеличены посредством производства,—мы в дальнейшем будем называть их „производительными благами“ коротко,—имеются в виде определенных запасов или, вернее, в течение данного промежутка времени находятся в распоряжении в определенных количествах“.

Для Касселя весьма характерна тенденция (сближающая его с целым рядом современных экономистов, например, с Кларком, Шумпетером, Аммоном и др.) строить свою теорию на основе изучения статической системы. Последняя предполагает, что существуют фиксированные запасы средств производства, ограниченные размеры земли, ограниченные резервы рабочей силы. Эта предпосылка правильна лишь для одного очень краткого периода времени, когда невозможно увеличение существующих запасов средств производства. Для такого краткого периода времени существует естественная монополия. Свободное воспроизведение товаров может проявиться лишь в течение более длительного периода, достаточного для перераспределения общественного труда и для завершения целого ряда производственных процессов. Попытка Касселя положить в основу своей теории учение о статике (в своеобразном толковании) связана с попыткой опереть свою теорию на учении о естественной монополии. Если отвлечься от рассмотрения очень кратких периодов, то нужно отказаться от предпосылки, что запасы отдельных средств производства являются постоянными.

Правда, можно возразить, что в течение длительных периодов можно как угодно расширить производство отдельных конкретных средств производства, но нельзя в безграничных размерах увеличить общую затрату человеческого труда, которая определяется численностью населения, интенсивностью труда, длиной рабочего дня и т. д. Человеческий труд, как некоторые природные факторы (например, земля), является редким благом, не поддающимся безграничному увеличению. Этот аргумент, выдвигаемый Бем-Баверком, Визером и целым рядом представителей различных течений в субъективной школе, играет решающую роль в системе субъективистов.

Под элементарными производительными благами Кассель, таким образом, понимает первичные производственные факторы, т.-е. труд и землю. Вспомним знаменитое выражение Петти: „труд есть отец, а земля—мать всякого богатства“. В таком толковании положение Касселя об ограниченности запасов производительных благ получает определенный смысл, но тогда Кассель из одной беды попадает в другую. Если под R_1, R_2, \dots, R_r понимать первичные производительные блага, то нельзя составить уравнения (1), ибо цены производства равны соответствующим коэффициентам производства, помноженным на цены вторичных производительных благ. Первичные производительные блага или вовсе не имеют цен или даже, в случае наличия цены, не входят в состав цен производства. Так, с одной стороны, труд вовсе не имеет цены, с другой стороны, земля имеет цену, но последняя не входит в состав издержек производства. (Мы отвлекаемся от рассмотрения другого элементарного производительного блага, по теории Касселя,—*Kapitaldisposition*. По существу, Кассель очень близок к теоретикам воздержания или лажа).

Таким образом, перед Касселем стоит альтернатива: а) или признать, что вторичные производительные блага имеются в ограниченном количестве, т.-е. признать положение, противоречащее фактам; б) или признать, что первичные производительные блага ограничены в своем количестве, но эти

¹ „Theoretische Sozialökonomie“, стр. 73.

блага не имеют цены; тогда придется отказаться от всей системы уравнений; в том и другом случае, уравнения не решают вопроса о причинах образования цен.

Во втором случае мы сталкиваемся с ошибкой, которую обнаружили при рассмотрении теории производительных благ Бем-Баверка. Эта ошибка заключается в признании, что первичные производственные факторы, как труд, земля, имеют ценность наравне со средствами производства, рабочей силой и т. д. Как мы выяснили во 2 главе 1-го тома, идея о товарном характере первичных производственных факторов (существование ценности предполагает существование товаров) есть продукт капиталистической идеологии. Для агента капиталистического способа производства земля и труд (смешанный с рабочей силой) имеют такую же цену, как и все остальные товары. Основная предпосылка теории Вальраса и Касселя, таким образом, основана на абберации, на смешении труда и рабочей силы, на иллюзиях, свойственных членам капиталистического общества.

Мы не будем снова останавливаться на рассмотрении и критике этой ошибки, благодаря которой эти первичные производственные факторы попали в состав уравнения (4) Касселя. Ограничимся лишь проведением параллели между теорией производительных благ Касселя и Бем-Баверка. Сходство между обеими теориями заключается в том, что обе теории признают: а) постоянство запаса производительных благ; б) наличие ценности у первичных производительных благ; в) зависимость этой „ценности“ от законов спроса и предложения. Различие между обеими теориями заключается в неодинаковом изображении механизма спроса и предложения. По Бем-Баверку, цена производительных благ зависит от цены предельного потребительного продукта, а следовательно—от спроса и предложения этого предельного продукта. По Касселю, цена производительных благ зависит от спроса на эти блага, следовательно—от спроса на все потребительные блага и от собственного предложения производительных благ. Иными словами, различие заключается в неодинаковом представлении о законах предложения, которые, в конечном счете, определяют цены товаров. Если вспомнить (см. 2 главу I тома), что сам выбор предельного продукта (т. е. тот факт, что данное потребительное благо является предельным) и предложение последнего зависят от предложения производительных благ (если увеличится это предложение, то получится возможность изготовления более дешевых товаров), то необходимо будет признать, что теория Касселя более последовательна, чем теория Бем-Баверка. Последний, в качестве решающего фактора, выбирает такой момент (предложение предельного продукта), который сам зависит от цены производительных благ.

Необходимо, далее, отметить, что количество первичных факторов производства не должно быть обязательно признано постоянным или фиксированным. Например, количество рабочей силы, которым располагает данное народное хозяйство, может подвергаться колебаниям и изменениям. Общие размеры всего общественного производства могут значительно расширяться. Это условие—возможность расширения производства и привлечения новой дополнительной рабочей силы—играет весьма важную роль при обяснении тенденции установления стихийного равновесия. Процесс установления равновесия в распределении общественного труда вовсе не предполагает, что количество труда, которое может быть затрачено в данном обществе, является постоянным. Скорее можно утверждать обратное. Расширение производства, увеличение количества общественного капитала характерны для расширенного воспроизводства. Расширение производства обычно предполагает увеличение количества рабочей силы и затраченного на производство труда. Даже при неизменной величине рабочей силы возможно увеличение затрачиваемого в общественном масштабе труда на

производство, за счет удлинения рабочего дня и повышения интенсивности труда¹.

Поэтому нет никаких оснований предполагать количество труда фиксированным. Но если бы даже Касселю удалось доказать, что эта величина является фиксированной, то отсюда еще не следует, что первичные производственные факторы, например, труд, земля, имеют ценность. Здесь, в новой форме, выступает ошибка.

Теория Касселя может быть признана наиболее последовательной теорией производительных благ среди психологических теорий. Она во главу угла выдвигает тот принцип, который является скрытой предпосылкой учения субъективизма—принцип о монополистическом характере производительных благ. Элементы монополии связаны с ограниченностью запаса этих благ. Любопытно, что Вальрас вынужден был заметить, что если в ограниченности данных благ видеть признак монополии (т.-е. подводить под одну рубрику искусственную и естественную монополию), то всякое производство должно быть признано монополистическим². „Все производительные услуги количественно ограничены, и если землевладельцы обладают монополией на земли, то трудащиеся обладают монополией на личные способности, а капиталисты—монополией на капиталы. При подобном расширении смысла терминов, монополия—всезде и нигде“. Вся суть теории Касселя заключается в положении о монополистическом характере всякого производства.

Необходимо отметить, что теория производства Вальраса может рассматриваться, как усложненная теория Касселя³. Дело в том, что молчаливой предпосылкой теории Вальраса является, как мы видели, предположение о неизменности запасов производительных благ. Только благодаря этому предположению получается возможность исчислить величину предложения. В противном случае, предложение, при данных ценах производства, могло бы возрастать в каких угодно размерах. В результате, увеличение спроса вызывало бы соответствующее увеличение предложения, и цена оставалась бы неизменной. Предположение о возможности свободного воспроизведения производительных благ связано с невозможностью определить цену производительных благ, на основе теории спроса и, следовательно, с невозможностью определить цену потребительных благ.

Теория Вальраса отличается от теории Касселя лишь в одном пункте. Кассель предполагает, что весь запас производительных благ поступает в продажу. Иными словами, Кассель абстрагируется от возможности использования продавцом данного запаса производительных благ для своего потребления. В отличие от Касселя, Вальрас предполагает, что запас производительных благ, принадлежащих данному субъекту, делится на 2 части. Одну часть он потребляет сам, другую—продает. Следовательно, величина предложения может быть определена, как разность между общей величиной запаса производительных благ и той частью, которая потребляется непосредственно продавцом самого запаса. По отношению ко второй части, этот продавец может рассматриваться, как покупатель. Он предъявляет спрос на определенное количество производительных благ. Этот спрос определяется на общих основаниях. Известную роль здесь, конечно, играют потребности продавца. Отсюда вытекает положение Вальраса о зависимости предложения производительных благ от их предельной полезности для продавца. Теория Вальраса

¹ См. верные соображения Аусплица в его полемике против Бем-Баверка в статье „Der letzte Maastab des Güterwertes und die mathematische Methode“ в „Zeitschrift für Volksw., Sozialpolitik und Verw.“ В. II, 1894, стр. 496.

² Éléments, стр. 435—436.

³ Тот факт, что Кассель упростила лишь формулы Вальраса, признают Шумпетер („Cas-sels Theoretische Sozialökonomie“, Schmollers Jahrbuch, 51 Jahrgang, 2 Heft, стр. 69—88) и Фальк („Zur Frage der Grenzproduktivität“, Schmollers Jahrbuch, 51 Jahrgang, 5 Heft, стр. 14).

о зависимости предложения от максимума полезности имеет, таким образом очень скромное содержание. Если учесть, что продавец производительных благ обычно потребляет лишь очень незначительную часть последних, или вовсе не потребляет их, то можно сделать вывод о том, что предложение производительных благ, без больших погрешностей, равно существующему запасу.

На-ряду с этим нужно отметить другие особенности теории цены Касселя по сравнению с теорией Вальраса. С точки зрения последнего, конечными элементами цены являются функции полезности, с точки зрения Касселя — функции спроса. Кассель отказывается от попыток вывести функции спроса из функций полезности и вообще от попыток дать детальный психологический анализ спроса. В связи с этим 2 закон Госсена никакой роли не играет в системе Касселя, хотя последний пытается установить „Prinzip der Gleichmässigkeit der Bedürfnisbefriedigung“¹, имеющий отдаленное сходство с указанным законом Госсена. У Касселя в связи с этим отсутствуют экскурсии в область примитивной экономии. Эти экскурсии он признает иерациональными и ошибочными². Вообще психологизм в теории Касселя доведен до минимума. Он ограничивается тем, что Кассель признает зависимость между ценой и спросом, который в свою очередь зависит от субъективных моментов.

Своеобразие теории производства Вальраса вытекает из своеобразия его теории распределения и теории обмена. Связующим звеном между его теорией производства и теорией распределения является известный тезис Смита о том, что цена всякого товара может быть разложена на заработную плату, прибыль и ренту. Поскольку Вальрас отрицает существование предпринимательской прибыли в условиях равновесия, он прибыль приравнивает проценту на капитал. Процент выступает, как продукт капитала, рента, как продукт земли, и заработка платы, как продукт труда. Связь теории производства Вальраса с теорией обмена выражается в принятии целого ряда положений, характеризующих теорию цены нашего автора. Прежде всего Вальрас принимает, что величина спроса имеет строго определенный количественный характер и что она может быть выведена на основании второго закона Госсена. Далее он исходит из того, что товар удовлетворяет потребности самого производителя, т.-е. он предполагает примитивный обмен излишками. Наконец, Вальрас принимает за доказанное, что функция спроса может быть дедуцирована из функции полезности. Поэтому конечными факторами он считает а) функции полезности и б) индивидуальные запасы производительных услуг. В этом заключается своеобразная роль, которую выполняет теория обмена Вальраса в его общей экономической системе. Теория обмена служит прототипом всех его дальнейших теорий (производства и капитализации). Теория обмена Вальраса дает основные формулы, которые затем лишь слегка усложняются и модифицируются.

Теория Вальраса-Касселя представляет из себя весьма интересную комбинацию из теории спроса и предложения и издержек производства. С одной стороны, цены всех потребительных благ равны издержкам производства. Это положение сближает Касселя с теоретиками издержек производства. Но, с другой стороны, сами издержки производства или цены производительных благ определяются спросом и предложением этих благ. Следовательно, теория спроса и предложения играет решающую роль; эта теория есть база всей экономической системы Касселя. Теория издержек производства играет лишь вспомогательную роль. Она позволяет лишь объяснить цены готовых товаров, на основании уже объясненных издержек производства. Через теорию издер-

¹ „Theoretische Sozialökonomie“, стр. 5.

² „Grundgedanken der theoretischen Ökonomie“, 1926, стр. 27—32.

жек производства к теории спроса и предложения—такова важнейшая нить учения Касселя, которое устанавливает между обеими теориями следующее функциональное разделение труда: теория издержек есть один из этапов научного объяснения цен, теория спроса—конечная инстанция,—Рим, к которому ведут все пути.

Теория Касселя отличается большей логической последовательностью, чем, например, теория Маршалля, которая пытается механически сочетать теорию издержек и теорию спроса, как два конкурирующих и равноправных метода объяснения цен. У Маршалля спрос объясняет высоту цен наряду с издержками производства; у Касселя издержки объясняются на основании законов спроса и предложения. Большая последовательность учения Касселя объясняется тем, что он более последовательно выражает монополистический характер производства. Примат монополии над свободным воспроизводством выражается в примате теории спроса и предложения. Это служит лишним подтверждением, что для характеристики субъективной или психологической школы решающую роль играет не теория полезности, а теория спроса и предложения. Психологизм представляет из себя лишь попытку логического уточнения теории спроса и предложения, попытку избавить последнюю от многочисленных логических кругов.

Из своих уравнений Кассель делает весьма важные принципиальные выводы. Он пытается выступить в роли третейского судьи в дискуссии, разгоревшейся между Дитцелем и теоретиками предельной полезности по вопросу о гегемонии полезности или издержек в теоретической экономии.

Истина, по Касселю, заключается в золотой середине. „Тем самым, пишет он,¹ на старый кардинальный вопрос, какие же факторы являются решающими для образования цен, мы можем просто ответить: это коэффициенты этих уравнений“. Какие это коэффициенты? Это, с одной стороны, субъективные оценки, которые фигурируют в уравнении (2), поскольку сама форма функции $N = F(p)$ определяется, в известной мере, потребностями отдельных индивидов. С другой стороны, в уравнениях Касселя фигурируют коэффициенты производства и наличные размеры отдельных производительных благ. Итак, данных определенных величин в уравнениях Касселя—3: а) формы функций спроса; б) коэффициенты производства и в) запасы производительных благ. Первая величина носит субъективный характер, вторая и третья—объективный, поскольку они определяются производственной техникой.

На этом основании Кассель считает возможным притти к следующему положению²: „Отсюда, без дальнейшего, становится ясно, что вообще нельзя говорить о первенстве объективных или субъективных факторов, как таковых, в процессе образования цен“. В своем курсе³ Кассель выражается еще решительнее. Спор по вопросу о субъективном или объективном основании ценности он объявляет излишней тратой времени. Всякую „субъективную“ или „объективную“ теорию ценности он квалифицирует, как логически несостоятельную теорию. „Объективное“ или „субъективное“ учение о ценности в смысле теории, стремящейся свести цены к одним объективным или субъективным факторам, является поэтому бессмыслицей, и весь спор между этими учениями о ценности, который занял в литературе столь неопрорционально много места, есть лишь потерянный труд“.

Этот вывод основан на преувеличенной оценке Касселем своих уравнений. Последние выражают лишь определенные количественные соотношения, существующие между отдельными величинами. Уравнения эти выражают лишь, что на основании знания одних величин (например, цены про-

¹ Grundriss, стр. 443.

² Ibid., стр. 444.

³ „Theoretische Sozialökonomie“, стр. 122.

дуктов) можно определить другие величины (например, издержки производства). Но эти уравнения ничего не говорят о тех реальных процессах, которые имеют место в экономике; уравнения не говорят о хронологической последовательности отдельных изменений. На основании уравнений Касселя, можно по желанию, с помощью цен продуктов, определить цены издержек производства и наоборот. Но какова реальная последовательность явлений, какой из этих факторов предшествует другому, какой является определяющим,— обо всем этом напрасно будем искать ответа в уравнениях Касселя. Они, по своей природе, не в состоянии дать ответа на этот вопрос, ибо они говорят исключительно о функциональной, но не о причинной зависимости. Эти уравнения лишь регистрируют основные зависимости, но не в состоянии объяснить реального механизма цен. Следовательно, источник идеи Касселя об отсутствии примата одного какого-либо фактора цен лежит в самой природе того математического метода, которым он оперирует. Этот метод действительно не в состоянии определить, какой фактор является доминирующим. Но нельзя строить какую-либо научную теорию на недостатках метода. Нельзя к этим недостаткам от метода апеллировать и этими методологическими недостатками аргументировать. Как ни странной кажется эта тактика, но она лежит в основе теории Касселя, Парето, Маршалла.

Необходимо отметить еще одно весьма существенное обстоятельство. Системы уравнений Касселя (как и Вальраса) вытекают из определенной экономической теории, которая признает взаимодействие объективных и субъективных факторов, определяющих уровень цен. Это взаимодействие имеет место лишь в условиях монополии (естественной или искусственной), где стихийное регулирование производства обществом товаропроизводителей наталкивается на целый ряд весьма значительных препятствий. Влияние индивидуально-субъективных моментов, оказывающих воздействие через посредство спроса, не может быть устранено. Правда, индивидуально-субъективные моменты в свою очередь определяются существующими социально-экономическими и производственными условиями; но, раз возникли, эти субъективные факторы могут оказывать влияние на цены и на уровень цен. Этот факт вытекает из того, что общественное регулирование производства и системы цен осуществляется лишь благодаря тому давлению, которое оказывают отдельные производители друг на друга. Необходимой предпосылкой этого давления является возможность расширения отдельных производств. Там, где эта последняя возможность отсутствует, мы имеем несовершенное выражение общественного взаимодействия отдельных товаропроизводителей и невозможность элиминирования влияния индивидуальных факторов на цены. Теория взаимодействия объективных и субъективных факторов, которая лежит в основе системы уравнений Касселя, может быть распространена лишь на теорию монопольных цен, т.-е. на специальный случай. Между тем Кассель считает возможным рассматривать свою теорию взаимодействия, как выражение универсального закона, действующего для всех цен. Это можно объяснить только тем, что Кассель всякую цену рассматривает, как монопольную цену, и что он абстрагируется от возможности свободного воспроизведения.

Из теории Касселя логически вытекает вывод об отрицании ценности, как самостоятельной экономической категории. (К такому же выводу пришел Лифман, см. „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, 2 Auflage, Band 1, стр. 244 и Парето, см. „Manuel d'économie politique“, стр. 242)¹. У класси-

1 К числу теоретиков, отрицающих ценность, можно, кроме Струве, причислить еще ряд французских экономистов, например, Aupetit („Essai sur la théorie générale de la monnaie“, стр. 85), Brouillet („Précis d'économie politique“, 1912, стр. 499), Briot („L'économie raisonnée“, 1922, стр. 33—34, цитирую по статьи Ригу в сборнике „Wirtschaftsttheorie der Gegenwart“, 1927, стр. 78). Aupetit даже называет теорию ценности паразитическим элемен-

ков и у Маркса противопоставление рыночных цен ценности имело определенный смысл. Рыночные цены меняются в соответствии с колебаниями спроса и предложения. Между тем, ценность представляет из себя средний уровень, вокруг которого колеблются рыночные цены в течение длительного периода. Высота этого уровня совершенно не зависит от колебаний спроса и предложения, а определяется другими факторами технического порядка. Иными словами, в системе классиков цена и ценность противопоставлялись, как две категории, подчиняющихся различным законам¹. Субъективисты не могут принять такого деления, поскольку они признают, что закон спроса и предложения имеет универсальное значение. Правда, они не отрицают, что в условиях свободного воспроизводства, в течение длительных периодов цены тяготеют к издержкам производства, но уровень последних, в свою очередь определяется по принципу спроса и предложения. Поэтому, с точки зрения субъективизма, в лучшем случае, можно противопоставлять цены, устанавливающиеся в течение короткого и длительного периодов (как это делает, например, Маршалль). Существеннейшее значение имеет то обстоятельство, что различие между этими ценами носит не качественный, а количественный характер. Поэтому самостоятельное существование особой категории ценности, отличной от цен, теряет всякий смысл.

Правда, можно указать, что австрийцы не отбрасывают термин ценность (*Wert*). Но у них последний приобретает особый смысл. Теория объективной ценности австрийцев фактически дает только анализ рыночных цен. Различие, которое Бем-Баверк проводит между меновой ценностью и ценой, столь несущественно, что от него можно абстрагироваться. Термин ценность сохраняет особое значение в теории субъективной ценности австрийцев. У последних различие между ценой и ценностью получает другой смысл, чем у классиков. Это различие между двумя данными категориями австрийцы сводят к тому, что цены могут зависеть от цен; между тем, субъективная ценность представляет из себя конечное основание цен, которое уже не зависит от существующей системы цен. Это различие связано с основной тенденцией австрийцев дать заключенную и строго последовательную теорию цен. Новейшие субъективисты отвергают эту тенденцию. Они стоят на той позиции, что цена всегда зависит от цен и что никакого спасения из этого круга нет. Задача экономиста сводится лишь к выяснению взаимозависимости, существующей между различными категориями. В связи с этим самостоятельная категория ценности теряет всякий смысл.

9. Теория капитализации

Нам остается еще остановиться на теории капитализации Вальраса. Поскольку эта теория представляет нагромождение тех же ошибок, что и теория производства, наше изложение будет очень кратким.

Теория капитализации является завершением экономической системы Вальраса. Первый отдел этой системы — теория обмена. Она дает ответ на вопрос об определении цены потребительных благ. Но этот ответ не является окончательным, ибо сейчас же всплывает вопрос об источниках потребительных благ. Отсюда переход к вопросу о производительных услугах, т.-е.

том в экономической теории. Из немецких экономистов, отрицающих ценность, можно отметить еще Gottl-Ottilienfeld („Der Wertgedanke, ein verhülltes Dogma der Nationalökonomie“, 1897) и Дитцхай („Vom Lehrwert der Wertlehre und vom Grundfehler der Marxschen Verteilungslehre“, 1921, стр. 3—4 и дальше). Точка зрения Парето изложена в следующей главе. Гранциаде также указывает, что теория ценности есть теория цены или она же есть вообще теория („Preis und Mehrpreis in der kapitalistischen Wirtschaft“, 1923, стр. 38).

¹ Одни из новейших критиков Маркса, Мус, видят серьезнейший дефект теории Маркса в том, что величина цены не привязывается ценности („Anti Marx. Betrachtungen über den inneren Aufbau der Marxschen Ökonomik“, 1 Band, 1927, стр. 14).

к теории производства. Но производительные услуги, в свою очередь, по Вальрасу, являются продуктами соответствующих капиталов. В связи с этим, всплывает проблема об определении цены капиталов. Эту проблему пытаются разрешить теория капитализации. С первого взгляда может показаться, что теория капитализации Вальраса опровергивает его теорию производства в такой же степени, как и теория производства разрушает теорию обмена. Последняя, как известно, базировалась на предпосылке, что запас потребительных благ является постоянным. Теория производительных благ разрушила эту предпосылку. Она определила цены потребительных благ на основании издержек производства. Теория производства перенесла идею неизменных запасов из области потребительных благ в область производительных благ. Производительные услуги (*services*) Вальрас рассматривает, как продукты соответствующих капиталов. Поэтому может получиться вывод, что, обращаясь к анализу образования и движения капиталов, Вальрас отказался от основной предпосылки своей теории производства. Такой вывод был бы неверен потому, что Вальрас (и вполне резонно) объясняет производство новых капиталов на основании использования существующих производительных благ и производительных услуг. Каждый капиталист, по мнению Вальраса, расходует на потребление определенную сумму, которая, обычно, не равна его доходу, определяемому на основании цен проданных услуг. Поэтому возможны три случая: а) потребление равно, но своей ценностной величине, проданным услугам; в этом случае невозможно образование новых капиталов; б) потребление больше проданных услуг; в этом случае происходит „потребление“ капиталов, уменьшение их количества; в) потребление меньше проданных услуг; разность между этими двумя величинами есть источник образования новых капиталов.

Основная задача теории капитализации носит, поэтому, весьма скромный характер. Эта задача заключается в объяснении цен капиталов, в отличие от цен услуг. Поэтому эта теория не вносит никаких принципиальных изменений и никаких новых положений в общую теорию Вальраса.

Этот факт может быть очень легко объяснен на основании теории Касселя (поскольку последняя дает наиболее отчетливую формулировку скрытых предпосылок теории Вальраса). Согласно теории производства, количество и величина производительных услуг зависит от количества и величины капиталов, при чем последние подразделяются на земельные, личные и движимые. Первые две категории для определенного периода могут рассматриваться, как невоспроизводимые и имеющиеся в определенном и ограниченном количестве. Поэтому количества этих производительных услуг тоже являются ограниченными. Услуги земельных и личных капиталов Вальраса соответствуют первичным производительным благам Касселя. Движимые капиталы Вальраса соответствуют вторичным производительным благам Касселя. Количество этих капиталов, а, следовательно, и вытекающих из последних производительных услуг, может быть увеличено, но за счет затраты других производительных услуг. Услуги движимых капиталов могут быть сведены, по Вальрасу, к другим услугам, между тем, как услуги капиталов земельных и личных не поддаются такому разложению. Отсюда вытекает, что в основе теории капитализации лежат услуги (*services*) первых двух категорий капиталов, которые имеются в ограниченном количестве.

Этим объясняется тот факт, что хотя теория капитализации Вальраса вносит новое условие о возможности изменения количества капиталов и, следовательно, произведенных ими услуг и тем самым отрицает предпосылку теории производства, на самом деле сохраняет все выводы последней. Теория капитализации пытается объяснить цены капиталов при условии, что количество производительных услуг, в конечном счете, остается постоянным. Теория капитализации Вальраса есть лишь новое повторение старых ошибок. Поэтому мы остановимся лишь вкратце на рассмотрении этой теории.

Согласно Вальрасу, цена капитала определяется следующим образом¹: „цена капитала зависит, по существу, от цены услуг, т.-е. от дохода. Мы изменяем здесь несколько смысл слова доход, выражая им цену услуги, а не только услугу самое по себе“.

Цены услуг, в свою очередь, состоят из трех элементов. Необходимо, прежде всего, отличать валовой доход от чистого. Отдельные капиталы изнашиваются в разной степени. Имеются такие капиталы, которые вовсе не уничтожаются, например, земельные. Но для большинства из них из валового дохода приходится вычитывать расходы, необходимые для поддержания капиталов в прежнем виде. Эти расходы необходимы для амортизации капиталов. Вальрас термин „амортизация“ понимает шире, чем обычно. Сюда он включает всякие расходы по возмещению капитала. Их (расходы) Вальрас называет „prime d'amortissement“². К амортизационным расходам необходимо прибавить еще страховую премию, вытекающую из различной степени риска для отдельных предприятий. Эти расходы Вальрас называет „prime d'assurance“³.

Если эти оба расхода вычесть из валового дохода, то получим чистый доход—„le revenu net“.

„Пусть P^4 будет цена капитала; пусть p будет цена услуг, включая две премии: амортизационную и страховую, или валовой доход. Пусть μP будет часть этого дохода, представляющая амортизационную премию, vP —часть, представляющая страховую премию. Остаток валового дохода, после вычитания этих двух премий, которые обозначим через $\pi = p - (\mu + v)P$, будет чистым доходом. Теперь ясно, что разные валовые доходы возможны при равных капиталах, или, другими словами, разные капиталы возможны при одном и том же валовом доходе. Но ясно также, что цена капитала строго пропорциональна чистому доходу. Так, по крайней мере, должно быть при известном нормальном и идеальном состоянии, состоянии равновесия рынка капиталов. При этом состоянии, отношение $\frac{p - (\mu + v)P}{P}$, или норма чистого дохода, будет общим отношением P (для всех капиталов. И. Б.). Обозначим это отношение через i ; определив последнее, мы определим цены всех капиталов, земельных, личных и движимых, посредством уравнения $p - (\mu + v)P = iP$ или $P = \frac{p}{i + \mu + v}$ ⁴. Иными словами, Вальрас рассматривает цену капитала, как капитализированную прибыль (т.-е. валовую прибыль с вычетом издержек по возмещению капитала и страховой премии).

Необходимо отметить, что формула капитала Вальраса основана на смешении реальных и фиктивных капиталов. По Вальрасу—цена всех капиталов равна капитализированным чистым доходам. Различие между отдельными капиталами заключается только в том, что в иных случаях, кроме чистых доходов, учитываются также и издержки по амортизации капитала и страховую премию. Так, цена земельного капитала $P_k = \frac{p_k}{i}$, цена личного капитала $P_p = \frac{\pi_k}{i}$, цена движимых капиталов, или капиталов в собственном смысле k', k'', k''' , и т. д. будет:

$$P_k = \frac{p_k}{i + \mu_k + v_k}; P_{k'} = \frac{p_{k'}}{i + \mu_{k'} + v_{k'}}; P_{k''} = \frac{p_{k''}}{i + \mu_{k''} + v_{k''}} \text{ и т. д.}$$

Во всех этих формулах i пребывает неизменным. Под i Вальрас, очевидно, разумеет не норму прибыли, а норму %. Но тогда его теория должна быть

¹ „Éléments“, стр. 242.

² Ibid., стр. 243.

³ Ibid., стр. 243.

⁴ Ibid., стр. 243.

признана ошибочной. Свойства, присущие только фиктивным капиталам (например, кредитным) или земле, он распространяет на всякие капиталы. Источник ошибки Вальраса заключается в том, что он абстрагируется от предпринимательской прибыли. Поэтому, всякий капитал рассматривается, как ссудный, и цена его определяется на основании капитализации процентных денег, приносимых последним.

Наряду с этой формулой цены капитала, Вальрас дает другую — правильную формулу, основанную на принципе издержек производства. Согласно последней формуле, цена капитала определяется, как и цена всякого другого товара, т.е. на основании издержек производства. Если принять обозначения Вальраса для коэффициентов производства, то получим следующий ряд уравнений¹:

$$\begin{aligned} P_k &= k_t p_t + k_k p_k + k_{k'} p_{k'} + k_{k''} p_{k''} + \dots \\ P_{k'} &= k'_t p_t + k'_{k'} p_k + k'_{k''} p_{k'} + k''_{k''} p_{k''} + \dots \\ P_{k''} &= k''_t p_t + k''_k p_k + k''_{k'} p_{k'} + k'''_{k''} p_{k''} + \dots \end{aligned}$$

Вальрас не подозревает, что между этими 2 формулами цены капитала существует противоречие, что обе эти формулы охватывают 2 различных категории капитала: первая относится к фиктивным капиталам, которые не являются продуктами производства, а потому не подчиняются второй формуле; последняя распространяется только на сферу действительных капиталов, которые приносят прибыль большую, чем $\frac{1}{i}$ на капиталы, и поэтому не подчиняются 1 формуле. Достаточно сопоставить формулы P_i и P_k , чтобы убедиться в наличии противоречия в этих формулах, которое вытекает из смешения фиктивного и реального капитала. Формула $P_i = \frac{p_t}{i}$ есть выражение того факта, что цена земли равна капитализированной ренте. Капитализация, в данном случае, происходит из учета не средней прибыли, а среднего процента. Формула $P_k = \frac{\pi_k}{i}$ правильна была бы лишь для того

случая, если под i понимать среднюю норму прибыли. Поэтому, что средняя масса прибыли π_k определяется на основании величины капитала и средней нормы прибыли — i . Поэтому, если бы Вальрас захотел дать верное отражение действительности, то он должен был дать i в этих обоих случаях различное значение. Вальрас этого, очевидно, не имел в виду. У него i всегда означает лишь средний процент. Это вытекает из общей концепции нашего автора о том, что всякий капитал может рассматриваться, как ссудный капитал.

Даже если отбросить это противоречие между данными формулами, то необходимо признать отсутствие у Вальраса определенного мнения по вопросу о том, какая из этих формул правильнее отражает процесс образования цен капиталов и нормы доходов или процента. Ведь в данном случае возможны два решения. С одной стороны, можно признать, что цена чистого дохода и величина капитала являются данными величинами, которые определяются независимо от нормы процента; например, можно признать, что цена капитала определяется издержками производства. С другой стороны, можно признать, что норма процента дана заранее и определяется своими законами; к ней приоравливается цена капитала. Очевидно, что в обоих случаях мы имеем совершенно различное решение данного вопроса. В одном случае решающее значение для объяснения цены капитала имеет формула $P_k = k_t p_t + k_p p_p + k_{k'} p_{k'} \dots$, в другом случае решающее значение имеет фор-

¹ Eléments, стр. 247.

мула $P_k = \frac{p_k}{i + u_k + v_k}$; другие формулы для каждого из этих случаев играют лишь вспомогательную роль. Они могут быть использованы для исчисления цены капитала на основании имеющихся данных, но не для объяснения процессов образования цен капиталов.

У Вальраса мы встречаем различное толкование взаимоотношений между обеими формулами. С одной стороны, он утверждает, что сама норма прибыли определяет высоту капитала. Так, напр., он устанавливает следующий закон определения цен капиталов (*loi d'établissement des prix d'équilibre des capitaux neufs*)¹. Для установления равновесия, по мнению Вальраса, нужны два условия: а) чтобы спрос и предложение новых капиталов, определяемых на основании их цены, были равны; б) чтобы продажная цена новых капиталов равнялась издержкам производства. „Если этого двойного равенства нет, то для того, чтобы получить первое равенство, необходимо повысить цену капитала путем понижения нормы чистых доходов, в случае превышения спроса над предложением, и понижения цены путем повышения нормы чистых доходов, в случае превышения предложения над спросом“. В данном случае Вальрас предполагает, что всякие изменения цены капитала возможны лишь путем изменения средней нормы прибыли или, вернее, нормы процента. Через изменение последней к изменению цен капиталов, — такова основная идея Вальраса, которая проходит через его теорию *loi d'établissement*.

Эта же идея еще отчетливее выявлена в его законе изменения цен капиталов². „Цены капиталов, в условиях равновесия на рынке, равны отношению цен чистых доходов (*revenu net*) к норме чистого дохода. Если, при прочих равных условиях, цена валового дохода (*le prix du revenu brut*) капитала увеличится или уменьшится, то цена капитала увеличится или уменьшится. Если норма амортизации и страхового риска увеличится или уменьшится, то цена капитала увеличится или уменьшится. Если, при прочих равных условиях, норма чистых доходов увеличится или уменьшится, то цены всех капиталов уменьшатся или увеличатся“.

Но, с другой стороны, у нашего автора имеются такие положения, которые заставляют сделать вывод о решающем значении издержек производства. Так, например, вторая часть его закона установления цен³ гласит, что, в случае несовпадения продажных цен капитала (*prix du vente*) с издержками производства, происходит увеличение предложения капитала, если продажные цены превышают издержки производства, и уменьшение предложения в обратном случае. Цена капиталов, определяемая издержками производства, следовательно, у Вальраса, превращается в ту ось, вокруг которой вращаются рыночные цены, определяемые спросом и предложением, следовательно, нормой процента. Спрос и предложение сами, в конечном счете, определяются ценой равновесия, т.-е. ценой, которая, прежде всего, зависит от издержек производства. Отсюда можно было бы сделать вывод о том, что процесс образования цен капиталов объясняет формула (или, вернее, выражает, констатирует), регистрирует:

$$P_k = k_i p_i + k_p p_p + k_k p_k + \dots$$

Это противоречие разрешается легко, если учесть доминирующую роль закона спроса и предложения в системе Вальраса. Цена капитала зависит от спроса и предложения капитала. Спрос зависит от дохода, приносимого капиталом, или от нормы процента. С другой стороны, предложение зависит от издержек производства капитала. Поэтому цена капитала устанавливается

¹ Éléments, стр. 247.

² Éléments, стр. 291.

³ Éléments, стр. 274.

на таком уровне, при котором она равна капитализированному доходу и издержкам производства. Если цена капитала не будет равна капитализированному доходу, то изменится спрос на капитал; если эта цена не равна издержкам производства, то изменится предложение капитала. В обоих случаях произойдет нарушение цены капитала. Поэтому нужно учитывать и

формулу $P_k = \frac{P_k}{i + \mu_k + \nu_k}$ и формулу $P_k = k_{kp_1} + k_{pp_p} + k_{cp_c} + \dots$

Цена капитала—по Вальрасу—зависит от спроса на капитал и предложения капитала. Остается задача определить законы спроса и предложения капиталов. Этую задачу Вальрас отождествляет с проблемой определения факторов, регулирующих рост сбережений и потребление сбережений.

Величину сбережений (*épargne*), которая обменивается на новые капиталы, определить по Вальрасу очень легко. Для этого достаточно из доходов капиталистов вычесть их расходы. Аналитически это сбережение будет выражаться следующим образом (если за основу принять не предпринимателей, а капиталистов, продающих услуги и покупающих продукты):

$$e = o_1 p_1 + \dots + o_p p_p + \dots + o_k p_k + \dots + o_{k'} p_{k'} + \dots + o_{k''} p_{k''} - (d_a + d_{ap_b} + d_{cp_c} + d_{dp_d} + \dots)$$

Допустим, что e будет равно всему общественному сбережению. Согласно Вальрасу, это e должно равняться сумме всех новых капиталов. Если, напр., в течение данного периода произведены капиталы K, K', K'' , то мы получим следующую формулу¹:

$$e = D_k P_k + D_{k'} P_{k'} + D_{k''} P_{k''} + \dots \quad (D_k \text{ означает спрос на капитал})$$

Величина сбережений имеет, таким образом, решающее значение в теории капитализации Вальраса, ибо эта величина определяет интенсивность процесса образования новых капиталов. Но отчего же зависит величина e ? Какие законы регулируют ее образование? Этот вопрос должен занимать центральное место в теории нашего автора. Ответа на вопрос он ищет в теории предельной полезности, в своей формуле пропорциональности предельных полезностей и цен. Вальрас исходит из того, что всякий субъект, который сберегает, стремится получить максимум полезности. В процессе сбережения, по мнению нашего автора, образуется особый товар—чистый доход (*revenu net*). Цена этого товара (обозначаемого буквой e) определяется по принципу капитализации.

Поэтому цену e Вальрас приравнивает $\frac{1}{i}$. Процесс сбережения, по мнению нашего автора, происходит до тех пор, пока устанавливается пропорциональность предельных полезностей и цен всех товаров (включая и чистый доход), т.-е. пока устанавливается соотношение $R_e : R_b = P_e : P_b$.

Итак, ларчик очень просто раскрывается. К общему сому потребительных благ, которые благоденствуют под эгидой Вальрасовских формул, присоединяется еще один новоиспеченный член—сбережение. Последнее облекается в сан потребительного блага и, в связи с этим, получает все права и привилегии, присвоенные этому званию.

С места в карьер Вальрас подчиняет этого нового пришельца своей универсальной формуле: $\frac{e}{P_e} (g_e + d_e) = P_e \sigma_a (d_a)$. А отсюда один шаг до формулы $d_e = f_e (P_1 \dots P_p \dots P_k, P_{k'}, P_{k''}, P_b, P_c, P_d, \dots)$, а для всего общественного сбережения:

$$D_e = F_e (P_1 \dots P_p \dots P_k, P_{k'}, P_{k''}, P_b, P_c, P_d, \dots)$$

Итак, задача блестяще разрешена. Норма $\%$ поймана на удочку, она выводится из величины спроса на e , а последняя—из общих психологических

¹ Éléments, стр. 259.

принципов предельной полезности. В результате и волки капиталистической действительности сыты, и овцы предельной полезности остаются целыми. Принцип предельной полезности, принцип, выведенный первоначально для индивидуального потребления, трансформируется по мере развертывания системы Вальраса, он превращается в губку, которая все впитывает в себя. По мере этого дух субъективизма отлетает от этих принципов. Последние превращаются в бессодержательную форму. В формуле $\phi_e(g_e + d_e) = P_e \phi_a(d_a)$ потребительная ценность и полезность совершенно отсутствуют; перед нами выступает психология капиталиста в чистом виде, его интересует лишь новая ценность товаров. Здесь нет ни грана потребления. Но Вальраса это никакого не трогает. Пусть меняется действительность. Пусть радикальнейшим образом эволюционирует психология. Пусть исчезнет вселенная.... Лишь бы остались формулы. *Circulos non tange.*

Основные идеи теории капитализации Вальраса выражены аналитически в виде системы уравнений. Поскольку эта система представляет из себя развернутую систему уравнений производства, мы не будем приводить этой системы и заниматься критическим ее рассмотрением. Отметим лишь, что эта система состоит из 8 групп уравнений, из которых четыре группы приходились в теории производства, а четыре дополнительных группы выражают а) зависимость цены новых капиталов от нормы прибыли; б) зависимость цены новых капиталов от издержек производства; в) зависимость величины сбережений (e) от цен всех товаров и г) равенство e сумме новых капиталов.

Ограничимся лишь, в заключение, рассмотрением теоремы о максимальной полезности. Последняя представляют интерес потому, что своего кульминационного пункта эта типическая особенность Вальрасовского метода смещающая в одну кучу разнороднейшие экономические категории достигает в его теореме о максимальной полезности¹. Теорема о том, что необходимым условием максимума полезности является установление средней или равной нормы прибыли, представляет из себя заключительный аккорд теоретико-экономической работы Вальраса. Эта теорема с наибольшей яркостью выявляет основную тенденцию нашего экономиста — подчинить товарно-капиталистическое производство тем же принципам, что и натуральное. Эту тенденцию мы проследили в теории обмена. Но там она существовала в неявной, в скрытой форме. Там можно было лишь косвенным путем установить, что Вальрас, по существу, неорганизованное хозяйство подменил организованным. Но то, что было неявным в теории обмена, становится явным в теории капитализации, ибо Вальрас совершенно определенно заявляет, что он имеет в виду распределение общественного капитала между отдельными сферами производства. Это распределение должно быть так произведено, чтобы все общество получило максимум полезности. А для того, чтобы наступило это рациональное, идеальное или нормальное распределение капитала, необходимо, чтобы норма прибыли (или процента) была равна для всех капиталов.

Основная идея этих теорем выражена в следующем положении Вальраса²: „Я покажу дальше, что это выражение равенства отношений чистых доходов к ценам новых капиталов есть, с известной оговоркой, условие максимума полезности услуг новых капиталов, которые получаются от распределения обществом излишка доходов над потреблением между различными видами капитализации (т.-е. между различными формами использования этого излишка для образования новых капиталов. И. Б.). Ибо, если бы отсутствовало это условие (равенства норм прибыли И. Б.), то было бы выгодно производить в меньшем количестве те капиталы, которые дают меньшую прибыль,

¹ Интересную критику теории максимума полезности дает Виксель („Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzips“, 1913, 1 Band, стр. 125—137).

² *Eléments*, стр. 253.

и в большем количестве те капиталы, которые приносят более высокую прибыль".

В другом месте Вальрас еще отчетливее заявляет о том, что принцип максимума полезности в теории капитализации получает совершенно другой смысл, чем в теории обмена и производства. Из принципа, регулирующего индивидуальное потребление и производство, тенденция к получению максимума полезности превращается в принцип, регулирующий общественное производство. „Я обещал, пишет Вальрас¹, доказать, что условие равенства отношений чистых доходов к цене новых капиталов, с известными оговорками, есть условие максимума полезности услуг новых капиталов при употреблении общественного излишка дохода над потреблением, подобно тому как равенство отношений предельных полезностей к ценам услуг и продуктов есть условие максимума полезности услуг и продуктов при употреблении индивидуальных доходов". Следовательно, максимуму полезности, который получается в пределах индивидуального хозяйства, Вальрас противопоставляет максимум полезности, который получается в общественном масштабе.

Вальрас, формулируя свою теорию капитализации, говорил о максимуме полезности не с точки зрения отдельных субъектов, а с точки зрения всего общества. Капитализацию наш автор рассматривает, как процесс наиболее рациональной трансформации имеющихся у общества излишков в капиталы, с точки зрения получения максимума полезности. „Капитализация на рынке, пишет Вальрас², подчиняющаяся режиму свободной конкуренции, является процессом, посредством которого избыток дохода над потреблением может превращаться в новые капиталы такого качества и в таком количестве, которые способны дать наибольшее возможное удовлетворение потребностей личностей, совершивших сбережение, и общества, потребляющего доходы новых капиталов" (разрядка моя И. Б.).

Вальрас, таким образом, фактически сближает организованное производство с неорганизованным. Об идеальных корнях этого сближения мы говорили выше (в главе о Джевонсе). Здесь необходимо отметить лишь, что различным представителям субъективной школы свойственна тенденция сближения законов индивидуального хозяйства и народного в том специфическом смысле, какой обычно дается этому термину. Следовательно, попытка вывести закон средней нормы прибыли из анализа условий максимума полезности для всего товарного общества в целом может рассматриваться, как частный случай общей тенденции, характеризующей математическую школу. Между тем, Вальрас рассматривает свое положение, как открытие, которое можно сопоставить с учением Ньютона о всемирном тяготении.

Свой принцип максимума полезности Вальрас сравнивает с законом Ньютона³. „С одной стороны, максимальная эффективная полезность, с другой стороны — единица цены, будь то продукта на рынке и продуктов, услуги на рынке услуг или чистого дохода на рынке капиталов, — таково, следовательно, всегда двойное условие, согласно которого сам по себе стремится организоваться мир экономических интересов, подобно тому как мир астрономических движений сам по себе стремится организоваться, согласно двойному условию притяжения, прямо пропорциональному массам и обратно пропорциональному квадрату расстояния. Как в одном, так и в другом случае двухчленная формула заключает в себе всю теорию и дает объяснение бесчисленному множеству единичных явлений".

Система Вальраса характеризуется глубоким противоречием, которое проходит через все его учение и накладывает особый отпечаток на последнее. В теории Вальраса скрещиваются две тенденции. С одной стороны,

¹ Éléments, стр. 275.

² Ibid., стр. 286.

³ Ibid., стр. 286.

Вальрас пытается дать анализ равновесия на базе теории взаимодействия, которая лежит в основе всякой теории спроса и предложения. С другой стороны, Вальрас пытается найти единое конечное основание цен, которое он видит в предельной полезности. Плюралистическая теория взаимодействия пересекается с монистической теорией предельной полезности. Отсюда ряд точек соприкосновения у Вальраса, с одной стороны, с австрийцами, а с другой стороны, с позднейшими математиками, которые значительно сузили роль предельной полезности. Тенденция к построению монистической теории объясняет нам целый ряд особенностей учения Вальраса. Эта тенденция объясняет, почему Вальрас начинает свой анализ с рассмотрения примитивного обмена излишками в условиях отсутствующего производства. Точно так же этим объясняются попытки Вальраса свести изменения функций спроса к изменениям функций полезности, обоснования решающего значения тенденции к получению максимума полезности для всех производителей, сближения организованного и неорганизованного производства. Чем дальше Вальрас отходит от примитивного потребительского хозяйства, тем резче и глубже становится основное противоречие в теории Вальраса. Когда последний переходит к построению теории капитализации, это противоречие резко выцвечивает наружу. Становится очевидным, что теория доминирующей роли предельной полезности представляет собою лишь нарост на теле теории взаимодействия потребительских и производственных моментов. Вальрас стоит, таким образом, на распутьи двух теорий. Бем-Баверк и Кассель представляют собою представителей двух теорий, которые имеют свою опору в учении Вальраса. Но из этих двух тенденций, которые сталкиваются в теории Вальраса, более сильной является та, которая нашла себе наиболее заключенное выражение в теории Касселя. Последняя представляет собою очищенную от излишнего психологического балласта, упрощенную и уточненную теорию Вальраса. В этом заключается значение учения Касселя, которое позволяет нам обнажить наиболее существенные элементы теории Вальраса, скрытые под глубоким пластом псеихологии.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

ТЕОРИЯ ПАРЕТО

I. Введение

Теория Вильфредо Парето представляет из себя логическое завершение той эволюции, которую мы проследили в работах виднейших представителей математической школы—Госсена, Джевонса, Вальраса. Эту эволюцию можно охарактеризовать, как постепенный отказ от построения строго последовательной, закопченной, монистической и выдержанной, в субъективистском духе, теории цены. У Вальраса и Джевонса мы обнаружили наличие 2 теорий цены—теории спроса и предложения и теории организованного распределения. У Вальраса вторая теория выражена значительно слабее, чем у Джевонса. Парето пошел еще дальше в этом направлении. Он совершенно определенно заявляет, что „то, что мы называем меновой ценностью, меновой пропорцией, ценами, не имеет одной причины. И можно теперь об'явить, что всякий экономист, который ищет причины ценности, показывает тем, что он ничего не понял в синтетическом феномене экономического равновесия“¹.

Точно так же в §§ 559, 605—608 своего „Cours d'économie politique“ Парето защищает идею, что вопрос о господстве того или иного фактора, вопрос о причинах экономических явлений, в частности цены, является не-научным вопросом. Политическая экономия, как и всякая точная наука, имеет дело с выяснением функциональной зависимости между отдельными явлениями. Вопрос же о том, какое из этих явлений, взаимно обусловленных, можно рассматривать, как причину или следствие, в представлении Парето, является праздным и метафизическим вопросом. На примере социологических теорий, например, Фюстель де Куланжа², Ломброзо, Колайяни³, Парето доказывает узость и односторонность всяких причинных об'яснений, игнорирующих основной факт—взаимодействие разных явлений.

С этой точки зрения, роль предельной полезности в экономической системе Парето—другая, чем у Вальраса⁴. У последнего предельная полезность выступает, как основная причина, об'ясняющая все явления рыночного мира; у Парето предельная полезность играет более скромную роль одного из звеньев экономической системы. Вальрас, указывает Парето, не усвоил до конца всех особенностей новой математической методологии. Над ним тяготело еще влияние старых экономистов, тщетно искающих причины ценности. Поэтому, Парето упрекает Вальраса в непоследовательности. „Следует отме-

¹ „Manuel d'économie politique“, 1909 г., стр. 246.

² „Cours d'économie politique“, 1897, § 559.

³ Ibid., §§ 605—608.

⁴ Краткую биографию Парето дает Bousquet в статье „Vilfredo Pareto, seine Bedeutung für die österreichische Schule“ в „Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik“, V Band. Парето родился 15.VIII 1848 г., умер 19.VIII 1923 г. В „Giornale degli economisti e rivista di statistici“ за 1924 г. имеется ряд статей, посвященных Парето. (Эти статьи вошли в сборник „In memoria di Vilfredo Pareto“, 1924).

тить, пишет он¹, что убеждение в необходимости существования некоей природы ценности было столь сильным, что даже Вальрас, способствовавший выявлению ошибочности этого убеждения установлением условий равновесия для определенного случая, вполне избавиться от него не мог".

Эволюция от Вальраса к Парето является чрезвычайно характерной и интересной. Вальрас пытается подкрепить здание психологической теории математическим методом. Аргументы математических формул должны были поддержать трон предельной полезности (по терминологии Вальраса, *gareté*, редкости). Парето идет дальше своего учителя, расширяя сферу применения математического метода (вернее, сферу злоупотребления этим методом). Но вместе с тем, он отказывается в предельной полезности видеть базис всей экономической системы. Средство восстает против цели. Гегемония предельной полезности оказывается низвергнутой.

Эта эволюция теории экономистов-математиков ставит перед нами чрезвычайно интересный вопрос—в чем причины этого явления? Почему процесс математического развития психологической школы оказывается в то же время процессом постепенного выветривания „психологизма“? Почему „усиление математики“ связано с „ослаблением психологии“?

Этот вопрос нами рассматривался в I главе 1-го тома.

Отказ от попытки построить монистическую и строго последовательную теорию цены составляет важнейшую особенность системы Парето². Отсюда вытекает и ряд характернейших особенностей, отличающих последнего от теории Вальраса. Прежде всего, Парето отказывается от того метода, которым руководствовались Джевонс и Вальрас. Последние, как мы видели, начинают свое исследование с рассмотрения простейшего случая изолированного обмена. В условиях изолированного обмена значительную роль при определении не только размеров спроса, но и предложения играет характер потребностей участников обмена. Зависимость рыночных цен от изменения полезности, в данных условиях примитивного обмена, приобретает значительно более отчетливые и резкие формы, чем на дальнейших стадиях обмена. Отсюда возникает тенденция всякий обмен рассматривать, как обмен излишками. Наряду с этим, мы обнаружили другую тенденцию—Джевонс и Вальрас предполагают возможность осуществления 2-го закона Госсена в условиях примитивного обмена, т.-е. они предполагают, что участники обмена ориентируются на существующие цены, не пытаясь оказать какого-либо воздействия на этот уровень цен. Оба эти условия—обмен излишками и отказ от воздействия на цены—находятся в противоречии друг с другом. Здесь скрещиваются различные исторические фазы обмена. Тот факт, что Джевонс и Вальрас начинают с анализа простейших и примитивнейших форм обмена, является данью психологизму и попыткой установить более тесную связь между генезисом цен и предельной полезностью.

Парето отказывается от этого метода. Он приступает непосредственно к рассмотрению сложных форм обмена, в которых наличие излишков играет незначительную роль. С первых же шагов своего исследования наш автор оперирует с деньгами, с обменом целого ряда товаров, с издержками производ-

¹ „Manuel“, стр. 246. Такое же обвинение против австрийцев (в каузальном подходе) выдвигает один из учеников Парето, Bousquet („Essai sur l'évolution de la pensée économique“, 1927, стр. 220).

² Основные работы Парето—„Cours d'économie politique“, vol. I, 1896, vol. II, 1897; „Les Systèmes socialistes“, 2 тома, 1903; „Manuel d'économie politique“, 1907; „Traité de sociologie“, 2 тома, 1917; социологические и политические взгляды Парето (последний был фашистом) выражены также в его последней работе „Fatti e teorie“, 1920; о социологии Парето имеется монография Bousquet „Grundsätze der Soziologie nach Vilfredo Pareto“, 1926, Karlsruhe или (в оригинале) „Précis de sociologie d'après V. Pareto“, Paris, 1925. Разбору социологических и политических взглядов Парето посвящена также книжка Alberto Cappa „Vilfredo Pareto“, 1934.

ства и т. д. Парето затем проводит резкую грань между двумя типами обмена, которые он обозначает, как типы I и II. Под I типом¹ он понимает такую форму обмена, когда участники исключительно стремятся к более целесообразному удовлетворению своих потребностей, принимая существующие цены и условия рынка за данные. Правда, благодаря своим выступлениям и действиям, отдельные участники могут оказать влияние на цены, но эти результаты не входят в их планы и расчеты; здесь мы имеем дело с гетерогенией цели. II тип обмена, по мнению Парето, имеет место в тех случаях, когда участники обмена пытаются оказать непосредственное влияние на уровень рыночных цен². „Обмен, при данном состоянии рынка, приводит к тому, что равновесие устанавливается в одной точке. При другом состоянии рынка, равновесие имеет место в другой точке. Сравнивают оба положения и определяют, какое из них лучше соответствует поставленной цели. После того, как это отыскано, занимаются изменением условий рынка так, чтобы они соответствовали избранной точке“³. В качестве примера второго типа Парето рассматривает⁴ могущественные компании банкиров и синдикатов, выступающих на валютной бирже.

Парето считает необходимым разграничить исследование обоих типов, которые являются отражением систем свободной конкуренции и искусственной (частичной или полной) монополии. Свободная конкуренция связана с наличием целого ряда участников обмена. Если на рынке всего два участника обмена, то мы не имеем, строго говоря, свободной конкуренции. Это обстоятельство учел Парето. Поэтому, после рассмотрения обмена, в котором участвуют 2 субъекта (этот случай рассматривается, не как исходный пункт, а как иллюстрация общей теории обмена), наш автор делает следующее весьма важное замечание, вскрывающее различие подхода у Вальраса и Парето⁴. „Абстрактный случай двух индивидов, действующих по I типу, случай, который мы часто рассматривали, не соответствует действительности. Два индивида, которые вступают в обмен, будут вероятно руководствоваться другими мотивами, чем те, которые мы предложили. Для того, чтобы быть ближе к истине, мы должны предположить, что рассматриваемая пара не является изолированной, но что она есть элемент целого, охватывающего множество пар. Мы ее (пару) сначала изучаем, для того, чтобы потом показать, как происходят вещи, когда их имеется множество. Мы, однако, предполагаем, что рассматриваемая пара действует не так, как если бы она была изолированной, но так, как если она составляет часть общества“.

В этой цитате заключается полный отказ от всякого оперирования с доисторическими, архаическими и примитивными формами обмена. Наряду с этим, следует отметить еще одну особенность. У Джевонса и Вальраса проводится резкая грань между теорией обмена и теорией производства. В этом отношении имеется значительное родство между австрийцами и ранними представителями математической школы. Потребительское хозяйство, рассматриваемое, как исходный пункт экономического анализа, тесно связано с проводимой этими авторами точкой зрения примата потребления. Последняя точка зрения, в свою очередь, представляет из себя дань психологизму. Благодаря абстрагированию от производства, получается возможность алиминировать влияние целого ряда факторов производственного характера на цену. В результате получается монистическая теория цены. Парето применяет тот же метод в „*Cours d'économie politique*“. Но в этом произведении уже проводится та мысль (которая, как мы видели выше, в неразвитой и неявной форме встречается у Вальраса), что издержки производства являются

¹ „*Manuel*“, стр. 163.

² Ibid., стр. 163—164.

³ Ibid., стр. 165.

⁴ Ibid., стр. 189.

не подчиненным фактором, а наряду с предельной полезностью оказывают значительное влияние на уровень цен. Следовательно, Парето дает решительный отпор тенденции, которую можно еще констатировать у Вальраса, превращения предельной полезности в конечное основание цен. Эта особенность учения нашего экономиста еще ярче выявлена в его позднейших работах.

В своей немецкой статье¹ он пишет: „Обмен, или распределение, есть лишь часть экономического цикла; чтобы последний завершить, надо присоединить еще производство и образование капитала. Таким образом, к уравнениям, данным для обмена, надо прибавить уравнения производства и накопления капитала, и тогда получится система уравнений, вполне определяющая экономический цикл для случая свободной конкуренции“.

В „Manuel d'économie politique“ Парето заявляет, что экономическое исследование должно быть начато, прежде всего, с изучения общих условий равновесия. Следовательно, экономист должен сразу учесть все моменты, влияющие на цены (в том числе и производственные). Недостаток других экономических теорий наш автор видит в том, что они ограничились изучением деталей отдельных экономических явлений и почти полностью пре-небрегли рассмотрением экономической системы в целом².

Вальрас, как мы видели, пытается эlimинировать влияние в конечном счете на процесс образования цен платежной способности покупателей и продавцов. В теории обмена Вальраса, в качестве конечных оснований цен, фигурируют потребности отдельных субъектов и материальная величина имеющихся у них запасов отдельных благ. В теории производства Вальраса конечными факторами являются индивидуальные потребности и индивидуальные запасы производительных благ. В отличие от своего учителя и предшественника по кафедре Лозаннского университета, Вальраса, Парето включает величину доходов отдельных субъектов в общую систему условий, определяющих экономическое равновесие³. Этим самым устанавливается зависимость между уровнем цен и таким фактором, который зависит непосредственно от существующих цен.

Теорию Парето можно охарактеризовать, как исправленную, очищенную и теоретически обнаженную (если можно так выразиться) теорию Вальраса. Ввиду значительной общности обеих теорий, мы дадим лишь краткую характеристику учения Парето и еще меньше остановимся на критике этого учения⁴.

Подобно Вальрасу, Парето делит политическую экономию на две части—чистую и прикладную. Чистая экономия изучает явления в их наиболее абстрактном виде, эlimинируя влияние целого ряда второстепенных моментов неэкономического характера, усложняющих общий анализ. Прикладная экономия вводит в сферу своего изучения все отброшенные в процессе абстрактного анализа факторы и тем самым пытается возможно полнее охватить реальную экономику. Чистая экономия подразделяется на 3 части—а) статику, б) динамику, изучающую последовательный ряд точек равновесия и в) динамику, изучающую движение экономических явлений. Вот краткая иллюстрация этих 3 отделов⁵. „Какова сегодня средняя цена на Парижской бирже

¹ „Anwendungen der Mathematik auf Nationalökonomie“ в „Mathematische Enzyklopädie“, Band I, стр. 1107.

² Manuel, стр. 149—150.

³ См. §§ 175, 176 и 200 „Cours“.

⁴ Краткое изложение теории Парето можно найти в книге Шора „Теоретическая проблема спроса и предложения“, Одесса, 1918 г., стр. 309—315. См. также Zawadzki „Les mathématiques appliquées à l'économie politique“, 1914, гл. 4 и 5; Moret „L'emploi des mathématiques en économie politique“, 1915, стр. 143—152 и 221—257; Osorio „Théorie mathématique de l'échange“, 1913, гл. 7 и 8.

⁵ „Manuel“, стр. 147.

французских 3% бумаг? Это проблема статики. Вот несколько другие проблемы того же рода. Каковы будут средние цены завтра, послезавтра и т. д.? По какому закону изменяются средние цены: повышаются они, понижаются? Это проблема последовательных равновесий. Какие законы управляют движением цен 3% французских бумаг, т.-е. как проходит движение в сторону повышения цен; проходит ли оно через точку равновесия, чтобы потом стать причиной движения в противоположном направлении; как изменяются цены, быстро или медленно, с ускоренным или замедленным движением? Это проблема экономической динамики¹.

Упоминания Парето о динамике являются весьма знаменательными для него. Односторонность чисто статического подхода подчеркивается Парето и в его более ранней статье, посвященной вопросу о математическом методе.

В своей цитированной выше статье „Anwendungen der Mathematik auf Nationalökonomie“ Парето приводит следующий пример. Имеются 2 субъекта—1 и 2 и два товара—*a* и *b*; один уступает X_{1a} , другой— X_{1b} . Если получение этих товаров (как положительное, так и отрицательное, т.-е. куплю или продажу) обозначим через X_{1a} (получение товара *a* первым лицом), X_{2a} , X_{1b} , X_{2b} , то можно будет составить следующие уравнения: 1) $X_{1a} + X_{2a} = 0$; 2) $X_{1b} + X_{2b} = 0$, выражающие равенство количеств проданных и купленных товаров. К этим 2 уравнениям можно присоединить третье, выражающее пропорциональность предельных полезностей 3) $\varphi_{1,a}(X_{1,a}) : \varphi_{1,b}(X_{1,b}) = \varphi_{2,a}(X_{2,a}) : \varphi_{2,b}(X_{2,b})$. Если признать, что функциональные зависимости общей полезности от количеств имеющихся товаров известны, то у нас получится 3 уравнения с 4 неизвестными ($X_{1,a}$, $X_{2,a}$, $X_{1,b}$, $X_{2,b}$). Проблема в таком виде неразрешима. Парето добавляет², что Джевонс и Вальрас получили решение этой задачи потому, что они признали цену $= \frac{X_{1a}}{X_{1b}}$ — за постоянную величину, constans. На этом основании

$\frac{X_{1a}}{X_{1b}}$ можно приравнять $\frac{X_{2a}}{X_{2b}}$ и из полученной пропорции, на основании трех неизвестных (X_{1a} , X_{2a} , X_{1b}) можно определить четвертое неизвестное.

Парето считает, что эти формулы распространяются лишь на один частный случай, когда цена принимается за постоянную величину. Если отбросить эту предпосылку, то придется обратиться к более сложным методам исчисления, к использованию дифференциальными уравнениями. Парето в данном случае игнорирует тот чрезвычайно важный факт, что возможность применения формул максимума полезности, или 2 закон Госсена, предполагает наличие устойчивых цен. Следовательно, там, где цены непрерывно меняются, затрудняется возможность составления плана наиболее рациональной организации потребления, и, следовательно, отпадает основная предпосылка формулы пропорциональности цен и предельных полезностей.

В этом отношении Парето не стоит одиноко. В работах целого ряда экономистов, например, Шумпетера, Аммана, Кларка и других экономистов, проводится та точка зрения, что экономическую статику нужно обязательно дополнить теорией динамики. На анализе этой тенденции новейшей экономики мы остановились в главе, посвященной американцам (4 гл. I части). Пока ограничимся рассмотрением статической теории Парето. Основной объект статики заключается³ в изучении условий экономического равновесия. Тенденция к установлению этого равновесия возникает, по мнению нашего автора, на почве перманентного противоречия между человеческими потребностями и затруднениями, препятствиями (obstacles) на пути к осуществлению этих потребностей. Если бы мы, рассуждает наш автор⁴, имели дело

¹ Цит. статья, стр. 1107.

² „Manuel“, стр. 150.

³ „Ibid.“, стр. 152.

с вечными существами, лишенными всяких потребностей, по крайней мере потребности в пище, то не нужно было бы разрешать никаких экономических проблем. Такое же положение существовало бы в противоположном случае, т.-е. если бы люди были снабжены всевозможными благами в изобилии. Экономическая проблема возникает потому, что не все потребности могут быть удовлетворены, потому, что имеются известные препятствия к их удовлетворению. При изучении равновесия нужно учесть оба момента. Если бы¹ затруднения определяли все экономические действия (т.-е. если бы человек руководствовался исключительно соображениями о трудности удовлетворения тех или иных потребностей), то можно было бы абстрагироваться от рассмотрения потребностей. Но препятствия, добавляет Парето, не определяют абсолютным образом всех движений. Они просто устанавливают известные пределы, они накладывают известные ограничения, но они позволяют индивиду двигаться, согласно своим потребностям в более или менее ограниченной сфере. Для того, чтобы получить полное и исчерпывающее представление об условиях равновесия, необходимо, по мнению Парето, учесть еще некоторые моменты, например, величину дохода, коэффициенты производства и т. д. На рассмотрении этих моментов мы остановимся позже.

2. Основные формулы Парето

Установивши основные элементы равновесия, Парето приступает к более детальной характеристике этих элементов. Теория ценности Парето в основных своих пунктах совпадает с теорией Вальраса. Своеобразие теории Парето состоит в следующих двух моментах. С одной стороны, Парето считает, что интенсивность потребности в каком-нибудь благе зависит не только от количества имеющихся благ данного рода, но и от количества всяких других благ, поскольку они определяют общие условия потребления. С другой стороны, Парето предпочитает рассмотрение функций полезности заменить анализом особых индексных функций или кривых безразличия на том основании, что полезность не поддается непосредственному измерению. Обе эти особенности теории Парето тесно связаны между собой. Зависимость полезности одного блага от величины запасов всех благ чрезвычайно затрудняет измерение полезности. Остановимся вкратце на первой особенности теории Парето, которая сама по себе не может вызвать особых критических замечаний.

В пятой главе нами указывалось уже, что Парето считает более правильным рассматривать полезность не как функцию одной переменной (количества благ данного рода), а как функцию многих переменных (количество различных благ, имеющихся у данного субъекта); с этой точки зрения, предельные полезности отдельных благ представляют из себя частные производные функции общей полезности всего запаса различных благ.

Полезность, в экономическом смысле, в отличие от полезности в этическом и всяком ином смысле (*utilité*), Парето называет *ophélimité*², а предельную полезность—*ophélimité élémentaire*. Общая же полезность всего запаса различных благ называется *ophélimité totale*. Обозначим ее через Φ . Тогда предельные полезности отдельных благ, напр., X_a , X_b , X_c и т. д., получат следующее аналитическое выражение:

$$\frac{d\Phi}{dX_a} = \varphi_a; \quad \frac{d\Phi}{dX_b} = \varphi_b; \quad \frac{d\Phi}{dX_c} = \varphi_c$$

¹ „Manuel“, стр. 155.

² Ghino Valenti критикует термин *ophélimité* потому, что *utilité* имеет такое же содержание, как и термин, предложенный Парето („Principii di scienza economica“, volume 1, 1920, стр. 133—134).

По величине общей полезности можно определить величину отдельных предельных полезностей (путем частного дифференцирования) и наоборот. Если известны отдельные предельные полезности $\varphi_a, \varphi_b, \varphi_c$, то можно составить выражение $d\Phi = \varphi_a dx_a + \varphi_b dx_b \dots$. Проинтегрировав последнее выражение, получим величину Φ .

Таким образом, Парето рассматривает полезности (в экономическом смысле) отдельных потребляемых благ не изолированно друг от друга, а в их общей связи и взаимодействии. Поэтому у него, вместо отдельных функций полезности различных благ, выступает одна общая функция — Φ . Идея такой функции не принадлежит Парето. Эджевортс в своей „Mathematical psychics“ переводит формулы Джевонса на язык частных производных¹. Если, пишет Эджевортс, под u будем понимать общую полезность всех благ для одного лица, а под v — общую полезность для другого лица, если обмениваются 2 товара x и y , то вместо уравнений Джевонса можно написать

$$\frac{\partial u}{\partial x} : \frac{\partial u}{\partial y} = \frac{\partial v}{\partial x} : \frac{\partial v}{\partial y}$$

или иначе $\frac{\partial u}{\partial x} : \frac{\partial v}{\partial x} = \frac{\partial u}{\partial y} : \frac{\partial v}{\partial y}$.

Основное положение Вальраса и Джевонса о пропорциональности предельных полезностей ценам получает у Парето следующую формулировку²: „взвешенные предельные полезности равны (les opérabilités élémentaires pondérées sont égales). Под „opérabilités élémentaires pondérées“ Парето понимает предельные полезности, деленные на цены соответствующих товаров напр. $\frac{1}{p_a} \varphi_a(x_a), \frac{1}{p_b} \varphi_b(x_b)$ и т. д. Следовательно, положение о равенстве „взвешенных“ предельных полезностей будет выражаться так (если цену a — p_a принять за единицу).

$$\frac{\varphi_a}{p_b} = \frac{1}{p_b} \varphi_b = \frac{1}{p_c} \varphi_c = \frac{1}{p_d} \varphi_d = \dots$$

Эта формула есть не что иное, как формула Вальраса:

$$\varphi_a : \varphi_b : \varphi_c : \varphi_d \dots = 1 : p_b : p_c : p_d \dots$$

Доказательство Парето в своем „Cours“ дает обычное, т.е. путем нахождения максимума данной функции³. Полученное уравнение Парето сравнивает с теорией Лагранжа в аналитической механике.

В своем „Manuel“ Парето дает более детальную характеристику этой взаимозависимости предельных полезностей отдельных благ. Эта взаимозависимость, по его мнению, имеет двойкий характер⁴. С одной стороны, она может быть основана на том, что потребление одного блага связано с потреблением других благ. С другой стороны, она может базироваться на том, что одно благо может замещать другое (иными словами — на том, что данные блага являются конкурентными).

В свою очередь первая зависимость (обозначенная римской цифрой I) может вытекать из двух фактов — α) из того, что полезность какого-нибудь блага находится в зависимости от общего состояния субъекта, или β) из того, что некоторые блага должны потребляться совместно (комплементарные блага). В качестве иллюстрации α — зависимости Парето приводит следующий пример⁵: „Очевидно, что тот, кто жестоко страдает от холода,

¹ „Mathematical“ psychics, стр. 21.

² „Cours“, § 48.

³ Ibid., § 59.

⁴ Manuel, стр. 251—252.

⁵ Ibid., стр. 252.

будет плохо ценить деликатный напиток. Тот, кто сильно голоден, не испытает большого наслаждения от рассматривания картины, от слушания хорошего рассказа, и если ему дадут кушать, то для него будет безразлично, на каком блюде будет сервирована пища—в грубой миске или на тонком фарфоре¹. В качестве иллюстрации ²—зависимости Парето приводит пример полезности кофе. Последняя ³ меняется вместе с изменением сахара, чашки, ложечки и т. д. „То, что ⁴ сахар стоит 40 или 50 сантимов кило, мало отразится на полезности кофе; но если нельзя будет иметь больше сахара, это вызовет значительное изменение полезности кофе, и даже повышение цены сахара с 50 сантимов до 2 франков кило приведет к такому изменению полезности кофе, которым нельзя пренебречь“.

Зависимость II типа наш автор иллюстрирует следующими примерами ⁵: „Человек может насытиться хлебом или картофелем, он может пить вино или пиво, он может одеваться в шерстяную или бумажную ткань, он может пользоваться керосином или свечами“. „Когда человек ⁶ потребляет в одно и то же время хлеб и маис, когда женщина украшает себя фальшивым жемчугом и настоящим жемчугом, нельзя предположить, что полезность хлеба независима от полезности маиса и что полезность фальшивых жемчугов не зависит от полезности настоящих жемчугов“. Как резюме своей теории полезности (которая веюду фигурирует под названием *opphélimité*) Парето выдвигает следующее положение: „полезность потребления зависит от всех условий, в которых происходит потребление“.

3. Теория кривых безразличия

Наиболее существенную особенность учения Парето о полезности составляет его теория кривых безразличия, к рассмотрению которой мы сейчас приступим.

Одним из наиболее ходких возражений против теории предельной полезности вообще и математической школы в особенности является указание на невозможность точного измерения наших потребностей. Различные представители этой теории везде и всюду говорят о точных количественных соотношениях между отдельными полезностями. Достаточно вспомнить лишь схему Менгера. В связи с этим, возникает вопрос—имеет ли какой-нибудь смысл утверждение, что данный предмет втрое, вчетверо, в четыре с половиной раз полезнее другого. Против субъективистов поэтому выдвигается возражение, что они простую сравнимость различных полезностей (заключающуюся в том, что один предмет может быть полезнее другого) смешивают с измеримостью этих полезностей.

Фойт (Voigt) в своей статье указывает ⁷, что экономисты-математики смешивают две категории величин или чисел—порядковые (*Ordnungszahle*) и количественные (*Kardinalszahle*). Первую категорию величин Фойт иллюстрирует на примере скалы твердости. Отдельные минералы расположены в порядке возрастающей твердости. Отдельные числа являются лишь показателями положения данного материала в ряду других. Следовательно, этот ряд говорит лишь одно—твердость $a_1 < a_2 < a_3 < a_4 \dots$, но не более. Ничего о том, во сколько раз твердость одного тела больше другого, мы не знаем. Как удачно выразился Кугель ⁸, „числовое обозначение представляет не изме-

¹ Manuel, стр. 255.

² Ibid., стр. 255.

³ Ibid., стр. 256.

⁴ Ibid., стр. 257.

⁵ „Zahl und Mass in der Oekonomie“, „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, 1893, 48 Band, стр. 583—584.

⁶ Cuhel „Zur Lehre von den Bedürfnissen“, стр. 206.

рение, а лишь подведение под скобу (*skalieren*)¹. Количественные обозначения имеют, следовательно, условный характер, и их нельзя смешивать в одну кучу с обычными величинами. Фойт добавляет²: „Покуда сохраняется специфический характер этих величин (речь идет о полезности. И. Б.) и о них говорят лишь в связи с определенным, их оценивающим, лицом; покуда; далее, какие бы то ни было порядковые числа, которые им приписываются, рассматриваются только именно, как порядковые, и числом этим не придается значения чисел, выражающих соотношения, и не применяют выражения „вдвое большей“ или „в полтора раза большей“ полезности; покуда, наконец, не пытаются ввести единицы полезности и желания, наличие которой предполагает указанные отношения,—до тех пор нельзя возражать против употребления порядковых числовых обозначений“. Ошибка австрийцев и математиков, по Фойту, начинается с того момента, когда эти экономисты подвергают всевозможным манипуляциям порядковые числа, являющиеся лишь показателями различной полезности.

Это же обвинение выдвигает и Лексис в статье „Grenznutzen“³. Он указывает, что „существование разницы в степени ощущения потребностей, и возможность сравнения интенсивности его в некоторых случаях, не делает ощущения еще поддающейся количественному выражению величиной и не дает права производить над ним счетные операции“.

Это выражение подрубает сук, на котором держится математическая школа. Она дает ряд формул, выражающих определенные количественные зависимости между предельными полезностями и другими экономическими явлениями, например, ценами. Следовательно, эти формулы, в качестве своей предпосылки, предполагают возможность установления определенных количественных соотношений между отдельными полезностями или предельными полезностями. Для формулы Вальраса $r_a:r_b = p_a:p_b$ ⁴, *conditio sine qua non* заключается в том, чтобы r_a могло быть в определенное число раз больше или меньше, чем r_b . Между тем, эта предпосылка не соответствует действительности. Эта предпосылка существует лишь в воображении экономистов-математиков. Формула $r_a:r_b = p_a:p_b$ становится убежищем для нового противоречия. Первая часть уравнения $p_a:p_b$ выражает совершенно определенное и реальное отношение двух реальных и вполне измеримых величин; между тем $r_a:r_b$ есть отношение двух несоизмеримых величин. Оба эти, глубоко отличные друг от друга, отношения связываются, однако, знаком равенства. Это противоречие, по существу, является производным. Оно вытекает из основного конфликта между субъективным содержанием экономической теории и математическим методом, который пытается дать вполне объективную форму этому содержанию. Как мы видели на примере теории Джевонса и Вальраса, математическая форма оказала сильнейшее давление на субъективное содержание. Конфликт между формой и содержанием смягчался и частично разрешался тем, что последнее приспособлялось к первой, что субъективные категории „объективировались“ и наделялись целым рядом новых свойств, получали новое содержание, перерождались в математической репортете. Но как ни наряжать предельную полезность, она все же носит печать своего субъективного происхождения. И это „субъективное пятно“ всегда должно было выступать, как предостережение, как своеобразное „*memento mori*“ для слишком рьяных любителей оперировать математикой. Для экономистов-математиков, поэтому, неизбежно должна была встать проблема—как оправдать применение математики по отношению к категориям, которые, по своей природе, не поддаются измерению.

1 Цит. статья, стр. 584.

2 В „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“ (1 Auflage, Supplement. Band), стр. 423.

3 Напомним, что r_a и r_b выражают предельные полезности 2 товаров.

Эту задачу пытаются разрешить теория кривых безразличия Парето. Последний вовсе не считает нужным скрывать тот факт, что точное определение соотношения различных полезностей является недоступной задачей. Человек, пишет он¹, может знать, что третий стакан вина доставит ему меньше наслаждения, чем второй стакан, но он никоим образом не может определить, какое количество вина он должен получить после второго стакана, чтобы получить наслаждение, равное от этого стакана вина. Отсюда трудность рассматривать полезность, как величину².

Парето в совершенно категорической форме заявляет о недоказанности положений о возможности измерения полезности. «Во всем рассуждении (имеется в виду обычная теория полезности в изложении экономистов субъективной школы. И. Б.) имеется слабый пункт, который был освещен с принципиальной стороны Ирв. Фишером. Мы допустили, что вещь, называемая наслаждением, потребительной ценностью, экономической полезностью, *opélimité*, есть количество; но доказательства этого не было дано. Допустим, что доказательство дано, но как измерить эту величину? Ошибочно думать, что из закона спроса и предложения можно общим путем вывести потребительную ценность. Это можно сделать лишь в специальном случае, при чем единица измерения полезности остается произвольной. Это в случае товаров, полезность которых зависит только от количества каждого из этих товаров и совершенно не зависит от потребленных количеств других товаров. Но, как общее правило (*en général*), т.-е. когда полезность товара *A*, потребляемого в то же время, что и товары *B*, *C*, зависит не только от потребления *A*, но также от потребления *B*, *C*, полезность остается неопределенной, даже когда установлена единица измерения»³.

Метод Парето отличается от метода австрийцев, Джевонса и Вальраса. Вместо рассмотрения непосредственно полезностей, он исходит из наблюдения непосредственных эмпирических фактов предпочтения одних товаров другим. Оценки товаров будут сказываться в различном отношении к различным товарам или в предпочтении одних товаров другим. Это предпочтение есть показатель значения данного товара в хозяйстве данного субъекта. На основании изучения поведения данного субъекта можно составить полную таблицу различных оценок различных товаров. В цитированной статье³ Парето пишет: «Проблема экономики, в наиболее общей форме, может быть формулирована следующим образом. Известные индивидуумы обладают определенными потребностями, проявляющимися в выборе, когда эти потребности наталкиваются на препятствия. Как поступят эти индивидуумы? Ответ можно получить, составив таблицу выбора. Таблицы эти лучше всего выразить и заменить уравнениями. Как это происходит, мы увидим, взяв в качестве примера таблицы выбора».

Для облегчения анализа возьмем пример с двумя товарами. Меняя количество данного товара, можно составить бесконечно большое количество всевозможных комбинаций. Некоторые из этих комбинаций представляют одинаковое значение для данного субъекта, т.-е. с заменой одной комбинации другой он ничего не выигрывает и не теряет. Это в том случае, когда сокращение одного количества товаров будет компенсироваться равнозначащим увеличением другого количества. В таких случаях нашему субъекту будет безразлично, какую комбинацию выбрать. Он будет в положении Буриданова осла. Если $x_a + dx_a$ и $x_b + dx_b$ будут такими равнозначащими

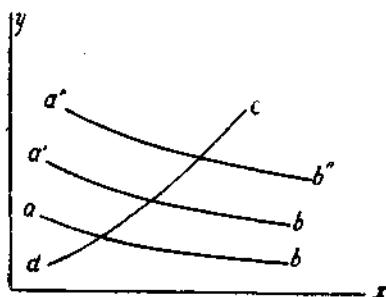
¹ „Manuel“, стр. 264.

² Ibid., стр. 264. Ряд учеников Парето, например: Zawadzki („Les mathématiques e. t. c.“, стр. 137), Moret („L’emploi des mathématiques e. t. c.“, стр. 174), Osorio („Théorie mathématique de l’échange“, стр. 392), указывают, что основной дефект теории Вальраса состоит в признании возможности измерения полезности.

³ Цит. статья в „Mathematische Encyclopädie“. В. I, стр. 1107—1108.

комбинациями, то можно начертить кривую, которая выражала бы зависимость $f(x_a, x_b)$ для тех комбинаций, которые являются равнозначающими. Эта кривая и будет называться кривой безразличия (Indifferenzkurve). Все точки этой кривой a_b будут иметь одинаковую высоту над поверхностью чертежа¹.

В своем „Manuel“ Парето приводит следующую иллюстрацию кривых безразличия²: „Пусть имеется человек, который руководствуется исключительно своими потребностями (вернее вкусыми, ибо Парето всюду приводит термин „goûts“) и который обладает 1 кило хлеба и 1 кило вина. При данных потребностях он будет склонен иметь немного менее хлеба и немногим более вина или наоборот. Он согласится, например, иметь только 0,9 кило хлеба с тем, чтобы обладать 1,2 кило вина. Другими словами, это означает, что эти две комбинации, например, 1 кило хлеба и 1 кило вина, 0,9 кило хлеба и 1,2 кило вина равны для него; он не предпочитает первую вторую, ни вторую—первой, он не будет знать, какую выбрать; для него будет безразлично, какой из этих комбинаций пользоваться. Отправляясь от этой комбинации,—1 кило хлеба и 1 кило вина,—мы найдем большое количество других, между которыми выбор безразличен, например, мы будем иметь:



хлеба 1,6 1,4 1,2 1,0 0,8 0,6
вины 0,7 0,8 0,9 1,0 1,4 1,8

Мы назовем этот ряд, который можно продолжить до бесконечности, рядом безразличия (serie d'indifference).

С другой стороны, можно указать на ряд других комбинаций, которые будут равнозначающими по отношению друг к другу, но иметь большее значение, чем предыдущие комбинации. Это даст нам возможность построить новую кривую безразличия, все точки которой будут лежать выше точек кривой ab . Подобным образом можно получить ряд кривых безразличия, лежащих в различных плоскостях. Если провести кривую в пространстве cd , соединяющую точки различных кривых безразличия, то получим новую кривую—кривую предпочтения (Vorzugskurve). Различные кривые безразличия можно обозначить путем различных индексов. Система индексов может быть выбрана произвольная. Необходимо лишь соблюдение следующих условий³: а) для безразличных комбинаций все индексы должны быть равны; б) для более предпочтительных комбинаций индексы должны быть ниже, чем для менее предпочтительных. „Закон, по которому возрастают индексы точек кривой предпочтения, совершенно произволен; все же это должен быть закон непрерывной функции“. Геометрически уравнения кривых $F(x_a, x_b) = z$ (где z означает соответствующий индекс, выражающий значение данной комбинации), будут представлять определенную поверхность⁴.

Таким образом, если у нас имеются 2 блага, то мы можем представить себе бесконечное множество комбинаций этих благ (если мы будем менять количество каждого из этих благ). Эти комбинации могут представлять раз-

¹ На оси абсцисс откладываются количества одного товара, напр. aa' a'' ..., а на оси ординат количества другого товара, напр. bb' b'' ... Каждой точке этих кривых соответствует определенная абсцисса и определенная ордината, т.-е. определенные комбинации, напр. ab , $a'b'$, $a''b''$... и т. д. Все точки этих кривых выражают разнообразнейшие комбинации данных двух товаров. Точки одной кривой выражают комбинации, имеющие равное значение.

² Мануэль, стр. 168.

³ Цит. ст., стр. 1110.

⁴ Цит. ст., стр. 1110.

личное значение для нашего субъекта, хотя некоторые могут быть равнозначающими. Данные комбинации можно расположить в порядке их желательности, полезности. Этот порядок может иллюстрироваться рядом цифр или показателей, при чем система таких индексов является, конечно, совершенно произвольной. Последняя и не ставит своей задачей дать точное измерение полезности; она лишь выражает последовательность отдельных полезностей. Индексы Парето должны выполнять роль порядковых чисел.

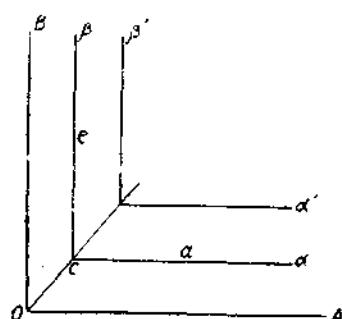
При желании, можно взять комбинации 3, 4 и более благ. Геометрически, эти связи не могут быть выражены в трехмерном пространстве. Если у нас w благ, то необходимо, как указывает Фурлан¹, „в пространстве w измерений построить фигуру безразличия $w-1$ порядка“.

Аналитически, связь между индексами и количествами различных благ мы можем выразить в виде $y = \psi(x, y)$ или $y = \psi(x, y, z\dots)$.

Если $y = \text{const.}$, т.-е. какой-то определенной постоянной величине, то мы будем иметь одну кривую безразличия, ибо, при различных значениях x, y , мы получим один индекс, следовательно, все эти комбинации представляют одинаковое значение. Если $y = \text{variable}$, т.-е. переменной величине, то перед нами имеется целая система индексов, которая указывает на ряд кривых безразличия.

Эти кривые могут иметь различную форму. Так, если из благ A и B , имеющихся у нашего субъекта, только одно благо A желательно и полезно, а другое не представляет никакой самостоятельной полезности, то кривые безразличия превратятся в прямые, параллельные осям ординат². Если на оси абсцисс отложить желательное благо — A , то каждому отрезку абсциссы будет соответствовать множество комбинаций, состоящих — из данного отрезка и различной величины ординат (поскольку последние соответствуют благу B , не представляющему самостоятельной полезности); поэтому величина ординат безразлична и может быть различной. Ввиду того, что эти орди-

наты лежат на различных плоскостях, то у нас получится цилиндрическая поверхность. Если блага A и B являются строго комплементарными так, что всякому увеличению или уменьшению одного блага должно соответствовать определенное увеличение другого блага, то кривые безразличия получат следующую форму³, т.-е. прямых, пересекающихся под прямым углом. Полезность, которую наш индивид получит в точке c , будет та же, что и в точке e , и в точке d . Увеличение одного блага (напр., B , когда наш субъект перешел из c в e или A — в момент перехода из e в d) не сопровождалось увеличением другого, и поэтому все это увеличение оказалось втуне. Наконец, Парето рассматривает еще один весьма важный случай (мы другие опускаем), когда одно благо может всегда, в определенной пропорции, замещать другое благо, напр., если 4 A всегда равнозначащи 3 B . Тогда кривые безразличия будут изображаться в виде прямых под определенным углом (см. след. стр.)⁴.



лось увеличением другого, и поэтому все это увеличение оказалось втуне. Наконец, Парето рассматривает еще один весьма важный случай (мы другие опускаем), когда одно благо может всегда, в определенной пропорции, замещать другое благо, напр., если 4 A всегда равнозначащи 3 B . Тогда кривые безразличия будут изображаться в виде прямых под определенным углом (см. след. стр.)⁴.

¹ Статья: „Wirtschaftliche Gleichgewicht“ в Handwörterbuch der Staatswissenschaft, 3 Auflage, 8 B., стр. 827.

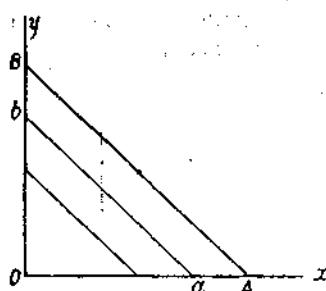
² Manuel, стр. 275.

³ Ibid., стр. 276.

⁴ Ibid., стр. 280.

Несмотря на все разнообразие этих форм кривых безразличия, все они имеют одну общую черту: они не могут быть выпуклыми, угол наклона прямых или касательной к кривым не может быть тупой, т.-е. больше прямого. Это связано с тем, „что нужно увеличить количество товаров, пишет Парето¹, чтобы компенсировать уменьшение количества других“. Для того, чтобы кривые безразличия могли иметь выпуклую форму, необходимо было бы обратное соотношение, т.-е. с увеличением одного блага для компенсации должно было бы увеличиваться и другое благо.

Система различных кривых безразличия дает представление о полезности различных комбинаций двух данных благ. Если наш субъект обладает



данной, совершенно определенной комбинацией 2 благ и если у него появляется желание заменить эту комбинацию другой, более полезной, то возникает стимул к обмену. Для изучения последнего необходимо привлечь напомощь кривые предпочтения, или, как их Парето называет в своем „Manuel“, sentiers (буквально „дорожки“, тропинки).

Допустим, что имеется ряд кривых безразличия, расположенных на различных плоскостях. Переход от одной кривой к другой возможен по различным прямым (или кривым),

проведенным в пространстве. Например, из точки m на нашем чертеже ведут две прямые mn и mn' (необходимо помнить, что как кривые, так и прямые на нашем чертеже представляют из себя проекции на плоскости). Предположим, что для нашего индивидуума существует одна такая дорожка — mn . В переводе на экономический язык это означает, что наш индивид не может устанавливать любые комбинации, он может выбрать лишь совершенно определенные комбинации, а именно те, которые соответствуют прямой mn . В условиях рынка, эта прямая или кривая предпочтения, очевидно, будет соответствовать цене. Это значит, что наш индивидуум может получить или от $-A$ и $O-B$, или $oq-A$ и $qc-B$ и т. д.

В связи с этим, встает вопрос — какую комбинацию двух данных благ выберет наш участник из всех возможных комбинаций при существующих рыночных ценах (он не может устанавливать по своему произволу комбинации; это означало бы независимость производителя от цен и выражалось бы в множестве кривых предпочтения, или „тропинок“). Если наш субъект стремится получить максимальную полезность путем обмена, то он остановится на той кривой безразличия, которая будет занимать наиболее высокое положение (т.-е. выражать наибольшую полезность). Это будет та кривая безразличия, по отношению к которой наша прямая окажется касательной, а не секущей. Эту точку Парето называет точкой касания (point de tangence). Этой точки и будет стремиться достигнуть наш субъект. Но возможно, что какие-нибудь препятствия (obstacles) не дают возможности достигнуть этой точки, возможно, что есть такой пункт a ², который не может быть перейден в силу каких-либо непреодолимых причин (Парето, к сожалению, не дает ни малейших указаний об этих причинах; это лишний раз подчеркивает крайний формализм его построения)³.

¹ Manuel, стр. 270.

² Ibid, стр. 172.

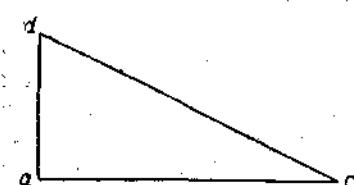
³ Osorio дает интересную интерпретацию „point terminal“ („Théorie mathématique de l'échange“, стр. 382). Эти пункты имеют место в тех случаях, когда товар для продавца не имеет самостоятельной полезности и когда величина предложения зависит от запаса данного товара.

Тогда наш индивид остановится в этой точке, которая получает название „le point terminal“.

Точка касания или предельная точка суть точки обмена. Они выражают ту комбинацию данных 2 благ, которая получается в результате обмена. Вместе с тем, это—точки равновесия (*points d'équilibre*), ибо они соответствуют тому состоянию, когда наш индивид прекратит поиски более выгодных комбинаций и удовлетворится данной комбинацией. Следовательно, устанавливается определенное равновесие (хотя и временное) в его хозяйстве. Каждая кривая предпочтения может иметь свою точку обмена или равновесия. Очевидно, что если допустить целую систему таких кривых или прямых, то у нас получится целая система точек обмена, которые будут выражать, сколько товаров обменял бы наш субъект при наличии разных цен или меновых пропорций. Если объединить эти точки, то получим кривую обмена (*la ligne des échanges*)¹. На нашем чертеже она изображена в виде кривой $C_1 C C_2 \dots$. Она выражает различные комбинации двух благ, которые получатся у нашего субъекта при различных условиях обмена, т.е. при различных ценах. Вопрос о том, в какой точке этой кривой установится обмен или, что тоже самое,—какая цена установится на рынке, определяется в зависимости от целого ряда условий.

При данных ценах и при данной величине доходов индивидуум может выбрать лишь строго определенные комбинации, которые могут иметь, конечно, различную полезность. Тождество *sentiers* с цепями подтверждает сам Парето². Подобно Панталеони, Парето рассматривает цены, как угловую величину. Предположим, пишет он, что происходит обмен *ac* продукта *A* на *ad* продукта *B*. Цена *B* в *A* будет тогда равна углу *aca*, цена же *A* в *B* выразится через угол *cad*³. Если цена последовательных частей запаса остается неизменной (при условии, что запас покупается или продается не сразу целиком, а—по частям, при чем акты купли-продажи происходят непрерывно), то *sentier*, по мнению Парето, может быть выражена, как прямая линия.

Но если последовательные части какого-либо запаса продаются не по одинаковым ценам (например, „в больших городах“ часто случается, что на рынке рыба стоит рано утром дороже, чем в полдень, к моменту закрытия рынка“)⁴, то *sentier* получит криволинейную форму.



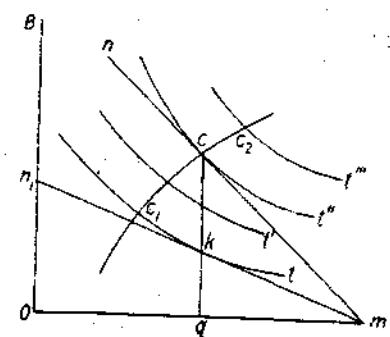
Метод построения Парето „courbe des échanges“ чрезвычайно близко подходит к методу построения кривой спроса Вальраса. Парето, как и Вальрас, предполагает, что каждый участник обмена (при наличии типа I) стремится получить максимальную полезность, учитывая рыночные цены. Из всех комбинаций, возможных при данной цене, наш субъект выбирает ту комбинацию, которая является наиболее выгодной. В переводе на язык Парето,

¹ Manuel, str. 184.

² Ibid., str. 208.

³ Угол, изображающий уровень цен, всегда должен быть острым потому, что цена всегда рассматривается, как положительная величина, для того, чтобы получить в обмене какое-либо количество товара, нужно дать взамен его определенное количество другого товара (ibid., str. 216).

⁴ Manuel, str. 214.



это означает, что из всех возможных, при данной цене, кривых безразличия выбирается та, которая занимает наиболее высокое положение, т.-е. та, по отношению к которой наш *sensier* является касательной. Этим самым определяется величина спроса на данные товары при данной цене, ибо этим самым определяется, какое количество каждого товара хочет иметь наш субъект. С изменением цены, изменится величина спроса. Искомую величину спроса, при установлении новой цены, можно определить прежним способом. В результате, мы получаем два ряда—цен и соответствующих каждой цене величин спроса. Эту зависимость между двумя рядами выражает кривая обмена (*courbe des échanges*). Об этом совпадении обеих кривых говорит Парето¹: „Кривая обменов может быть также названа кривой предложения и кривой спроса“. Если отвлечься от производственных условий, если ограничиться исключительно рассмотрением теории обмена, то, по мнению Парето, цена (или точка равновесия) может быть определена путем отыскания точки пересечения обеих кривых обменов. „Для того, чтобы определить точку с (т.-е. цену), говорит наш автор², можно действовать следующим образом. Нужно найти для каждого индивида кривую обмена и тогда будем иметь для каждого индивида место точек, где должно иметь место равновесие. Точка, в которой кривая обмена первого индивида пересекает кривую второго индивида, есть искомая точка равновесия“.

Теория цены Парето, для данного специального случая, совпадает целиком с теорией Вальраса. Для Вальраса необходимыми и достаточными условиями определения цен являются кривые спроса, устанавливаемые на основе анализа полезности отдельных благ. Для Парето такими условиями являются кривые обмена, определяемые на основе анализа кривых безразличия. Различие между обоими авторами заключается, таким образом, лишь в том, что Вальрас оперирует непосредственно с полезностями, как с величинами, поддающимися точнейшему измерению. Парето же предпочитает иметь дело с кривыми безразличия, т.-е. с произвольно установленной системой индексов, показателей полезности. Но математический анализ условия осуществления максимума полезности приводит Парето к тем же результатам, что и Вальраса, т.-е. к установлению формулы пропорциональности между ценами и первыми производными функций кривых безразличия.

„Если, например, пишет он³, обмен следует известному пути $f(x_a, x_b) = 0$, то легко доказать, что экономическое равновесие наступает там, где $f(x_a, x_b) = 0$ касается кривой безразличия“. Равновесие осуществляется только тогда, когда для нашего субъекта безразлично будет, какую комбинацию принять. Если бы это различие существовало, то он не удовлетворился бы данной комбинацией, а искал бы новых. Максимум удовлетворения получится в том случае, когда все стимулы к изменению данной комбинации отпадут.

Если продифференцировать выражение $f'(x_a, x_b) = Z$ (для кривой безразличия Z будет постоянной величиной), то получим $\frac{\partial F}{\partial x_a} dx_a + \frac{\partial F}{\partial x_b} dx_b = 0$, откуда можно вывести $\frac{\partial F}{\partial x_a} : \frac{\partial F}{\partial x_b} = -\frac{dx_b}{dx_a}$, если $\frac{\partial F}{\partial x_a}$ и $\frac{\partial F}{\partial x_b}$ заменим через F_a и F_b , то получим более простое выражение $F_a : F_b = -dx_b : dx_a$; выражение, по своей внешней форме очень напоминающее уравнения Джевонса. Стоит только отношение $-dx_b : dx_a$ заменить через отношение соответствующих цен $P_a : P_b$, и мы получим уравнение Вальраса.

Таким образом, если прежде цены отдельных товаров относились друг к другу, как предельные полезности, т.-е. первые производные (а по Парето,

¹ Manuel, стр. 221.

² Ibid., стр. 191.

³ Цит. ст. в энц., стр. 1109.

частные производные) функции полезности, то теперь цены относятся, как первые частные производные от других функций — индексных, кривых безразличия. Изменилось содержание функции, но форма осталась прежняя. И Парето может приветствовать новую победу математического метода в политической экономии. Его формулы благополучно прошли через горнило теории выбора и кривых безразличия. Меняются люди и идеи, но формулы остаются.

Парето с торжеством заявляет, что совершенно независимо от понятия предельной полезности, путем обобщения только эмпирических фактов, он пришел к основным выводам математической школы. „Все пути ведут в Рим“. Все способы исследования явлений, даже диаметрально противоположных, приводят, по Парето, к единому результату. Математической школе теперь не страшны никакие указания на неизмеримость чувств. Она умеет получать свои способы совершенно иным путем, оперируя с поддающимися непосредственно определению и измерению фактами. „Разрешение проблемы обмена¹ идентично с преждеенным (т.-е. полученным на основании анализа предельной полезности)“.² „Разница состоит в том, что тогда мы исходили из измерения удовольствия, в то время как теперь отправная точка лежит в результатах опыта, посредством которого нами были обнаружены желания индивидуума. Функции F_a , F_b , представляют чисто опытные данные и с теоретической точки зрения не имеют ничего неопределенного или сомнительного“.

При этом получается тот выигрыш³, что „для составления основных уравнений экономической статики достаточно знания этих проекций (кривых безразличия). Зато мы не должны знать, представляет ли удовольствие измеряемую, в математическом смысле этого слова, величину, или нет, еще менее мы нуждаемся в точном мериле удовольствия: достаточно знания кривых безразличия. Единственные, допускающие измерение, величины, лежащие в основе рассмотрения,—это сами товары“.

Точно так же Фурлан⁴ заявляет, что „наиболее существенный из успехов, достигнутый теорией экономического равновесия за последние годы, заключается также и в том, что было отброшено требование представить субъективную полезность, как величину, доступную измерению“.

4. Теория „препятствий“ Парето

Парето считает, что анализ одних потребностей является недостаточным. Наряду с анализом потребностей он считает необходимым подвергнуть исследованию характер препятствий, стоящих на пути получения благ. Весьма характерным является то определение препятствий, которое дает наш автор. Оно ярко отражает формализм Парето и его частно-хозяйственный подход к экономическим явлениям.

Эти препятствия представляют из себя настоящий универсальный магазин, где собраны разнообразнейшие и разнокалиберные вещи. Сюда относятся⁵ „вкусы лиц, которые являются контрагентами нашего индивидуума. Если данное количество товара подлежит распределению между различными индивидуумами, то то обстоятельство, что количество это неизменно, является препятствием; если нужно произвести какой-либо товар с тем, чтобы его распределить, то то обстоятельство, что получить его можно, употребив другие товары, является препятствием; препятствием является также отсутствие

¹ Цит. ст., стр. 1110.

² Цит. ст., стр. 1111.

³ Статья „Wirtschaftliches Gleichgewicht“ в „Handwörterbuch des Staatswissenschafts“, 3 Auflage, 8 Band, стр. 826.

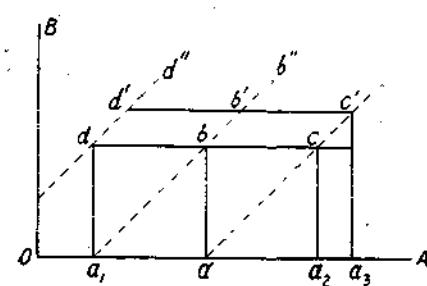
⁴ Manuel, стр. 175.

товара в том месте и в то время, где и когда в нем нуждаются. Наконец, существуют препятствия, вытекающие из организации общества¹.

Наряду с этим общим и совершенно бесформенным понятием „препятствий“, Парето дает более определенное и четкое по своему содержанию понятие объективного производства. Под последним Парето понимает² преобразование одного блага в другое, которое совершается не для производителя, а для других субъектов. Парето подчеркивает что нужно абстрагироваться от тех субъектов, которые потребляют продукты своего производства. Иными словами, под объективным производством наш автор понимает товарное производство.

Установивши основное понятие производства и препятствий, Парето приступает к рассмотрению кривых безразличия препятствий (*les lignes d'indifference des obstacles*). Принципы построения этих кривых аналогичны принципам построения кривых безразличия потребностей.

Предположим, что товар *A*³ трансформируется в товар *B*. На оси *A* отложим количества *A*, а на оси *B* — соответствующие последним количества преобразованных товаров или *B*.



Мы получим прямую bb^1 ; назовем эту линию линией безразличия и дадим ей индекс *o* потому, что она выражает производство, которое не дает остатка, т.-е. прибыли. Проведем еще одну кривую на расстоянии $b^1c = b^1c^1$. Получим прямую cc^1 , которой дадим индекс *1*. Если мы имеем количество Oa'' первого товара (*A*) и если мы путем производства получим a_2 с товара *B*, то у нас остается еще aa_2 от блага *A*, т.-е. остаток *A*, равный 1. Проведем bd , $b'd'$ налево от кривой bb на расстоянии $bd = b'd'$ и соединим точки dd' . Тогда мы получим другую кривую безразличия, которая будет выражаться индексом — 1 потому, что для преобразования oa в ab , при наличии этой кривой, не хватает отрезка, равного bd , и имеется лишь абсцисса oa'' . Действуя подобным образом, говорит Парето, мы можем покрыть всю данную плоскость подобными кривыми безразличия. Каждая из этих кривых безразличия выражает определенный уровень прибыли (profit) или убытка. Наибольшего внимания, по мнению нашего автора, заслуживает та кривая, которая выражает нулевой уровень прибыли, т.-е. отсутствие всякой прибыли и убытков. Эту линию Парето называет линией полных преобразований. Она играет центральную роль в его дальнейших уравнениях, ибо она выражает нормальные издержки производства, равные рыночным ценам. Необходимо добавить, что Парето придает термину „прибыль“, или „profit“, подобно Вальрасу, особое содержание. Под этим термином он понимает только предпринимательскую прибыль, при чем последняя рассматривается исключительно, как коммерческая прибыль, как надбавка к нормальным издержкам, в состав которых входят рента и процент на капитал.

Ввиду того, что кривые безразличия имеют определенную высоту, которая показывает, на каком уровне от данной плоскости находятся эти кривые, то, объединивши ряд кривых безразличия, мы получим определенную поверхность, которую Парето называет „поверхностью прибыли“ (собственно, „долиной прибыли“, *une colline du profit*)³. Эта поверхность расположена по обе стороны от данной плоскости, выражющей линию полных преобразований. Верхняя часть изображает прибыль, нижняя — убытки.

¹ Manuel, стр. 175.

² Ibid., стр. 177, 178.

³ Ibid., стр. 179.

Парето совершенно обходит вопрос об уровне техники. Поскольку он оперирует, по его собственному утверждению, в области экономической статики, необходимо допустить, что уровень техники в данном случае остается неизменным. В связи с этим, встает вопрос о причинах неодинакового уровня прибыли. У Парето этот уровень, очевидно, связан с количеством производимых продуктов или, вернее, с количеством товаров, которые, по его выражению, подвергаются объективной трансформации (*la transformation objective*). Зависимость прибыли от количества производимых продуктов имеет два основания: с одной стороны, с расширением производства связано повышение или понижение производительности труда, т.-е. уменьшение или увеличение издержек производства на одну единицу; с другой стороны, расширение или сокращение производства приводит к изменению рыночной цены, следовательно, к изменению общей суммы прибыли. Если предположить, что цена остается неизменной, то решающее значение имеет первое основание.

Парето рассматривает две категории товаров¹: 1) существуют такие определенные товары, для которых количество *B*, получаемое с единицы *A*, увеличивается, когда увеличивается общее количество трансформированного *A* (т.-е. с расширением производства растет производительность); 2) существуют такие товары, для которых, наоборот, это количество *B* уменьшается (т.-е. производительность падает). Различие между этими двумя категориями, по мнению Парето, заключается в том, что в первом случае, при условии неизменности рыночных цен, не существует оптимального размера производства. В переводе на язык нашего автора это означает, что в данном случае нельзя провести такую тропинку, *sentier*, которая была бы касательной к какой-либо кривой безразличия препятствий. В противном случае, наличие такой касательной к кривой безразличия свидетельствовало бы о том, что эта кривая выражает максимальную прибыль. Поскольку такой кривой нет, производитель будет стремиться расширять производство возможно больше, и это свое движение он будет продолжать до тех пор, пока не дойдет до какого-нибудь конечного пункта (*point terminal*), который установится в силу каких-либо препятствий.

Иначе сложится дело в случае второй категории товаров. При данной цене товаров существует определенный максимум производства. С расширением производства растут издержки производства, и, следовательно, при условии неизменной цены, дальнейший рост производства является убыточным. Следовательно, при данной цене существует свой максимум производства. С изменением *sentier* или с изменением цен изменится величина максимального производства. В результате, мы можем получить определенную зависимость между изменениями цен и максимальных (или, вернее, оптимальных) величин производства. Эта зависимость графически выражается в виде линии наибольшей прибыли („*ligne du plus grand profit*“)². Эта линия по своему построению соответствует кривой обмена.

Парето считает, что в первом случае, когда расширение производства не связано с ростом издержек и когда действие конкуренции выявляется в полном своем виде, производство устанавливается в таких размерах, которые исключают возможность прибыли (вернее, сверхприбыли). Типической линией для этих случаев является линия полных превращений, выражающая отсутствие прибыли или убытка, или равенство цен нормальным издержкам производства. Точка равновесия, или искомые размеры спроса, предложения и цены, определяется путем сопоставления кривой обмена, т.-е. кривой спроса с линией полных превращений.

Основная идея теории препятствий Парето, несмотря на ряд сложных математических построений, очень элементарна. Линию полных превращений

¹ Manuel, стр. 185—186.

² Ibid., стр. 187.

можно сопоставить с кривой безразличия. Последняя выражает определенный уровень полезности. Ряд кривых безразличия может отражать переход от одного уровня полезности к другому. Точно также линии превращений отражают определенные уровни прибыли. Различие между кривыми безразличия и превращения состоит лишь в следующем—первые всегда отражают положительные величины; вторые же могут отражать как положительные, так и отрицательные величины, т.-е. прибыли и убытки. Кроме того, линии превращения могут отражать и тот случай, когда прибыль равна 0. Последний случай называется случаем полных превращений. Иными словами, линия полных превращений является выражением закона изменения издержек производства (в которые, повторяю, Парето включает средний процент; прибыль, в его обозначении, есть фактически сверхприбыль). Положение, что цена товаров определяется пересечением кривых обмена и полных превращений означает лишь, что цена товаров одновременно зависит от законов изменения спроса и издержек производства. Величина спроса определяет размер производства, а последний определяет уровень издержек производства. Таким образом, Парето в туманной и запутанной форме излагает те положения, которые давно были ясно и отчетливо сформулированы Маршаллем.

Может встать вопрос—чем обяснить различие законов ценообразования в условиях возрастающей и убывающей производительности? Для последнего случая Парето выдвигает правило, что цена определяется пересечением кривой обмена и линии наибольшей прибыли. Как надо понимать „наибольшую прибыль“? Нет ли здесь аналогии с теорией монопольных цен Курно? Не предполагает ли Парето, что в условиях убывающей производительности предприниматели устанавливают оптимальные цены? По существу, в основе учения Парето о кривой наибольшей прибыли лежит очень старое положение о различии законов ценообразования в индустрии и в земледелии. В индустрии цены свободновоспроизводимых товаров определяются издержками производства (в понимании Парето) при средних технических условиях, в земледелии—при наихудших условиях (вернее, на наихудшей земле). Производители, работающие в лучших условиях, получают сверхприбыль в виде дифференциальной ренты. Парето рассматривает тот случай, когда с расширением производства происходит уменьшение производительности (предположим, в силу наличия закона убывающего плодородия). При данной цене предприниматель устанавливает оптимальный размер производства, т.-е. он доводит производство до таких размеров, при которых издержки производства последней единицы будут равны существующей цене. Если он расширит производство, то издержки производства начнут расти и могут превысить цену, т.-е. вызвать появление убытков. Таким образом, учение Парето о том, что цена для некоторых товаров определяется пересечением кривых обмена и наибольшей прибыли означает лишь, что при этих условиях непредельные производители получают максимально возможную при данной цене сверхприбыль. Каждой цене соответствует свой размер производства. Из всех возможных цен установится та, которой соответствует производство, равное существующему спросу. Таким образом, и это положение ничего нового не сообщает.

С первого взгляда, может показаться парадоксальным то, что Парето считает возможным, при неизменном уровне техники, наличие целого ряда издержек производства и нормальных цен (т.-е. таких, которые соответствуют издержкам производства плюс процент на капитал; предпринимательскую прибыль наш автор исключает из нормальных цен). Источник этой парадоксальности заключается в том, что Парето, в данном случае, рассматривает условия изменяющейся производительности и, следовательно, имеет в виду переменные издержки производства. С расширением производства, полагает наш автор, сокращаются или увеличиваются издержки производства на одну единицу.

Поэтому, при данной цене, равной нормальным издержкам производства (или, по терминологии Маркса, ценам производства) существует строго определенный размер предложения. Если бы производительность труда оставалась неизменной, то нормальная цена не подверглась бы изменению. При всякой другой цене, получился бы плишк цены над издержками производства т.-е. прибыль или убыток (в случае отрицательного излишка). Ввиду того, что Парето цены изображает не в виде отрезков на оси абсцисс (как это делается обычно), а в виде отношения двух величин или в виде тангенса определенного угла, то этот факт неизменности нормальной цены получил бы следующее графическое выражение—линия полных превращений совпадала бы с какой-нибудь sentier, т.-е. с какой-нибудь ценой. Следовательно, в данном случае, для определения цены достаточно одной линии полных превращений, которая является показателем нормальных издержек производства. Величину предложения и спроса можно было определить на основании пересечения этой sentier с кривой обмена.

Но Парето предполагает, что издержки производства представляют из себя переменную величину. Поэтому нормальное производство (т.-е. производство, не дающее ни прибыли, ни убытков) возможно при различных ценах. Следовательно, одного указания на линии полных превращений еще недостаточно для определения цены. Для этого необходимо определить точку пересечения кривых обмена и линии полных превращений. В основе этих рассуждений лежит идея о том, что спрос оказывает влияние не только на размер предложения (что вполне естественно), но и на нормальный уровень издержек производства. Эта идея о переменной производительности и переменных издержках производства в наиболее детальном виде разработана Маршаллем, и мы остановились на разборе этой идеи в 3 главе 1 выпуска.

Пока ограничимся указанием на одно отличие теории цены Маршалля от теории Парето, которое говорят не в пользу последнего. Маршалль, наряду со случаями возрастающей и убывающей производительности (*law of increasing and diminishing returns*) предполагает существование 3 случая—постоянной производительности. Для этого случая Маршалль принимает, что изменения в величине спроса и в характере функциональной зависимости между спросом и ценой не оказывают влияния (если взять более длительный период) на уровень издержек производства и нормальных цен. Между тем Парето совершенно абстрагировался от рассмотрения этого наиболее важного и типического случая. Отсюда вытекает различие между Маршаллем и Парето. Первый утверждает, что только для некоторых случаев цена определяется пересечением кривых спроса и издержек производства. Между тем Парето распространяет это правило на все без исключения случаи.

5. Уравнения Парето

Вопрос о факторах, влияющих на уровень издержек производства, пока остался неразработанным. Этот вопрос разрешается при составлении общей системы уравнений, необходимой для определения цен. Парето считает, что для исчерпывающего изучения равновесия необходимо учсть 5 основных условий.

Первое условие заключается в том, что взвешенные предельные полезности (т.-е. предельные полезности, разделенные на цены) должны быть равны для всех товаров. Математически это условие выражается так¹:

$$\frac{1}{P_x} \varphi_{1x}(x_1') = \dots = \varphi_{1a}(a_1') = \frac{1}{P_b} \varphi_{1b}(b_1')$$

¹ Manuel, стр. 610.

$$\frac{1}{P_x} \Phi_{2x}(x_2') = \dots = \Phi_{2a}(a_2') = \frac{1}{P_b} \Phi_{2b}(b_2')$$

(Цена $a - P_a$ принимается за единицу; черточка над буквой означает, что данная величина данного товара установилась в результате обмена и соответствует равновесию; эти уравнения лежат в основе (2) системы уравнений Вальраса).

Если участников обмена 100 человек и товаров — 700, то мы получаем уравнений $699 \times 100 = 69.900$. Эти уравнения выражают, что каждый покупатель, при определении величины потребления различных товаров, руководствуется принципом максимума полезности. Иными словами, эти уравнения выражают наличие 2-го закона Госсена.

Второе уравнение заключается в том, что для всякого субъекта сумма расходов должна быть равна сумме доходов. Математически это условие Парето выражает следующим образом¹:

$$\begin{aligned} a_1' - a_{10} + P_b(b_1' - b_{10}) + \dots + P_x x_1' + P_y y_1' + \dots &= 0 \\ a_2' - a_{20} + P_b(b_2' - b_{20}) + \dots + P_x x_2' + P_y y_2' + \dots &= 0 \end{aligned}$$

(индексы внизу соответствующих букв означают соответствующих покупателей, т.-е. первого, второго и т. д.; черточка над буквами означает величины индивидуальных запасов, которые устанавливаются при наступлении экономического равновесия, т.-е. в результате завершения менового процесса; — 0 возле индекса, напр., a_{10} , a_{20} означает начальные запасы данного блага, имеющиеся в распоряжении того или иного индивида до момента установления равновесия; $a_1' - a_{10}$, следовательно, означает количество купленного или проданного товара a ; товары X , y полностью продаются, поэтому нет надобности исчислять остатки этих товаров у продавцов; товары a , b и друг. частично потребляются продавцами). Если мы имеем 100 индивидов, то получим 100 дополнительных уравнений.

Третье условие заключается в том, что количества всех товаров до момента установления равновесия и после такового должны быть равны. Иными словами, в каждый данный момент существует определенное фиксированное количество товаров. Математически Парето выражает это положение следующим образом (эти уравнения лежат в основе (1) системы уравнений Вальраса):

$$\begin{aligned} x_1' + x_2' + \dots &= X; y_1' + y_2' + \dots = Y; \\ a_{10} - a_1' + a_{20} - a_2' + \dots &= A' \end{aligned}$$

(A' — количество A , проданное на рынке).

В результате мы получаем 700 уравнений, из которых можно исключить одно.

Четвертое условие выражает равенство цен готовых товаров и издержек производства. В наиболее элементарной форме Парето это условие выражает в виде следующих уравнений (эти уравнения совпадают с (4) системой уравнений Вальраса)²:

$$\begin{aligned} P_x &= a_x + P_b b_x + P_c c_x + \dots \\ P_y &= a_y + P_b b_y + P_c c_y + \dots \end{aligned}$$

(a_x , b_x , c_x , a_y , b_y и т. д. означают коэффициенты производства).

Если из 700 товаров 200 трансформируются в процессе производства в 500 других товаров, то для 500 последних товаров можно составить 500 уравнений, выражаящих, что цена каждого товара равна его издержкам.

¹ Manuel, стр. 610.

² Ibid., стр. 612.

Наконец, последнее 5 условие заключается в том, что количества имеющихся первичных продуктов и количества этих продуктов, трансформированных в процессе производства в другие товары, равны друг другу.

Аналитически это условие Парето выражает в виде следующих уравнений (эти уравнения совпадают с (3) системой уравнений Вальраса):

$$A' = a_x X' + a_y Y' + \dots; B' = b_x X' + b_y Y' + \dots^1.$$

Если таких первичных товаров имеется 200, то мы получим 200 новых уравнений.

Система уравнений Парето представляет собой более развернутую форму уравнений И. Фишера, Вальраса, Касселя, рассмотренных выше. Мы, поэтому, не будем останавливаться на разборе этих уравнений. Ограничимся указанием, что центральное место играет последнее условие. Оно выражает неизменность запасов существующих производительных благ; иными словами, это условие связано с предположением о наличии естественной монополии. Теория цен Парето, как и теория цен Вальраса, Касселя и других, есть теория монопольных цен. Вследствие этого она неизбежно превращается в теорию спроса и предложения. Вальрас внес лишь в обычную теорию спроса тот корректиров, что он попытался определить функциональную зависимость между спросом и ценой на основании анализа потребностей и условий достижения максимума полезности. Парето общую теорию потребностей заменил теорией кривых безразличия, т.-е. системой условных показателей полезности. Наконец, Кассель дал очень четкую формулировку основного условия естественной монополии, предположив неизменность запасов производительных благ. Общая теория равновесия и цены Парето совпадает с теорией Касселя. Различие между ними состоит в том, что Кассель исходит из данных функций спроса, между тем Парето пытается их вывести; поэтому мы имеем две системы уравнений (1) и (2), которые отсутствуют у Касселя. Поэтому у Парето очень детально разработана общая теория „вкусов“ или индексных функций. В связи с этим и математический элемент у Парето представлен значительно сильнее, чем у Касселя. Парето в значительно меньшей степени свободился от психологизма, чем Кассель. Парето находится на распутьи от Вальраса к Касселю.

Теория спроса и предложения не может дать ни монистического, ни строго последовательного (т.-е. такого, которое было бы свободно от ссылки на цены) объяснения цены. В приведенной системе уравнений Парето ряд данных зависит от уровня цен. Прежде всего, существующая система цен оказывает влияние на методы организации индивидуального потребления, т.-е. на количества отдельных продуктов, потребляемых данным субъектом. Затем она влияет на величину индивидуальных доходов. Наконец, данная система цен определяет уровень издержек производства.

Парето в очень категорической форме заявляет о существовании зависимости между спросом, предложением и ценой. В непонимании этой зависимости он обвиняет экономистов нематематического направления. „Экономисты не математики, пишет он², никогда не имеют ясного представления об этих законах (речь идет о спросе и предложении, И. Б.). Точно так же Парето считает нужным подчеркнуть, что издержки производства зависят от цен. „Кажется, что издержки производства, пишет он³, не зависят от цены этого товара и других. Легко обнаружить грубость этой ошибки. Например, издержки производства каменного угля зависят от цены машин, а издержки производства машин зависят от цены угля, следовательно, издержки производства угля зависят от цены того же самого угля. И они зависят еще

¹ Manuel, стр. 612.

² Ibid., стр. 240.

³ Ibid., стр. 241.

более непосредственно, если рассмотреть потребление угля машинами, которые применяются в шахте“.

Парето, таким образом, в отличие от Вальраса, исключает самую возможность сведения цены к таким факторам, которые не находятся ни в какой зависимости от цен. Основная задача экономиста, по его мнению, сводится к изучению взаимозависимости между отдельными элементами экономической системы. Правда, в числе перечисленных выше пяти условий экономического равновесия не фигурируют непосредственно цены. Но этот факт объясняется не тем, что точка равновесия является независимой по отношению к существующим или существовавшим ценам. Парето элиминирование цен из общих условий равновесия объясняет тем, что удобнее цены рассматривать, как неизвестные в данной системе. „Цены оказываются, говорит Парето¹, вспомогательными неизвестными, очень полезными для разрешения экономических проблем, но которые должны быть, в конечном счете, элиминированы, для того, чтобы оставить нас исключительно в присутствии потребностей и препятствий“.

Основной недостаток других течений в политической экономии Парето видит в том, что они рассматривают условия экономического равновесия слишком односторонне; эти экономисты, по мнению нашего автора, ограничиваются исключительно рассмотрением одной группы условий. „Цена или меновая ценность, пишет Парето², определяется в то же время, что и экономическое равновесие; она рождается из противоречия между потребностями и препятствиями. Тот, кто рассматривает только одну сторону и единственно изучает потребности, верит, что они исключительно определяют цену и находит причину ценности в издержках производства. Если среди препятствий он изучает только труд, то он находит, что причина ценности заключается исключительно в труде. Если в системе условий (уравнений), определяющих, как мы видели, равновесие, мы предположим, что все условия даны, за исключением тех, которые относятся к труду, то мы можем сказать, что цена (ценность) зависит только от труда, и эта теория не будет ложной; она будет только неполной. Она будет верна, пока оправдываются сделанные предположения“.

Правильная теория цены, по мнению Парето, не может ограничиться изучением одной какой-либо категории условий. Она должна учесть все моменты, влияющие на цены—т.-е. и характер потребностей, и величину доходов, и запасы готовых продуктов, и издержки производства, и запасы производительных благ. Попытки построить монистическую теорию цены и найти какое-либо единое основание всех изменений цены объявляются Парето в корне ненаучными и неправильными.

Необходимо добавить, что Парето (и в этом отношении к нему примыкают другие экономисты, например, Шумпетер, Кассель и другие) восстает против термина и понятия ценности. Наш автор иронизирует по адресу тех экономистов, которые говорят о воплощении ценности. Он сравнивает это учение с теорией буддистов о перевоплощении Будды³. „Что может означать, спрашивает он, эта мистическая сущность? Это оказывается „способность одного блага быть обмененным на другие блага“. Это значит определить одну неизвестную посредством другой, еще менее известной. Поэтому, в чем заключается эта способность? И, что еще важнее, как можно ее измерить? Об этой способности или ее синониме „ценности“ мы ничего не знаем, кроме ее конкретного выражения, представляющего из себя цену; и дей-

¹ Manuel, стр. 207.

² Ibid., стр. 241—242.

³ Ibid., примеч., стр. 242.

ствительно, бесполезно затрудняться себя этими метафизическими сущностями, и мы можем держаться только цен¹.

„Если эта неопределенная вещь, добавляет Парето², которую экономисты называют ценностью, имеет какое-то отношение к ценам, то можно утверждать, что она зависит от всех тех условий, не исключая ни одного, которые влияют на определение экономического равновесия. Какова ценность алмаза? Вы не сможете разрешить этот вопрос, не рассматривая ни препятствий, которые встречаются в его производстве, ни оценок, в которых выражаются эти желания и препятствия, ни „ограничения количества“ („limitation de quantité“), ни издержек производства, ни издержек воспроизводства. Все эти обстоятельства влияют на цену алмазов; но, рассматриваемые в единственном числе или даже в группе, они недостаточны для того, чтобы определить их (цены)“.

Таким образом, в конечном счете, теория цены Парето сводится к эклектической теории, к перечислению всех тех моментов, которые могут влиять на цены. Под сложной математической формой скрывается очень старая и вульгарная теория. Сущность этой теории, в ее наиболее элементарной форме, сводится к следующему. Цены зависят от функций спроса и предложения товаров. Функции спроса товаров зависят от потребностей индивидов, выраженных в индексных функциях или в кривых безразличия и от покупательской способности индивидов; функции предложения зависят от запасов первичных производительных благ и от коэффициентов производства. Самостоятельный критический рассмотрения эта теория не заслуживает. Парето имел мужество, в отличие от австрийцев и более ранних экономистов-математиков, как Джевонс, Вальрас, открыто признать эклектизм своей теории. Он считает утопической попытку построения такой теории, которая могла бы элиминировать влияние цен на средний уровень цен. Отсюда понятно его отрицательное отношение к категории ценности. Существенную особенность последней составляет то, что она является основным регулятором всех меновых связей, конечным основанием всех ценностных форм. Ценность есть исходный пункт всех ценностных образований; сама она должна определяться неценостными факторами. Поэтому эту категорию мы встречаем у тех экономистов, которые пытались дать строго последовательную теорию цен, например, у классиков, Маркса, австрийцев. Но естественно, что для Парето, который такую логическую законченность считает мифом, понятие ценности теряет всякий смысл и *raison d'être*. Отпадает важнейшее гносеологическое основание для установления различия между ценой и ценностью.

Отсюда вытекает и то гигантское значение, которое Парето приписывает математическим формулам. Отчаявшись в попытке дать монистическую и логически законченную теорию цены, наш автор ищет спасения в математических формулах, которые должны облегчить изучение взаимозависимости между отдельными экономическими явлениями. „Взаимная зависимость экономических явлений, пишет Парето³, делает незаменимым употребление математики для изучения явлений; обычная логика достаточна для изучения отношения причины к следствию, но она тогчас же становится бессильной, как только дело идет об отношениях взаимной зависимости. Эти последние, в теоретической механике (*mécanique rationnelle*) и в чистой экономии делают необходимым употребление математики“.

¹ Mauzel, примеч., стр. 242.

² Ibid., стр. 245.

³ Ibid., стр. 247.

6. Критика теории кривых безразличия

Мы не будем останавливаться на общей критической оценке теории Парето. Последняя, как мы имели уже возможность выяснить, представляет из себя развернутую теорию Вальраса. Поэтому к теории Парето могут быть применены все те же аргументы, что и по отношению к теории Вальраса. Мы остановимся лишь на рассмотрении одного вопроса — о соотношении между полезностью и кривыми безразличия. Нас, прежде всего, интересует вопрос о формах взаимозависимости между этими двумя категориями. Является ли полезность основанием кривых безразличия или нет? Имеют ли эти две категории аналогичные свойства? Можно ли по значениям функций I определить высоту полезности? Все эти вопросы имеют большое принципиальное значение, ибо они связаны с общей принципиальной характеристикой учения о кривых безразличия.

В своей статье о математическом методе Парето дает следующий ответ. Он делает разъяснение, что по величине производных кривых безразличия никогда нельзя судить о величине предельной полезности. Обе производные связаны совершенно произвольным множителем¹. „Как известно, функции Φ_a , Φ_b могут отличаться от функций F_a , F_b лишь одним и тем же множителем: $\varphi_a = xF_a$, $\varphi_b = xF_b$. (Напомним, что Φ — общая полезность; Φ_a , Φ_b — предельные полезности, F_a , F_b — производные кривых безразличия). Если вообще дана функция Φ , частные производные которой есть φ_a , φ_b и, аналогично, функция F , частные производные коей — F_a , F_b , то имеем $\Phi = f(F)$, где f представляет произвольную функцию. Но именно потому, что f произвольно, опыты, касающиеся желаний и выбора, из которых мы выводим F , не в состоянии определить Φ (курсив автора). Это нужно рассматривать, как существенно новый вывод, полученный в результате математической трактовки вопроса“.

В своем „Manuel“ Парето делает некоторые дополнительные разъяснения по этому вопросу. Он указывает, что связь между индексами и полезностями² не является однозначной (*univoque*), потому что одной и той же комбинации X и Y может соответствовать бесконечное множество функций I (или F), в зависимости от формы, которую мы придадим этой функции. Если бы эта связь была однозначная, если бы каждой величине полезности соответствовал совершенно определенный индекс, если бы двум совершенно равным полезностям соответствовали два совершенно равных индекса и т. д., то эти индексы могли бы служить для измерения полезности. Но этого условия нет. Вернее, оно может иметь место, по Парето, в совершенно исключительных случаях³, а именно, когда полезность, происходящая от потребления dx , зависит только от x , полезность dy зависит только от y и т. д.⁴. Результаты исследования Парето Фурлан резюмирует в следующих словах⁵: „Итак, в подавляющем большинстве случаев, помочь опыту оказывается недостаточной, чтобы утверждать, что экономическая полезность представляет величину, доступную измерению, и мы можем лишь указать на функции, служащие показателями того, что экономическая полезность больше или меньше, и которые мы поэтому называем индексными функциями“.

Но тогда является вопрос: что выигрывает теория предельной полезности от всех многочисленных математических операций с функциями I ? И можно ли

¹ Цитиров. статья в „Математич. энциклопедии“, стр. 1110.

² „Manuel“, стр. 545.

³ Ibid., стр. 553.

⁴ Ошибочность этого условия удачно вскрыта в статье Викселя: „Vilfredo Pareto's Manuel d'économie politique“ в „Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung“, 22 Band, стр. 136.

⁵ Цитирован. статья, стр. 828.

манипулировать с этими функциями, как с обычными функциями? Не нарушается ли, при всех этих операциях, связь между полезностями и функциями I ? Если эта связь сохраняется, то чем объясняется глубочайшее различие между математически неоформленной теорией полезности и теорией кривых безразличия, располагающей целым фондом математических формул? Не куплено ли это математическое оформление теории функций I ценой некоторого отрыва этой теории от теории предельной полезности?

Этот вопрос связан с проблемой о взаимоотношении теории Парето и учения субъективистов. Есть ли теория Парето — новая теория, самостоительная по отношению к господствующей психологической теории, или же это старая теория, реформированная на новый лад? Сменил ли свои субъективистические вехи Парето, когда он от рассмотрения полезности перешел к рассмотрению функции I ? С кем идет Парето, выступивший с теорией кривых безразличия? С теорией предельной полезности или против этой теории? Проходит ли его теория в кругу психологической школы или же она лежит по ту сторону этой школы? Есть ли теория кривых безразличия дополнение, придаток к теории предельной полезности, или компенсация, замена этой теории? Где экономическая связь между этими теориями?

Отдельные значения функции I представляют из себя лишь показателей не чего-то иного, а именно полезности. И очевидно, что система этих индексов должна быть связана такими ограничениями, которые позволяли бы ей отражать различные полезности. Характер этих функций должен быть как-то связан с реальным характером полезностей. Парето рассматривает бесконечно малое приращение функции dI . При данном характере этой функции, при данном законе построения системы индексов, каждому индексу соответствует своя величина полезности (хотя мы эту величину не можем определить). Бесконечно малому изменению индекса соответствует и бесконечно малое изменение полезности. Но разве реально существуют эти бесконечно малые полезности? Ведь, если Парето вынужден признать, что мы не можем говорить о двойной и тройной полезности, то тем меньше может идти речь о бесконечно малых изменениях полезности. Поэтому, что последние предполагают чрезвычайно тонкие и точные методы измерения наших ощущений, значительно более тонкие, чем определение количественных пропорций.

Далее, Парето рассматривает отношения различных значений функции I (или F), напр., в формуле $F_x : F_y = P_x : P_y$. Такое сопоставление различных индексов возможно лишь в том случае, если позабыть о назначении этих индексов — служить показателями различных величин полезности. Ибо отношение отдельных величин полезности не может получить точного количественного выражения. Следовательно, этому отношению индексов не соответствует никакого отношения полезностей. Т.е., иными словами, различные значения функции I перестают быть индексами; они перестают служить показателями полезности; они превращаются в обычные математические величины функции. Иными словами, Парето делает ту же ошибку, что и его предшественники — он с порядковыми величинами (*Ordnungszahle*) поступает как с обычными количественными (*Kardinalzahle*). Разница лишь та, что Парето открыто провозглашает свои величины порядковыми (поскольку он говорит лишь о системе условных показателей), чтобы затем об этом кардинальном их свойстве позабыть и подвергнуть их той же обработке, как обычные величины.

Необходимо, наконец, отметить, что сама идея равенства полезностей некоторых комбинаций, лежащая в основе теории кривых безразличия, предполагает возможность измерения полезностей. Билимович совершенно прав, когда он заявляет, „что, признавая возможность устанавливать линии безразличия и отрицая возможность устанавливать точные количественные отно-

шения между различными потребностями и полезностями, Парето, до известной степени, противоречит сам себе. Если возможно равенство полезности отдельных комбинаций, то можно установить и определенные количественные отношения между ними. Допустим, что $X_a = X_b$, а с другой стороны имеется какая-то новая комбинация (X_m) двух благ, полезность которой равна $X_a + X_b$; тогда мы можем написать $X_m = X_a + X_b = X_a + X_a = 2X_a = 2X_b$ ¹.

Таким образом, говоря о производных функциях I , об отношении этих производных и т. д., Парето забывает о специфическом значении функции I . Он забывает о связи этой функции с полезностями. С одной стороны, необходимость введения условных индексов полезности вытекает из невозможности точного измерения потребностей и полезностей; с другой стороны, Парето оперирует с этими функциями так, как будто существует идеальная измеримость чувств. В теории Парето существует разительное и глубокое противоречие между самым принципом теории кривых безразличия и отдельными выводами, построенными на математических упражнениях с функциями этих кривых. Это противоречие—не новое. Оно является производным по отношению к основному противоречию—между субъективной природой полезности, не поддающейся точному измерению и точным количественным математическим методом изучения. Пока мы остаемся на почве теории полезности, мы от этого противоречия уйти не можем. Мы можем лишь смягчить его, принудив себя к своеобразному „математическому аскетизму“, т. е. к очень сдержанному и в высшей степени осторожному и умеренному пользованию математическим методом. По существу, это значит низвести математический метод до роли скромного, подсобного метода. Иными словами, это значит поставить крест на методологии математической школы, вбить в ее могилу осиновый кол.

Теория кривых безразличия Парето представляет из себя яркий пример трансформации понятий, благодаря применению математического метода. Первоначально кривые безразличия и предпочтения рассматриваются лишь, как индексы полезности. Затем Парето приступает к всевозможным математическим манипуляциям над этими индексами (например, отыскивает первую производную функции I). При этом происходит разрыв между этими функциями и полезностью, ибо последняя не может быть подвергнута таким операциям. Изменения кривых безразличия и предпочтения перестают отражать изменения полезности. Характер функции предпочтения зависит от произвольно выбранной системы индексов; этой функции можно придать любое математическое выражение. В связи с этим производная этой функции является скорее продуктом нашего произвола, чем отражением закона изменения полезности. Трансформация понятий выражается в том, что функции безразличия и предпочтения ставятся в иные условия, чем функции полезности.

Отвлечемся от этой трансформации. Предположим, что Парето никаких математических манипуляций не совершал над функциями безразличия. Встает вопрос—какая зависимость существует между этими функциями и полезностью? Отражают ли эти функции полезность или они могут быть рассматриваемы независимо от анализа полезности²? У Парето нет ясности по данному вопросу. Вернее, у него можно проследить известный дуализм. С одной стороны, наш автор рассматривает кривые безразличия, как показателей полезности.

¹ „К вопросу о расценке хозяйственных благ“, стр. 122.

² Ряд экономистов указывает, что Парето, во сущности, не отказался от теории полезности. Это подчеркивает, например, Шумпетер („Zur Einführung der folgenden Arbeit Knut Wicksells“, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 58, стр. 247—248). Ученники Парето указывают на большую близость теорий полезности и кривых безразличия. Например, Осорио отмечает, что теория Парето только по форме, а не по существу отличается от теории полезности Вальраса („Théorie mathématique de l'échange“, стр. 256).

Парето говорит о безразличии, о предпочтении. Выбор между двумя комбинациями безразличен для нашего субъекта. Но почему этот выбор безразличен? Что лежит в основе этого безразличия? И почему наш субъект одну комбинацию предпочитает другой? Чем руководствуется этот „*homo oeconomicus*“, эта „экономическая молекула“, по выражению Парето при выборе отдельных комбинаций? На этот вопрос Парето дает совершенно определенный ответ—человек стремится к более полезным комбинациям. Две безразличных комбинации, это—две комбинации одинаковой полезности. Точно так же градация отдельных индексов—это градация различных полезностей. „Можно сказать, пишет Парето¹, что неизвестно выбирать между двумя путями, ведущими к одинаковому наслаждению, и что из двух путей, ведущих к разным наслаждениям, индивидуум выберет тот из них, по которому он придет к большему наслаждению“.

Правда, наш автор предусмотрительно говорит лишь об удовольствии, наслаждении („*plaisir*“), т.-е. заменяет полезность более расплывчатым, неопределенным, растяжимым термином. Но полезность („*orbiélimité*“) он тоже определяет подобным образом. „Полезностью, пишет он², для кого-либо определенного количества некоего блага, прибавляемого к другому определенному количеству его (могущему быть равным нулю), уже находящемуся в его обладании,—этой полезностью является наслаждение, доставляемое этим количеством“.

По существу, Парето, несмотря на то, что во многих местах заявляет о независимости своих кривых безразличия от полезности, всюду стоит на точке зрения предельной полезности. Последняя неизменно идет по его стопам. Последняя есть основание всех его выводов, всех его построений. Почему наш субъект выбирает ту комбинацию, ту кривую безразличия, по отношению к которой линия предпочтения или тропника является касательной? Потому, что этой комбинации соответствует определенная полезность, которая при данных условиях (при данном характере линии предпочтения) является максимальной. Точно так же, руководствуясь этим принципом—стремлением к получению наибольшей полезности, наш субъект останавливает свой обмен, когда частные производные $Iydx = Iydy$. Таким образом, без теории предельной полезности нельзя объяснить всех выводов теории кривых безразличия. И в этом причина аналогии выводов Парето и Вальраса (наиболее общих выводов). Логический процесс умозаключения тот же самый у обоих наших авторов. Разница лишь в том, что Вальрас эти выводы непосредственно распространяет на полезности (*utilité*), а Парето—на условную систему показателей этой полезности. Разница как будто только в большей осторожности Парето. Он не осмеливается оперировать с психическими величинами, как с обычными величинами; он предусмотрительно эти психические величины, упрямые и не поддающиеся математической узде, заменяет более эластичными и удобными для операций произвольными указателями.

В основе всех выводов Парето, хотя и бессознательно, лежат основные идеи психологической теории. Но, вместе с тем, эта связь тяготит Парето. Он всюду старается подчеркнуть, что все его выводы получены независимо от анализа полезности. Он пытается убедить себя и своих читателей в том, что основные принципы психологизма являются не предпосылками его теории кривых безразличия, а, скорее, выводами из этой последней теории. В этом Парето видит свою основную заслугу в области экономической.

„Понятие кривых безразличия и кривых предпочтения, пишет он³, введены в науку проф. Ф. С. Эджевортсом. Последний говорил о понятии полезности, которую он предполагал величиной известной, и из нее выво-

¹ „*Manuel*“, стр. 545.

² *Ibid.*, стр. 158—159.

³ *Ibid.*, стр. 40.⁴

дил определение этих кривых. Мы обернули проблему. Мы показали, что, исходя из понятия кривых безразличия, понятия непосредственно данного в опыте, можно притти к определению экономического равновесия, и далее, к известным функциям, к которым относится полезность, если она существует. Во всяком случае, можно будет получить индексы полезности".

Тот факт, что Парето начинает свое исследование с рассмотрения полезности, он объясняет, как дань существующей в политической экономии традиции. Такой порядок рассмотрения категорий вовсе не является обязательным. Теория экономического равновесия вовсе не связана железными цепями с теорией полезности. „Вся теория экономического равновесия, пишет Парето¹, следовательно, независима от понятий полезности (экономической), благосостояния. И можно было бы написать целый трактат по чистой экономике, исходя из уравнения 9 (в этом уравнении фигурируют производные функции J , т.-е. кривых безразличия. И. Б.) и других аналогичных уравнений, и, возможно, настал день, чтобы это сделать".

Парето считает своим долгом даже извиниться перед читателем за то, что он этой идеальной книжки не дает. Перед тем, как перейти к вопросу о взаимоотношении между функцией J и полезностью, он заявляет²: „но читатель не должен забывать, что это является отступлением, что исследование, которое мы предпринимаем, отнюдь не необходимо для обоснования теории экономического равновесия, что оно даже находится вне последней".

В одном месте Парето называет теорию полезности метафизичной³. Данные о потребительной ценности, полезности, годности, показателях годности, и т. д. значительно облегчают изложение теории экономического равновесия, но они не являются необходимыми для построения этой теории. Благодаря пользованию математикой, вся эта теория базируется только на опытном факте, т.-е. на определении количества благ, которые конституируют безразличные комбинации для индивида. Экономическая теория получает, таким образом, точность рациональной механики; она выводит свои результаты из опыта, без всякого введения метафизических сущностей". Итак, Парето пытается освободить свою теорию кривых безразличия от всяких особых подпорок в виде учения о полезности. Сопоставляя свою теорию с теорией Эджевортса⁴, он указывает, что наши знания о кривых безразличия даются непосредственно опытом. Немного дальше, указывая на свои взаимоотношения с австрийцами⁵, он подчеркивает свою следующую заслугу: „Мы развили теорию выбора, сообщающую всей теории экономического равновесия больше строгости и ясности". Иными словами, Парето рекомендует обратиться непосредственно к изучению деятельности субъекта, проявляющейся в актах выбора. Каждому участнику обмена, каждому товаропроизводителю, каждому вступающему на почву рынка приходится решать такие задачи, как выбрать тот или иной товар, ту или иную комбинацию товаров. Эти эмпирические, конкретные акты выбора и хочет наш автор положить в основу своей теории. Но о чем говорят и могут говорить эти факты? Они говорят о факте предпочтения одних благ другим, но они ничего не говорят и не могут ничего сказать о причинах этого предпочтения. В основе этого предпочтения могут лежать самые разнообразнейшие мотивы и причины. Принципы выбора отдельных благ находятся в зависимости от общего характера данной экономической структуры. В условиях натурального хозяйства, решающую роль играет полезность отдельных благ и трудовые затраты, необходимые для производства последних. В товарном хозяйстве, важнейшим фактором, опре-

¹ „Manuel", стр. 543.

² Ibid., стр. 544.

³ Ibid., стр. 160.

⁴ Цит. выше.

⁵ „Manuel", стр. 543.

деляющим методы выбора, является меновая ценность данных товаров. Данные комбинации рассматриваются, как безразличные или потому, что они, при равной рыночной ценности, обеспечивают одинаковую полезность (если речь идет о потреблении), или потому, что они обеспечивают одинаковую прибыль (если данные товары рассматриваются с точки зрения возможности их использования в капиталистическом производстве). Во всяком случае, при выборе различных комбинаций, всегда приходится учитывать цену данных товаров. Наряду с ценой регулирующую роль играет еще полезность (для потребительных благ) и соображения о прибыли и о возможной цене готовых товаров (для производительных благ). Абстрагирование от цены возможно лишь в условиях натурального хозяйства.

Если учесть новый момент—влияние цен на выбор продуктов—и если ограничиться изучением только одной группы—потребительных благ, то и в этом случае станет очевидной несостоятельность теории кривых безразличия.

Возьмем тот пример, который приводит Парето для иллюстрации своей теории кривых безразличия. Пусть следующие комбинации безразличны для нашего субъекта.

Хлеба :	:	:	1,6	1,4	1,2	1,0	1,8	0,6
Вина :	:	:	0,7	0,8	0,9	1,0	1,4	1,8

Этот ряд безразличия можно объяснить тем, что полезность 1,6 кило хлеба + 0,7 кило вина = полезности 1,4 кило хлеба + 0,8 кило вина = полезности 1,2 кило хлеба + 0,9 кило вина и т. д. Такое объяснение, очевидно, допускает сам Парето. Но он делает еще одно добавление, которое резко изменяет проблему. Парето допускает, что для нашего субъекта все приведенные выше комбинации безразличны и что эти комбинации могут быть выведены на основании экспериментальных данных. Но результаты эксперимента зависят от тех условий, в которых последний производится. В данном случае, решающую роль играют исторические условия производства. В пределах товарного хозяйства, оба утверждения Парето: а) что полезность данных комбинаций одинакова и б) что их выбор безразличен для данного субъекта, совпадают лишь при одном условии. Необходимо допустить, что цены этих комбинаций равны. Ибо, если данные комбинации потребительских благ представляют одинаковую полезность и имеют одинаковую рыночную цену, то выбор этих комбинаций будет безразличен для потребителя или, вернее, покупателя. Иными словами, приходится допустить, что, несмотря на изменение количества отдельных благ, входящих в данные комбинации, полезность последних и цена остаются неизменными. Такое совпадение цены и полезности для целого ряда комбинаций возможно лишь при одном условии—законы изменения цены и полезности всегда совпадают. Общие полезности (ибо, в данном случае, речь идет не о предельной, а об общей полезности всей данной комбинации) должны быть пропорциональны ценам. Такой вывод был бы отказом от теории предельной полезности. Он означал бы возвращение к давно скончавшейся теории полезности Кондильяка или Сэя. Между тем этот вывод органически вытекает из того толкования, которое Парето дает кривым безразличия. Последние предполагают множество комбинаций, имеющих одинаковое значение для данного субъекта. В противном случае, получилась бы одна точка безразличия, а не кривая линия. Теоретически можно представить, что различные комбинации из двух данных благ имеют одинаковую полезность. Точно так же можно представить, что различные комбинации из двух данных товаров имеют одинаковую цену, но если обе комбинации имеют одинаковую цену и одинаковую полезность, то приходится допустить, что товары, имеющие равные цены, всегда имеют равную полезность. Этот вывод противоречит 1-му закону Госсена, ибо, с расширением

покупок вдвое (если данный товар покупается в двойном количестве) цена покупаемого запаса увеличивается вдвое; между тем полезность этого запаса возрастает на меньшую величину.

Теория выбора Парето стоит перед следующим выбором: А) признать, что в основу теории кривых безразличия могут быть положены опытные данные, полученные для товарного хозяйства; в этом случае, приходится допустить, что субъект руководствуется, при выборе комбинации, соображениями не только полезности, но и цены. Тогда, как мы видели, необходимо постулировать пропорциональность общих полезностей и цен, или же отбросить кривые безразличия т.е. отбросить 1-ый закон Госсена и идею предельной полезности; Б) признать, что в основу кривых безразличия могут быть положены опытные данные. Но для спасения теории предельной полезности нужно постулировать, что хозяйствующий субъект, при выборе комбинации, руководствуется исключительно полезностью комбинации. Такое предположение связано с отождествлением психологии товаропроизводителя и субъекта, живущего в натуральном хозяйстве. Необходимо добавить, что для натурального производителя выбор отдельных благ и комбинаций определяется не только их полезностью, но — и трудовыми затратами. Поэтому нашему положению, приведенному выше, нужно дать более точную формулировку — Парето смешивает психологию товаропроизводителя и субъекта натурального потребительского хозяйства. В результате оказывается, что попытка Парето эмансионироваться от теории полезности путем замены последней теорией выбора привела к совершенно обратному результату. Вместо отрицания теории полезности, Парето фактически превращает полезность в единый и универсальный фактор, определяющий все акты выбора хозяйствующего субъекта. Психологизм оказался сильнее Парето: когда последний попытался отказаться от психологизма, он (Парето) еще более запутался в сетях этого психологизма.

Дуализм Парето в данном вопросе вытекает из дуалистического понимания полезности. У Парето ставятся два понятия полезности. С одной стороны, целый ряд его положений (характер кривых безразличия, идея максимума полезности, совпадение его формул с формулами Вальраса) предполагают, что Парето дает термину полезности такое же толкование, как австрийцы и Вальрас, т.е. что он рассматривает полезность, как способность благ удовлетворять наши потребности. Но, с другой стороны, попытка вывести величину полезности из актов выбора и предпочтения предполагает совсем другую трактовку этого термина. Полезность выступает, как оценка вещи, как показатель ее значения для владельца. Полезность, в первом толковании, может рассматриваться, в некоторых случаях, как фактор, влияющий на цены (через величину спроса). Полезность, во втором толковании, всегда выступает, как производная величина по отношению к цене. Борьба между обоями толкованиями полезности, борьба между теорией полезности и теорией выбора в системе Парето есть отражение борьбы между каузальным и функциональным методом исследования. Это есть отражение борьбы между двумя тенденциями: а) дать причинное объяснение генезиса цен и факторов, определяющих уровень цен и б) выяснить функциональную зависимость между отдельными элементами экономической системы. Этот дуализм, который красной нитью проходит через систему Парето, объясняет, почему последний остается психологистом и все же пытается освободиться от психологизма. Этот дуализм не случаен. Он характерен для большинства представителей субъективной школы. В 1 и 2 главах 1-го тома мы указывали, что представители субъективной или психологической школы обычно дают распространительное толкование этому термину. Под полезностью понимается значение какой-либо вещи, ее желательность, независимо от того, что лежит в основе этого значения или желательности. При таком широком толковании

полезности, последняя может в целом ряде случаев рассматриваться, как явление производное от цены. Чем выше цена данного товара, тем более желательным является обладание последним. Отсюда один шаг до того, чтобы в полезности усматривать наивысшую цену, которую покупатель согласен уплатить за данную вещь. Во всех этих случаях, полезность перестает быть первичным фактором, независимым от цен. Ссылка на полезность, как на конечное основание цены, не может, при таком толковании полезности, спасти теорию цены от логических кругов.

В заключение поставим вопрос—действительно ли Парето удалось проделать реформу в учении о ценности? Создал ли Парето видимость реформы или действительно провел реформу? Как велико расхождение между Вальрасом и Парето? Внесла ли существенно нового замена теории полезности теорией выбора и кривых безразличия? На основе всего сказанного можно дать следующий ответ—Парето, скорее, создал лишь видимость разрыва. Идеи Вальраса тяготеют очень сильно над Парето. Теория кривых безразличия выдвинула два основных положения: а) полезности не поддаются измерению; рассмотрение полезности надо заменить рассмотрением особых показателей полезности—индексных функций или кривых безразличия; б) величину предпочтения того или иного товара можно вывести из актов выбора отдельного субъекта. Но, как мы видим, Парето индексные функции подвергает всевозможным математическим операциям. Следовательно, он сам нарушает установленные им ограничения. С другой стороны, в анализе законов спроса индексные функции или кривые безразличия у Парето выполняют такую же роль, как и функции полезности у Вальраса. Первая производная функции индексов тоже является убывающей; аналогично выводится теорема о максимуме полезности и т. д. У Парето, таким образом, старая категория полезности выступает лишь в новом обличении. По существу основные выводы Парето совпадают с выводами Вальраса. Видимость и сущность вещей в данном пункте расходятся. Теория Вальраса производит впечатление выдержанной психологической теории, хотя в действительности она заключает в себе сильную дозу эклектизма. Теория Парето производит впечатление отказа от психологизма, хотя фактически Парето находится в пленах у психологизма. Теория кривых безразличия представляет из себя попытку преодолеть субъективизм. Это—яркая иллюстрация саморазложения субъективизма. Все реформы Парето сводятся к тому, что он не считает нужным скрывать своего эклектизма. Наоборот, Парето считает нужным всюду подчеркнуть этот эклектизм и выплыть наружу все инородные элементы, зависящие от рыночных факторов, включаемые в состав полезности, в обычной трактовке субъективистов. Своеобразие Парето состоит в том, что он громко заявляет всюду о своем безразличии к психологическому ядру теории цены. Для Парето психологизм—лишь вспомогательное орудие. В этом отношении формальные различия между теорией полезности и кривых безразличия являются чрезвычайно характерными для эволюции субъективной школы. Как мы видели, в основе всех построений субъективистов лежит теория спроса и предложения. Психологизм австрийцев представляет из себя лишь попытку придать большую логическую последовательность и законченность теории цены. Но развитие субъективной школы связано с углублением научного декаданса, с усиливающимся разложением теории. Этим объясняется отказ от хаузального анализа и попытка эманципировать теорию цены от психологического фундамента.

Парето, как мы видели, считает утопической идею построения монистической и строго последовательной теории цены. Между отдельными категориями существует, по его мнению, взаимозависимость. Поэтому сохранение теоретической чистоты и девственности понятия полезности теряет для него всякий смысл. Он рассматривает полезность, как экономическое значение данной вещи. Понятие полезности фактически сближается у него с понятием

субъективных оценок. Поэтому он считает метафизическими попытки анализа самого понятия полезности в его чистом виде. Поэтому он считает возможным непосредственно перейти к рассмотрению субъективных оценок в том виде, в каком они могут быть выведены из актов выбора отдельных комбинаций. Кривые безразличия могут непосредственно обуславливаться целым рядом причин, в том числе и уровнем существующих цен. Поскольку Парето вообще отказывается от рассмотрения причинных зависимостей, он без малейшего смущения переходит от теории полезности к теории выбора. По существу, эта тенденция замены полезности ценностными категориями или категориями, зависимыми от цены, встречается еще у ранних представителей субъективизма и у австрийцев. Значение Парето состоит в том, что он обнажает истинную сущность субъективизма, сбрасывает все теоретические покрывала, дает откровенное выражение чистейшего стопроцентного эклектизма. Бесцветность и пустота этого эклектизма скрываются под маской блестящих математических формул, создающих видимость глубокой учености. Блестящая форма скрывает очень убогое идеиное содержание. В этом отношении теория Парето является весьма показательной для эволюции новейшей буржуазной политической экономии.
