

ЭН

экономическое  
наследие

АВСТРИЙСКАЯ  
ШКОЛА  
В ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ

К. МЕНГЕР  
Е. БЁМ БАВЕРК  
Ф. ВИЗЕР

# ЭН

---

**АВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА  
В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ:  
К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер**



## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ

Данная книга издается при финансовой поддержке Советско-Американского фонда «КУЛЬТУРНАЯ ИНИЦИАТИВА»

Редакционная коллегия серии «Экономическое наследие»: академик АН СССР *Л. И. Абалкин* (председатель), к. э. н. *В. С. Автономов*, к. э. н. *О. И. Ананьин*, *З. А. Басырова*, д. э. н. *Е. Т. Гайдар*, д. э. н. *В. И. Данилов-Данильян*, к. э. н. *Я. И. Кузьминов* (ученый секретарь), чл.-корр. *В. А. Мартынов* (зам. председателя), к. э. н. *Г. И. Мазин*, к. э. н. *В. А. Мау*, д. э. н. *Ю. М. Осипов*, д. э. н. *В. М. Палтерович*, академик АН СССР *Н. Я. Петраков*, д. э. н. *А. В. Полетаев*, д. э. н. *Н. К. Фигуровская* (зам. председателя), д. э. н. *А. Г. Худокормов*, д. э. н. *Р. М. Энтов*, д. э. н. *Е. Г. Ясин*

**АВСТРИЙСКАЯ  
ШКОЛА  
В ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ**

**К. МЕНГЕР  
Е. БЁМ БАВЕРК  
Ф. ВИЗЕР**



ББК 65.02  
А22

Предисловие, комментарии,  
составление —  
канд. экон. наук **В. С. Автономов**

Редактор **З. А. Басырова**

А  $\frac{0603000000-113}{011(01)-92}$  КБ-33-13-92

ISBN 5-282-01471-8

© Предисловие, комментарии, состав-  
ление — **В. С. Автономов**, 1991

## АВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА И ЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ

Начало 70-х годов XIX в. в истории мировой экономической мысли ознаменовалось так называемой маржиналистской революцией. В такой датировке есть большая доля условности; к примеру, основные положения теории предельной полезности были сформулированы еще Г. Г. Госсеном в надолго всеми забытой работе 1844 г., а начало массированного проникновения маржиналистских идей в экономическую литературу следует отнести только к середине 1880-х годов. По-разному протекала маржиналистская революция в разных странах. Но факт остается фактом: публикации в 1871 г. «Теории политической экономии» У. Ст. Джевонса и «Оснований политической экономии» К. Менгера, а в 1874 г. «Элементов чистой политической экономии» Л. Вальраса заложили новые основы западной экономической теории, на которых она с тех пор и развивается. Актуальность предлагаемой читателю книги заключается, следовательно, в том, что ему впервые<sup>1</sup> дается возможность самому познакомиться с одним из истоков современной западной экономической мысли — австрийской школой политической экономии.

В рамках данной вступительной статьи мы попытаемся рассмотреть характерные черты, отличающие австрийскую школу в целом от других направлений маржинализма: лозаннской школы (Л. Вальрас, В. Парето), работ У. Ст. Джевонса и А. Маршалла, а также дать индивидуальную характеристику каждому из трех ее основоположников, представленных своими работами в этой книге. Но сначала, видимо, надо сказать несколько слов о маржиналистской революции в целом. То, что три человека (Джевонс, Менгер и Вальрас), работая независимо друг от друга и опираясь на совершенно различные национальные научные традиции, — а в XIX в. национальные

<sup>1</sup> Ни одно из произведений основоположников маржинализма (Л. Вальраса, У. Ст. Джевонса, К. Менгера) в СССР издано не было. Из работ, публикуемых в данном сборнике, издавались лишь «Основы теории ценности хозяйственных благ» Е. Бём-Баверка (1929 г.).

особенности английской, немецкой и французской политической экономии выступали очень ярко<sup>2</sup>,— пришли к очень близким выводам, никак не могло быть случайным совпадением. Революцию, как мы знаем, порождает революционная ситуация. Какова же была предмаржиналистская ситуация в западной экономической теории, а точнее в теории стоимости (ценности), раз революция произошла именно здесь?

Господствовавшая в этой области парадигма опиралась на достижения английской классической школы в интерпретации Дж. С. Милля, который в 1848 г. неосторожно заявил, что «к счастью, в законах стоимости нет ничего, что осталось бы выяснить современному или любому будущему автору; теория этого предмета является завершенной»<sup>3</sup>.

Эти незыблемые «законы стоимости» сводились к следующему: 1) стоимость вещи бывает временная (рыночная) и постоянная (естественная). Последняя является центром, вокруг которого колеблется и к которому стремится первая;

2) рыночная стоимость определяется спросом и предложением. При этом спрос в свою очередь зависит от рыночной стоимости;

3) естественная стоимость по-разному определяется для невоспроизводимых и свободно воспроизводимых товаров. В первом случае (сюда же относятся и монопольные ситуации) она зависит от редкости вещи, во втором (преобладающем) — от величины издержек производства товара и его доставки на рынок;

4) издержки производства состоят из заработной платы и прибыли на капитал и определяются в конечном счете количеством затраченного труда<sup>4</sup>.

Таким образом, в классической модели средний уровень цен (естественная стоимость) определяется в сфере производства и задается издержками. Предложение же товара определяется спросом, складывающимся при данной цене.

Такова объективная производственная теория стоимости в самом сжатом виде. Следует отметить, что на европейском континенте эта теория существовала в несколько ином виде. С одной стороны, там сильна была традиция, восходящая к Галиани и Кондильяку и связывающая ценность вещи с ее полезностью. С другой стороны, немецкая экономическая литература, испытывающая влияние мощной немецкой философии того времени, уделяла много внимания значению самого слова «ценность» (Wert), соотносила его с прочими человеческими ценно-

<sup>2</sup> Блюмин И. Г. Субъективная школа в политической экономии. Т. 1. М.: Изд-во Ком. Академии, 1931.

<sup>3</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. 2. М.: Прогресс, 1986. С. 172.

<sup>4</sup> Милль Дж. С. Указ. соч. Т. 2. С. 222—224.

стями и т. д. Однако теория ценности на континенте обычно включала и описанные Дж. С. Миллем «законы», хотя это, как правило, вело к противоречиям<sup>5</sup>. Но от недостатков не была свободна и сама классическая теория в ее миллевском варианте. Во-первых, для любого, даже самого высокоразвитого и богатого, общества (а для него в особенности) возможность безграничного увеличения производства, из которой исходит «теория издержек», является скорее исключением, чем правилом. Во-вторых, объективная теория трактовала спрос на товар как «черный ящик». То немногое, что говорилось об определяющих его факторах, сводилось к банальному логическому кругу: спрос влияет на цены, а цены влияют на спрос. В-третьих, дуализм классической теории стоимости (совершенно разные объяснения для свободно воспроизводимых и невозпроизводимых благ) не давал покоя ученым, стремящимся создать стройную и всеобъемлющую теорию, раскрывающую сущность ценности (стоимости). (А именно такие цели ставились перед любой наукой в те допозитивистские времена.)<sup>6</sup>

Все эти слабости вызвали критику классической теории с самых различных позиций. Если немецкая историческая школа критиковала ее за излишне абстрактный, неисторический характер, то К. Маркс, напротив, решительно очистил гипотезу трудовой стоимости от колебаний и оговорок, возникавших у А. Смита, Д. Рикардо и Дж. С. Милля, поскольку они хотели согласовать эту абстракцию с реалиями жизни.

Третий путь выбрали маржиналисты. Они попытались создать монистическую общую теорию ценности исходя из предпосылок, совершенно противоположных предпосылкам классической школы.

В качестве исходного простейшего явления экономической жизни они выбрали отношение человека к вещи, проявляющееся в области личного потребления<sup>7</sup>. Как писал К. Менгер, «человек со своими потребностями и своей властью над средствами

---

<sup>5</sup> Примером может служить знаменитый «Учебник политической экономии» А. Вагнера (Wagner A., Nasse A. Lehrbuch der Politischen Ökonomie. 2. Aufl. Leipzig, 1875).

<sup>6</sup> «Нам нужна именно такая теория, которая все явления ценности выводила бы из одного и того же начала, и притом давала бы им исчерпывающее объяснение», — писал Бём-Баверк (здесь и далее указываются страницы настоящего издания — с. 321).

<sup>7</sup> Классическая школа не включала личное потребление в предмет политической экономии, поскольку влияние привычек, традиций, предрассудков и других проявлений иррациональности преобладает здесь над воздействием конкуренции и экономического расчета и делает человеческое поведение в данной области непредсказуемым. Следовательно, чтобы создать теорию ценности, основанную на отношении человека к вещи, маржиналистам потребовалось сделать это отношение рациональным. Человек в теории предельной полезности знает иерархию своих потребностей и, удовлетворяя их, стремится к тому, чтобы добиться наибольшего благосостояния.



удовлетворения последних составляет исходный и конечный пункт всякого человеческого хозяйства» (С. 89). Из этого соотношения между потребностями и средствами удовлетворения, или, говоря более привычным языком, между полезностью и редкостью, маржиналисты как раз и выводят феномен ценности хозяйственных благ.

Вооруженные знанием субъективной ценности благ, экономические субъекты затевают, если им это выгодно, обмен или даже производство. Причем если для классической школы сущность обмена следует искать в сфере производства, то для маржиналистов, наоборот, само производство — это своеобразный косвенный вид обмена<sup>8</sup>. Целью же производства и обмена для каждого из их участников является лучшее удовлетворение своих потребностей — прямое или опосредованное.

Таким образом, маржиналисты радикально переформировали проблему стоимости: содержание «черного ящика» (потребительские оценки и потребительский выбор) стало основным предметом анализа, а причинно-следственные связи между производством, обменом и потреблением поменяли свое направление на противоположное — основой ценности стали не прошлые затраты, а будущая полезность и т. д.

Разумеется, предполагаемая маржиналистами мотивация всякой экономической деятельности — максимальное удовлетворение индивидуальных потребностей — выглядит крайним анахронизмом в условиях развитого капитализма конца XIX в. Однако, с нашей точки зрения, эта предпосылка, взятая сама по себе, не более искусственна, чем постулат классической (и марксистской) теории стоимости о безграничных возможностях расширения производства. Как справедливо подчеркивает Ю. Б. Кочеврин, «плодотворность абстракции следует определять, исходя не из отсутствия в ней тех или иных реалий, не по тем или иным психологическим или поведенческим допущениям, а из объяснения реального экономического процесса или его существенной стороны»<sup>9</sup>. Вопрос же о применимости классической и маржиналистской абстракций к различным областям современного ценообразования, безусловно, заслуживает отдельного разговора и выходит за рамки данного введения.

\* \* \*

Долгое время австрийская школа рассматривалась в западной экономической литературе лишь как одна из движущих сил

---

<sup>8</sup> Arrow K., Starrett D. Cost- and Demand-theoretical Approaches to the theory of Price Determination. In: Carl Menger and the Austrian School of Economics. Oxford, 1973. P. 133.

<sup>9</sup> Кочеврин Ю. Б. Неоклассическая теория производства и распределения // Мировая экономика и международные отношения. 1987. № 10. С. 45.

маржиналистской революции, которая достигла меньших успехов, чем остальные, поскольку не владела математическим аппаратом. Такая оценка сложилась в середине 30-х годов XX в., когда различные направления маржинализма, казалось, навсегда слились в едином неоклассическом потоке и к тому же были отодвинуты на второй план в результате следующей революции в экономической науке — кейнсианской. Но в начале 70-х годов в ходе ослабления кейнсианства и возрождения острого интереса к микроэкономическому анализу выяснилось, что могикане австрийской школы Л. Мизес и Ф. Хайек (последний получил в 1974 г. Нобелевскую премию) пронесли через все эти годы некоторые важнейшие особенности австрийской школы, не давшие ей слиться полностью с неоклассической парадигмой.

Таким образом, по сравнению с лозаннской и кембриджской (англо-американской) школами маржинализма австрийская школа оказалась наиболее четко очерченной и долговечной. Можно с большой степенью уверенности назвать известных экономистов, принадлежащих к разным поколениям австрийской школы, включая наших современников. Это ее основоположник К. Менгер, его ученики Е. Бём-Баверк и Ф. Визер (хотя слушать лекции К. Менгера в Венском университете им не довелось, оба окончили его незадолго до того, как автор «Оснований политэкономии» получил там профессорскую кафедру), ученики Е. Бём-Баверка Л. Мизес и Й. Шумпетер, ученик Л. Мизеса Ф. Хайек и его ровесники Г. Хаберлер, Ф. Махлуп, О. Моргенштерн (один из основателей теории игр), последователи Л. Мизеса и Ф. Хайека И. Кирцнер, Л. Лахманн, Э. Штрайслер и др.

Сильное влияние различные идеи австрийской школы оказали на англичан Л. Роббинса, Дж. Хикса и Дж. Шэкля, шведа К. Векселля, голландца Пирсона, итальянца М. Панталеони, американцев Р. Эли, С. Паттена и др. Разумеется, австрийская исследовательская традиция у различных ее представителей проявлялась в разных формах и в разной степени, но во всех случаях проследить ее влияние можно.

Каковы же характерные особенности австрийской школы политэкономии? Прежде всего это последовательный монистический *субъективизм*: все категории экономической науки австрийцы стремятся вывести *только* из отношения к вещи экономического субъекта, его предпочтений, ожиданий, познаний. Как настойчиво подчеркивает Менгер, любые блага сами по себе, с точки зрения экономиста, лишены каких-либо объективных свойств, и прежде всего ценности. Эти свойства придает им лишь соответствующее отношение того или иного субъекта.

Так, сущность процента состоит у них в разной оценке субъектом настоящих и будущих благ, издержки производства —

в упущенной пользе, которую, как ожидается, производительные блага могли бы принести, если бы были употреблены не так, как на самом деле, а иначе, и т. д. При этом субъект у австрийцев не гарантирован от ошибок (он может, к примеру, неверно оценить свои будущие потребности и средства их удовлетворения), и эти его ошибки не будут «отброшены» рынком, а сыграют свою роль, участвуя наравне с более правильными оценками, в определении цены данного блага.

Особый акцент, который австрийцы делают на неопределенности будущего и возможности ошибок, огромное значение, придаваемое ими, особенно Менгером, *знаниям* экономического субъекта, имеющейся в его распоряжении *информации*, резко выделяют их на фоне других маржиналистов и делают их теории особенно важными в наши дни, когда проблема поиска и обработки информации находится на переднем плане экономических исследований.

Можно смело утверждать, что степень рациональности, требуемая от хозяйственного субъекта, находится в теориях австрийцев на порядок ниже, чем в моделях Джевонса и Вальраса. Это проявляется, в частности, в другой особенности австрийской школы, а именно в том, что австрийцы *не употребляют не только математические методы исследования, но даже геометрические иллюстрации* своих теоретических положений (как Джевонс и Маршалл). Эта черта австрийской школы бросается в глаза каждому, кто перелистает эту книгу, — вы не найдете в ней не только дифференциальных уравнений, но и привычных диаграмм с кривыми спроса и предложения. Конечно, это можно объяснить и тем, что основоположники австрийской школы, получившие юридическое образование, просто не владели техникой математического анализа<sup>10</sup>. Однако главная причина совершенно иная. Дело в том, что применение в теории ценности дифференциального исчисления требует, чтобы исследователь принял некоторые дополнительные допущения. Во-первых, оцениваемое благо должно быть бесконечно делимым, или, что то же самое, функция полезности должна быть непрерывной, а не дискретной. Эта функция должна быть, во-вторых, дифференцируемой, т. е. иметь касательную в каждой точке, и, в-третьих, выпуклой, для того чтобы производная в каждой точке была конечной<sup>11</sup>.

Все три дополнительных условия вводятся для удобства вычисления и сужают круг явлений, объясняемых маржиналистской теорией. Что же касается бесконечной делимости, то это

<sup>10</sup> Хотя тот же К. Менгер при желании вполне мог бы приобрести нужные навыки у своего брата — выдающегося математика.

<sup>11</sup> См. интересную статью сына Менгера — Карла Менгера младшего, математика по профессии: Menger K. Austrian marginalism and mathematical economics. In: Carl Menger and the Austrian School... P. 38—44.

свойство настолько нехарактерно для большинства благ, что Джевонсу и Маршаллу приходится делать оговорку, что функция полезности относится скорее ко всей их совокупности, а не к одному субъекту (например, к жителям Ливерпуля или Манчестера). Но ведь для совокупности потребителей теряют смысл *субъективные* оценки и предпочтения! Кроме того, математическая версия теории предельной полезности предполагает, что хозяйственный субъект безошибочно находит оптимальный для себя вариант, что противоречит упомянутым выше положениям австрийцев (прежде всего Менгера) о неопределенности и ошибках. Поскольку австрийцы избегают употребления математического анализа, это позволяет им не только охватить своей теорией более широкий круг явлений, но и сохранить ее непротиворечивость и остаться в рамках несколько более реалистичной модели человеческого поведения<sup>12</sup>.

Здесь мы подходим к следующей отличительной черте австрийской школы — *методологическому индивидуализму*. Все экономические проблемы австрийцы рассматривают и решают на микроуровне, на уровне индивида. Они не учитывают, что целое, т. е. общество, всегда больше суммы своих частей, не признают специфических макроэкономических явлений, несводимых к простой равнодействующей индивидуальных предпочтений и решений. С нашей точки зрения, это объясняется стремлением австрийцев к вскрытию сущности явлений, причинно-следственных связей и их недоверию к функциональным зависимостям<sup>13</sup>. В этом смысле австрийцы ближе к К. Марксу, чем к большинству экономистов-математиков, которые придерживались позитивистских взглядов.

В связи с методологическим индивидуализмом находится и примечательное отсутствие в произведениях австрийских маржиналистов развитых идей равновесия. Понятно, что вальрасовская концепция общего равновесия была для австрийцев слишком надындивидуальной, требующей чрезмерной рациональности и оптимальности решений. Гораздо интереснее то, что в теорию Менгера не встроились и концепции *частичного* равновесия, единственной равновесной цены.

---

<sup>12</sup> По точному замечанию Э. Штрайслера, для австрийской школы (в отличие от математической) в словосочетании «предельная полезность» важнее существительное, чем прилагательное (Streissler E. To what Extent was the Austrian School marginalist? History of Political Economy. Vol. 4. N 2. P. 426—461).

<sup>13</sup> Ср. первую же фразу, которой Менгер начинает свои «Основания...» (С. 38). К этому следует добавить, что немецкий термин «Grenznutzen» точнее можно перевести как «границная» полезность, т. е. оценка ценности вещи покупателем, находящимся на «границе» между теми, кому удастся приобрести вещь, и теми, кто будет вытеснен с рынка; никакого намека на «предел» в математическом смысле слова здесь нет.

Важную роль в австрийской теории занимает фактор времени. Меньше всех других маржиналистов австрийцы заслужили упрек в чисто статической точке зрения. Они не забывали подчеркивать, что ценностные суждения людей непосредственно зависят от того, на какой период времени они могут рассчитать удовлетворение своих потребностей («период предусмотрительности»). Именно фактор времени и связанная с ним неопределенность приводят к ошибкам участников обмена и не дают установиться общему равновесию, присущему вневременной системе Вальраса, где все цены и количества благ определяются одновременно.

\* \* \*

Теперь нам предстоит дать групповой портрет трех основателей австрийской школы, труды которых представлены в этой книге. В их биографии очень много общего: все трое происходят из дворянских семей, учились на юридическом факультете Венского университета, поступили на государственную службу, затем чередовали преподавание в университете с занятием важных постов в Австрийском государстве (Бём-Баверк трижды был министром финансов, председателем Верховного апелляционного суда и президентом Академии наук, Визер — министром коммерции), являлись пожизненными членами верхней палаты парламента. Их связывали дружеские, а Бём-Баверка и Визера — даже родственные отношения.

В области экономической теории все тоже, безусловно, были близкими идейными соратниками. Однако история предназначила каждому из них свою роль, и именно этой «специализации», на наш взгляд, австрийская школа обязана ранним расцветом и заметным влиянием.

Группа австрийских теоретиков предельной полезности заслуживает названия школы прежде всего потому, что у нее был учитель с непререкаемым научным авторитетом — Карл Менгер (1840—1921). Когда, будучи малоизвестным молодым (31 год) государственным служащим и журналистом, он решил стать приват-доцентом Венского университета и в качестве рекомендации представил только что изданную книгу «Основания политической экономии», никто, конечно, не мог подумать, что эта работа в течение более чем ста лет будет основным источником идей экономистов австрийской школы. У Менгера практически не было учителей, хотя были предшественники: опираясь в основном на немецкую литературу, он не был тем не менее знаком с сочинениями Госсена и Тюнена, в которых идеи предельной полезности и предельной производительности нашли свое наиболее раннее воплощение. В то же время почти невозможно найти какую-либо идею или концепцию Бём-Баверка, Визера и

их последователей, которую не превосхищали бы отдельные положения, оговорки и даже сноски из «Оснований политической экономии». Собственно говоря, все, что говорилось выше о характерных особенностях австрийской школы в целом, в первую очередь и в наибольшей степени относится к шедевру Менгера. Тем более удивительно, что у этой книги была очень нелегкая судьба. Первое издание прошло практически незамеченным<sup>14</sup>. Второе издание «Оснований...» вышло лишь в 1923 г., после смерти автора, когда основные идеи австрийской школы уже стали широко известны в более доступной интерпретации Бём-Баверка и Визера. На международный язык экономистов — английский — книга была переведена лишь спустя 80 лет после написания.

В результате в течение почти века после опубликования «Оснований...» Менгер оставался скорее почитаемым, чем читаемым автором. Возрождением широкого интереса экономистов начиная с 70-х годов XX в. к идеям Менгера мы обязаны Ф. Хайеку, который не только дал многим из них дальнейшее развитие, но и сделал чрезвычайно много для их пропаганды и увековечения памяти основателя австрийской школы.

Евгений (правильно Ойген) фон Бём-Баверк (1851—1914) сыграл в истории австрийской школы иную роль. В отличие от Менгера он был в первую очередь государственным деятелем высшего ранга (список его должностей приведен выше), отдавая остающееся свободное время преподаванию. Что же касается глубокой и неспешной исследовательской работы, то на нее времени практически не оставалось. Не случайно все значительные произведения Бём-Баверка были написаны им за первые, относительно спокойные десять лет его карьеры (1880—1889), когда он преподавал в Инсбрукском университете: в 1881 г. вышла его диссертация «Права и отношения с точки зрения учения о народнохозяйственных благах»; в 1884 г.— первая часть основного труда «Капитал и прибыль», содержащая критику предшествовавших теорий капитала и процента; в 1886 г.— опубликованная в нашем сборнике работа «Основы теории ценности хозяйственных благ»; в 1889 г.— вторая часть «Капитала и прибыли» — «Позитивная теория капитала»; в 1890 г.— книга «К завершению марксистской системы», в которой Бём-Баверк одним из первых подверг критике теорию стоимости Маркса, ссылаясь на противоречие между I и III томами «Капитала». Темп, взятый Бём-Баверком в эти годы, впечатляет, но он, несомненно, должен был плохо сказаться на глубине, продуманности и законченности его произведений. Не случайно именно Бём-Баверк, а не Менгер являлся (и по

<sup>14</sup> Если, конечно, не считать таких внимательных читателей, как Бём-Баверк, Визер и Маршалл!

сей день является) главной мишенью критики австрийской школы в целом. Но недостаточная отделка собственных теоретических изысканий (особенно осязаемая в «Капитале и прибыли») не помешала Бём-Баверку выполнить другую важную функцию: красноречивого пропагандиста идей австрийской школы (в первую очередь Менгера), а также умелого и темпераментного полемиста, отстаивающего их в борьбе с конкурирующими теориями. Именно в этом качестве Бём-Баверк приобрел широкую известность в научном мире (не случайно, что в нашей литературе, начиная с «Политической экономии рантье» Н. И. Бухарина, именно он провозглашался главой австрийской школы<sup>15</sup>). Выбранная для публикации в нашем сборнике работа позволяет читателю составить наиболее полное представление о Бём-Баверке как популяризаторе и полемисте<sup>16</sup>. Бём-Баверк был адвокатом не только по образованию, но и по складу мышления и стилю изложения. Он стремился к четкости, убедительности и доходчивости аргументации и не был склонен к тщательному и всестороннему обдумыванию каждого определения в духе Менгера, который приносил лаконизм и изящество стиля в жертву точности смысла. Это различие хорошо передается и в русском переводе. Читатель, который хочет составить первоначальное представление об основных идеях австрийской школы, может в принципе начать именно с работы Бём-Баверка.

Третьим из представленных в нашем сборнике авторов является барон Фридрих фон Визер (1851—1926). Он более двух своих коллег способствовал оформлению австрийской школы именно в школу — будучи из них наиболее способным преподавателем, он посвятил 42 года жизни изложению австрийской теории с профессорской кафедры (вначале в Праге в 1884—1902 гг., а затем в Вене, где он унаследовал кафедру Менгера), а также написал первый систематизированный трактат-учебник австрийской школы — «Теорию общественного хозяйства» (1914). Вклад Визера в австрийскую теорию очень своеобразен. Во-первых, он прославился тем, что дал яркие имена и запоминающиеся формулировки многим идеям маржинализма. Именно он впервые употребил термины «предельная полезность» (Grenznutzen), «вменение» (Zurechnung), «законы Госсена».

Во-вторых, именно Визеру первому удалось<sup>17</sup> сформулиро-

---

<sup>15</sup> См. также: Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т. 1. М.: Советская энциклопедия, 1972. С. 152.

<sup>16</sup> Наиболее значительные изыскания Бём-Баверка в области теории («Капитал и прибыль») готовятся в настоящее время к выпуску в одном из издательств.

<sup>17</sup> В работах «О происхождении и основных законах экономической ценности» (1884) и «Естественная ценность» (1889).

вать принцип упущенной выгоды, дающей чисто субъективное объяснение издержек, а также наиболее подробно разработать теорию вменения, выводящую ценность производительных благ из ценности их годного для потребления продукта, и впервые сформулировать центральный принцип равенства предельных продуктов, производимых данным производительным благом во всех его применениях<sup>18</sup>.

В-третьих, из ранних представителей австрийской школы только Визер пытался соединить идеи предельной полезности с возможностями наиболее целесообразной организации общества в целом. Визера можно назвать наименее «аналитичным» и наиболее склонным к синтезу, описательному и социологическому подходу представителем австрийской школы. В этом смысле он наиболее близок к немецкой исторической школе. В отличие от Менгера и Бём-Баверка, бывших убежденными либералами, Визер пытался обосновать необходимость государственного вмешательства и централизованного планирования (термин «планирование» он опять-таки употребил впервые в западной экономической теории) для того, чтобы воплотить принципы предельной полезности в жизнь и обеспечить оптимальное функционирование экономики (его юношескую приверженность идеям социализма, как и увлечение фашизмом в преклонном возрасте, очевидно, нельзя считать случайностью).

Перейдем к более подробной характеристике публикуемых в сборнике произведений.

**К. Менгер. Основания политической экономии** (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre)<sup>19</sup>.

Упомянутый выше парадокс «почитаемости-нечитаемости» этой книги, на наш взгляд, не случаен, его причины коренятся в некоторых особенностях менгеровской работы, на которые хочется обратить внимание читателя.

Прежде всего, следует отметить, что книга имеет подзаголовок: «Общая часть». Это означает, что мы имеем дело с вводной частью к гораздо более обширному труду, Менгер, так же как и Маркс, был в сущности человеком одной книги, которая должна была содержать стройную и всеобъемлющую систему категорий экономики. Работе над этим (так и не написанным) трактатом он посвятил большую часть жизни (с 1903 г. он даже оставил ради этого свою профессорскую кафедру в университете). Менгер не давал согласия на пере-

---

<sup>18</sup> Как пишет Б. Селигмен, задачей Визера было распространение идей Менгера на сферы производства и распределения. (Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. С. 168).

<sup>19</sup> Это заглавие, как нам представляется, действительно более точно передает содержание книги, чем буквальный перевод: «Основы учения о народном хозяйстве».



издание и перевод «Оснований...» до тех пор, пока они, тщательно переработанные и дополненные, не займут своего места в его общей теоретической системе.

Кроме того, столкнувшись с непониманием и враждебной реакцией немецких экономистов, которые в тот период находились под сильным влиянием антитеоретической новоисторической школы и ее главы Шмоллера, Менгер был вынужден вступить с ним в единоборство на методологическом фронте. Вторая его большая работа «Исследование о методе общественных наук и политической экономии в особенности» (1833) не только содержала полемику с индуктивной методологией исторической школы, но и раскрывала основные методологические принципы самого Менгера<sup>20</sup>. Развернувшейся вслед за тем ожесточенной полемике со Шмоллером, вошедшей в историю экономической науки как «спор о методе»<sup>21</sup>, Менгер отдал достаточно много сил, предназначенных для написания предполагаемого трактата.

Все сказанное выше не позволяет предъявлять к «Основаниям...» Менгера требования, которым должна удовлетворять законченная теоретическая система, например критиковать их за весьма узкий круг поднятых проблем: ценности, цены, происхождения и сущности денег. Кроме того, важное значение имеет сам стиль, в котором написаны «Основания...». Стараясь изложить наиболее общие основы своей теории, Менгер старательно избегает излишней детализации и категоричности, оставляя разъяснение многих конкретных вопросов на потом<sup>22</sup>. При этом создается впечатление, что он предвидел те противоречия, в которых может запутаться его теория в более огрубленном, популярном истолковании. Это где-то глубоко продуманное, а где-то, может быть, и интуитивное предвидение в сочетании с впечатляющей внутренней логикой и последовательностью изложения привело к тому, что против «Оснований...» Менгера невозможно выдвинуть большинство критических аргументов, которые обычно высказываются против его «непоследовательных последователей» — Бём-Баверка и Визера. Не

<sup>20</sup> Главный среди них заключается в том, что экономическая наука должна выявлять простейшие, типичные элементы реальности и восходить от них к более сложным явлениям, где действие точных законов теории трудно распознать из-за влияния неэкономических мотивов (см. также с. 35).

<sup>21</sup> См. об этом споре и различных его оценках: Bostaph S. The Methodological Debate Between Carl Menger and the German Historicists (Atlantic Economic Journal. 1978. V. VI. N 3. P. 3—16).

<sup>22</sup> Судя по подготовительным материалам, Менгер собирался посвятить вторую часть своего трактата исследованию процента, заработной платы, ренты, кредита и бумажных денег; третью часть — «прикладной» теории промышленного производства и торговли; четвертую — критике современной ему экономической системы и предложениям по ее реформе. (Hayek F. von Carl Menger. In: Menger C. Principles of Economics. N. Y.—L., 1981. P. 16).

случайно здание новой австрийской теории Мизес, Хайек и другие строили главным образом на менгеровском фундаменте, отказываясь от многих концепций его учеников. Сейчас мы совершим краткое путешествие по «Основаниям политической экономии», останавливаясь лишь на тех моментах, которые отличают Менгера от его предшественников или современников либо оказали значительное влияние на его последователей. Что касается самой логической связи аргументов, то она изложена автором настолько четко и ясно, что не нуждается, на наш взгляд, в особых комментариях.

«Основания...» состоят из трех больших разделов. Первый из них (главы первая—третья) посвящен краеугольному камню австрийской теории—учению о субъективной ценности. Но интересно, что третьей главе, где, собственно, и содержится теория ценности, автор предпосылает две подготовительные главы (примерно  $\frac{1}{4}$  всей книги!), посвященные учению о благах вообще, и экономических благах в частности. В определении первых Менгер подчеркивает важность познания человеком их полезных свойств. Особенностью последних является их редкость, но любопытно, что Менгер избегает произносить этот термин, поскольку экономическим благом делает не абсолютная редкость, а превышение планируемой надобности в благом или «нужного количества» (специфически менгеровская категория, обозначающая количественно определенную потребность индивида на некоторый обозримый период) над количеством этого блага, которое, как ожидает индивид, будет ему доступным. Так, уже в первых определениях просматривается общий стиль исследования Менгера: отказ от употребления кратких, но многозначных терминов, стремление дать как можно более адекватное, хотя и многословное, изложение мысли. Одни из наиболее знаменитых идей первого раздела касаются деления всех благ на блага высших и низших порядков, а также принципа комплементарности (дополнительности) производительных благ. Последовательно поднимаясь вверх по реке времени от своего исходного пункта—удовлетворения потребностей, Менгер впервые объяснил ценность производительных благ ценностью произведенных с их помощью потребительских благ, а не наоборот, как это было у авторов, объяснявших ценность издержками производства. У Менгера затраты ценны лишь в том случае, если с их помощью будет произведен обладающий ценностью продукт. Напомним, кстати, что ту же проблему потребительской оценки произведенных затрат через стоимость продукта—общественно необходимые затраты—видел и пытался решить К. Маркс в III томе «Капитала», в главе о рыночной цене и рыночной стоимости. (Интересный пример того, как авторы, исходящие из совершенно разных предпосылок, часто приходят к весьма похожим выво-

дам!) Принцип комплементарности обогащает картину новыми красками: оказывается, что производительные блага могут обесцениться и даже перестать быть благами, если отсутствует хотя бы один необходимый «комплектующий» элемент из того набора производительных благ, который необходим для определенного производственного процесса (вывод, немислимый для теории издержек). Разработка Менгером проблемы комплементарности, а также (позднее) меняющихся пропорций, в которых могут соединяться производственные блага, свидетельствует о том, что основоположник австрийской школы *гораздо глубже* Джевонса и Вальраса отразил в своей теории сферу производства и, следовательно, его теория никак не заслужила титула «политической экономии рантье», для которой «производство, труд, затраченный на получение материальных благ, лежит вне поля зрения»<sup>23</sup>.

Обращает на себя внимание § 4 первой главы, целиком посвященный значению фактора времени и вызываемой им неопределенности для хозяйственной деятельности людей. Сосредоточенные в этом параграфе, а также рассеянные в книге высказывания не оставляют сомнений в том, что подход Менгера к экономике нельзя назвать статическим и вневременным (в отличие от подхода Джевонса или Вальраса). Если бы задуманный трактат Менгера был написан, мы скорее всего получили бы не статическую модель равновесия, а теорию экономической деятельности как процесса, протекающего во времени и в пространстве.

Во второй главе мы хотим обратить внимание читателя на яркий пример менгеровского методологического монизма: из относительной редкости благ (см. пояснение выше) Менгер выводил человеческий эгоизм, а также феномен собственности! (см. с. 78, 82). Интересен и анализ перехода благ из экономических в неэкономические, и наоборот (с. 82—87). Здесь, как и в некоторых последующих местах, заметна склонность Менгера к историческому исследованию экономических институтов. Действительно, бескомпромиссная борьба с « пороками историзма », абсолютизацией описательных и индуктивных методов не исключала ни у Менгера, ни у его последователей уважительного отношения к экономической истории (об этом может, в частности, свидетельствовать посвящение «Оснований...» В. Рошеру — главе немецкой исторической школы). Это также отличает австрийскую школу от других направлений маржинализма (за исключением Маршалла).

Глава третья — центральная во всей книге, она содержит теорию субъективной ценности. В отличие от других маржина-

---

<sup>23</sup> Бухарин Н. И. Политическая экономия рантье. М.: Орбита, 1988. С. 19—20.

листов Менгер определял ценность благ не по количеству приносимой ими пользы, а по важности удовлетворяемых ими потребностей. Это, казалось бы, незначительное различие на самом деле играет важную роль. Оно свидетельствует о том, что Менгер: 1) разрабатывает теорию, которая позднее получила название ординалистской версии маржинализма: ценность каждого блага не имеет абсолютной величины, а выражается лишь в сравнении с полезностью другого блага (цифры в его таблицах носят условный характер и выражают не величину, а иерархию потребностей — см. прим. на с. 156); 2) не связывает в отличие от Джевонса свою теорию ценности с гедонистическим толкованием природы человека, восходящим к Бентаму (за это маржиналистам, претендовавшим на объяснение «психологии» хозяйствующего субъекта, сильно досталось от современников-психологов<sup>24</sup>). Надо сказать, что Менгер вообще не использовал при построении своей теории термина «полезность».

Попутно Менгер решает с давних пор существовавший в экономической теории парадокс: самые полезные для человеческой жизни блага далеко не всегда оказываются самыми ценными. Он делает это, отмечая, что ценность придается людьми лишь экономическим, т. е. относительно редким, благам.

Обращает на себя внимание категоричность, с которой Менгер отстаивает чисто субъективную природу ценности (с. 101), не существующей вне людей (напомним, что для сторонников объективных теорий, в том числе и Маркса, «ценности» или «стоимости» часто употребляются как синоним товаров независимо от наличия нуждающегося в них субъекта).

Излагая свою формулировку принципов убывающей важности удовлетворяемых полезностей и равной важности всех удовлетворенных потребностей (соответствуют I и II законам Госсена), Менгер помещает второй из них в сноску как частный случай первого (с. 109). Для всех теоретиков общего равновесия этот принцип, напротив, является определяющим.

Наиболее натянутой выглядит аргументация Менгера, последовательно идущая от удовлетворения потребностей, там, где этот мотив, очевидно, не играет преобладающей роли. Показателен в этом смысле параграф «О продуктивности капитала», где Менгеру приходится абстрагироваться как от мотива накопления капитала, так и от специфически предпринимательских мотивов, исследованных позднее Й. Шумпетером в «Теории экономического развития»<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> См. подробнее: Автономов В. С. Поиски новых путей//Истоки. 1990. № 2. С. 187—188.

<sup>25</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. С. 193.

В этой главе Менгер впервые в экономической литературе принимает предположение о том, что определенное количество продукта может быть произведено с помощью *различных* сочетаний производительных благ (с. 139—140). Эта идея субституции производительных благ (от которой отказались преемники Менгера Бём-Баверк и Визер) позднее получила в западной экономической мысли значительное развитие<sup>26</sup>, и в частности лежит в основе теории производственных функций.

В своей теории ценности производительных благ Менгер делает еще один смелый шаг — отказывается от разграничения трех основных факторов производства: земли, труда и капитала. Эту давнюю традицию он нарушает на том основании, что ценность всех видов благ, включая землю и труд, определяется на основе одного и того же сформулированного им принципа — ценности их продуктов. При этом Менгер вновь проявляет свою антигедонистическую ориентацию и критикует распространенную теорию (например, Джевонса), согласно которой человек, затрачивающий труд, получает возмещение за связанные с ним неприятные ощущения (с. 146).

Но, пожалуй, самым важным с точки зрения дальнейшего развития западной экономической теории был следующий вклад Менгера. Говоря о факторах, определяющих ценность благ высших порядков, Менгер (на с. 140—141) излагает идею, которую позднее наиболее основательно развил Визер. Это принцип «упущенной выгоды» («*opportunity cost*»), который вошел в арсенал наиболее важных инструментов современной микроэкономической теории. Согласно Менгеру ценность производительного блага определяется разницей между ценностью продукта, который с его помощью планируется произвести, и ценностью других, удовлетворяющих менее важные потребности благ, которые можно было произвести при альтернативном употреблении данного производительного блага.

Второй раздел «Оснований...» включает главы четвертую и пятую. Его содержание — переход от субъективной ценности к цене, т. е. к меновой пропорции благ. Отношение между вторым и первым разделами — это отношение явления к сущности<sup>27</sup>. Менгер последовательно выводит цены из индивидуальных, субъективных ценностей, но учитывает при этом объективное влияние среды — различных типов обмена. Первый шаг, которого требует от Менгера его субъективистский подход, — отказ от предпосылки эквивалентного обмена. Ведь эта предпосылка предполагает равенство благ по какому-то, *объективно* присутствующему им самим показателю. Менгер делает этот

<sup>26</sup> Stigler G. Production and Distribution. Chicago, 1940. P. 149—150.

<sup>27</sup> «Цены — единственные чувственно воспринимаемые элементы всего процесса...» (С. 163).

шаг, заявляя, что обмен не может быть эквивалентным, потому что он всегда выгоден обоим его участникам: после него их потребности бывают удовлетворены лучше, чем до него (с. 150—151). Заметим, что этот вывод совершенно неизбежно следует из выбранных автором исходных предпосылок: удовлетворения потребностей как единственного мотива всякой экономической деятельности. (В «Капитале» Маркса в анализ обмена имплицитно заложена предпосылка существования капитала и главенствующей роли мотива накопления капитала, которая прорывается наружу в главе 4 I тома. Единый для всех капиталистов мотив накопления по самой своей сути предполагает соизмеримость товаров. У Менгера же блага объективно несоизмеримы: сколько людей, столько и ценностей у данного количества благ.)

Действие этой предпосылки проявляется и в определении *границ* обмена: если дальнейший обмен перестанет улучшать удовлетворение потребностей его участников, он прекратится (см. с. 155—156). (Для сравнения: у Маркса границей обмена являются границы производства, а не наоборот, а последние в свою очередь установлены лишь возможностью продолжения и ускорения процесса накопления, сам же мотив накопления по природе своей безграничен. Что же касается возможностей накопления, то они заданы платежеспособным спросом, причем единственным фактором, влияющим на последний, является доход.) Нетрудно заметить, что подход «от потребностей» полностью реабилитирует такую важную сферу экономической деятельности, как торговля. Классики и марксисты, как известно, отрицали производительный характер труда в данной отрасли, оставляя за ним лишь перераспределение произведенного. Некоторые положения читаются сегодня как злободневный аргумент в защиту торговых посредников, уместный в наших нынешних парламентских дебатах.

Хочется также отметить два скромных по объему, но не по значению, фрагмента. Первый — об «экономических жертвах, которых требуют меновые операции» (с. 161). Здесь при желании можно увидеть зачатки концепции «транзакционных издержек», играющей в современной западной неонституционалистской литературе выдающуюся роль<sup>28</sup>. Другой — первое в теоретической экономической литературе разграничение между ценами спроса и ценами предложения (за 20 лет до Маршалла), которое, несомненно, было подсказано Менгеру его практикой биржевого обозревателя.

Основная часть главы пятой посвящена образованию цен в различных условиях — при изолированном обмене, монопо-

---

<sup>28</sup> Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990. С. 28—37.

лии продавца и конкуренции покупателей и, наконец, при двусторонней конкуренции. Обращает на себя внимание порядок анализа, при котором логический переход идет не от свободной конкуренции к монополии (как во всех современных западных учебниках), а наоборот. Это, разумеется, не означало, что Менгер исходил из существования реальных капиталистических монополий-гигантов конца XIX — начала XX в. Данную последовательность диктуют автору: 1) избранная им методология исследования — от простейших случаев ко все более сложным; 2) склонность к историческим параллелям (а исторически относительно свободная конкуренция, безусловно, является продуктом поздней стадии развития товарного обмена) (см. с. 183—184) и 3) тот же всепроникающий субъективизм: простейшим для Менгера является случай, когда мы имеем дело с ценностными суждениями одного покупателя и одного продавца; сложнее, если в обмене участвуют несколько покупателей; еще сложнее, если и продавцов тоже несколько, потому что теоретику необходимо «залезть в душу» каждому из участников обмена и выведать его субъективные предпочтения. Интересно, что цену определяют по Менгеру и в монопольной, и в конкурентной ситуации одни и те же законы субъективной ценности, но эти законы проявляются при монополии и при конкуренции в совершенно различной политике продавца: при конкуренции ему невыгодно придерживать товар и прибегать к ценовой дискриминации покупателей. Менгеровскую теорию цены от всех прочих вариантов маржинализма отличает отсутствие в ней понятия однозначно определяемой равновесной цены: рыночная цена у Менгера может колебаться между оценками единицы блага наименее сильным из вступивших в обмен конкурентов и наиболее сильным из тех, кто так и не смог этого сделать (с. 175—176). Чем больше конкурентов, тем уже пространство для колебания цен, но все равно какая-то часть цены в каждом случае объясняется не фактором субъективной ценности, а умением торговаться.

Важным опосредующим звеном при переходе от исходной абстракции индивидуального хозяйства, нацеленного на непосредственное потребление, к развитому меновому хозяйству, характерному для капиталистической экономики, является у Менгера учение о потребительной и меновой ценности блага. И та, и другая для него чисто субъективные величины (меновая ценность блага — это ценность других благ, которые можно получить взамен его). Если меновая стоимость имеющегося у человека блага больше потребительной, обмен может произойти, если наоборот — нет. Соотношение же потребительной и меновой ценности определяется количеством блага, находящегося в распоряжении данного лица. Таким образом, для крупных собственников, например фабрикантов, преобладаю-

щей, или «экономической», по выражению Менгера, неизменно должна оказываться меновая, а не потребительная ценность производимых им товаров. Так, Менгер корректирует принятый им за преобладающий потребительский мотив хозяйственной деятельности, не нарушая в то же время своих исходных предпосылок.

Наконец, последний раздел книги (главы седьмая и восьмая) посвящен сущности денег и их происхождению. Эти вопросы всегда волновали Менгера как в теории (в число его немногочисленных сочинений вошли две статьи (1892 и 1900 гг.) о деньгах для «Справочника по государственным наукам», причем для второго издания справочника статья была совершенно переработана), так и на практике (в том же 1892 г. Менгер входил в Императорскую комиссию по денежной реформе и играл в ней главную роль). Подход Менгера к сущности денег также своеобразен — он выводит ее из различной «способности товаров к сбыту» (*Absatzfähigkeit*). Здесь мы имеем дело с чисто менгеровской категорией, которую можно было бы с наибольшей точностью перевести на современный язык как «ликвидность». Менгер имеет в виду способность товара всегда найти сбыт в любом количестве, в крайнем случае с небольшой потерей в цене (с. 213). Наиболее ликвидный товар и становится деньгами.

Фактор способности к сбыту имеет такое большое значение, что обмен может затеваться не ради лучшего удовлетворения потребностей, а ради получения более обмениваемого блага. Легко заметить, что здесь Менгер поднимается на следующий уровень конкретизации мотивов экономической деятельности, учитывая реалии денежного хозяйства.

Работа Е. Бём-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных благ» впервые была опубликована в 1886 г. в немецком журнале «*Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*». Это первое обращение представителя австрийской школы непосредственно к немецким читателям (вспомним, что именно в это время бушевал «спор о методе», который кончился «оргвыводами» — сторонникам австрийской школы было запрещено занимать профессорские кафедры в Германии). В этой работе, как отмечал советский исследователь И. Г. Блюмин, «Бём-Баверк дал доведенное до предельной ясности изложение теории ценности австрийцев... С полным основанием «австрийцы» могли бы сказать: «Умри, но лучше Бём-Баверка не скажешь о теории предельной полезности»»<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Бём-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. М.—Л., 1929. С. IV.



Чтобы избежать повторов, мы остановимся здесь лишь на тех моментах, где Бём-Баверк вносит что-то новое по сравнению с теорией Менгера.

С первых же страниц хорошо заметно стремление Бём-Баверка навести более прочные мосты между теорией субъективной ценности Менгера—Визера и объективными ценовыми пропорциями, складывающимися на рынке. Для этого Бём-Баверк называет меновую ценность *объективной* ценностью, присущей самим материальным благам (с. 249). Напомним, что Менгер не считал меновую ценность объективным свойством самих благ: в его трактовке меновая ценность — это *субъективная* ценность благ, которые можно получить взамен имеющегося. Жесткое разделение субъективной и объективной ценностей будет сказываться у Бём-Баверка и позднее. Достаточно указать на структуру книги, в которой автор выделяет две части: теорию субъективной ценности и теорию объективной меновой ценности.

В первой части новшества, внесенные Бём-Баверком, таковы. Рассуждая об иерархической шкале потребностей (с. 274), он усиливает ее реалистичность тем, что делает в таблице пропуски, поскольку некоторые потребности могут удовлетворяться только целиком, а не частями (это следующий за Менгером шаг, удаляющий австрийскую теорию ценности от математической версии маржинализма). Бём-Баверк дает четкое определение субъективной ценности благ через ее предельную пользу (с. 285). Следует отметить, что этот перевод точнее, чем общепринятый, передает смысл учения австрийской школы. Полезностью (*Nützlichkeit*) австрийцы называют характеристику данного *рода* благ в целом, пользой (*Nutzen*) — характеристику определенного *количества* данного блага.

Собственным вкладом Бём-Баверка является и его попытка найти количественное соотношение между общей ценностью данных благ и предельной полезностью (с. 286—287). Бём-Баверк считает, что предельные полезности отдельных единиц данного блага обладают свойством аддитивности, но не мультипликативности. Предельная полезность единиц данного запаса (одинаковых по качеству) в случае суммирования будет неодинаковой, так как они предназначены для удовлетворения разных по важности потребностей. (Случай, когда блага изначально предназначены для продажи, Бём-Баверк рассматривает отдельно и мультипликативность там допускается.) Следует отметить, что предусмотрительный Менгер вообще обошел эту проблему стороной. Понятия богатства и имущества он разбирает *до* определения ценности благ и не возвращается к ним впоследствии. При этом Менгер настаивал на относительном, а не на абсолютном характере ценности и не предполагал возможности ее измерения в каких-либо едини-

цах. Бём-Баверк же, пытаясь дать количественную оценку общей ценности, вынужден без должных оснований исходить из измеримости ценности, т. е. переходить к более уязвимой для критики кардиналистской версии маржинализма<sup>30</sup>.

Наиболее ясно это сформулировано в главе третьей, где Бём-Баверк задает себе вопрос: «Можем ли мы определить величину этой разницы (между ощущениями) точнее, можем ли выразить ее в цифрах?» (с. 303) и дает на него утвердительный ответ.

При этом он ссылается на то, что нам приходится бесчисленное множество раз выбирать между одним крупным и многими мелкими наслаждениями, хотя это, очевидно, вовсе не доказывает измеримости ценности в абсолютных величинах. Постулируя таким образом «цифровое определение величины наслаждений и лишений» (с. 304), Бём-Баверк оказывается гораздо ближе к Джевонсу и даже Бентаму с его «арифметикой счастья», чем к Менгеру<sup>31</sup>.

Стараясь приблизить теорию субъективной ценности к условиям «развитых меновых отношений», Бём-Баверк привлекает для объяснения отдельных трудных случаев понятие субституционной предельной пользы. Автор приходит к выводу, что ценность для человека потерянного зимнего пальто в большинстве случаев измеряется не его предельной полезностью, а предельной полезностью других благ, которые придется не покупать или продавать, чтобы купить пальто взамен потерянного. Она же в свою очередь зависит от цены пальто на рынке (чем оно дороже, тем больше потери других благ). Таким образом, в конечном счете субъективная ценность данного товара определяется его же ценой. Этот логический круг с давних пор представлял собой основную мишень для марксистских критиков австрийской теории (начиная с Гильфердинга и Бухарина). К Менгеру же подобная критика неприменима, так как у него ценность благ определяется только интенсивностью потребности и наличием блага и никак не зависит от цены.

То же самое можно сказать и о зависимости у Бём-Баверка ценности от «отношения между спросом и предложением», богатства или бедности человека (с. 294—295).

Главный вклад Бём-Баверка в мировую науку—идея о том, что постоянно существующая разность между ценностью про-

---

<sup>30</sup> Глубокую критику учения Бём-Баверка об измеримости стоимости дал выдающийся русский экономист Е. Е. Слуцкий (Slutsky E. Zur Kritik des Böhm-Baverkschen Wertbegriffs und seiner Lehre von der Messbarkeit des Wertes//Schmollers Jahrbuch. V. LI. N 4. S. 37—52).

<sup>31</sup> Автономов В. С. Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла//Истоки. 1989. № 1. С. 204—219. Об этом свидетельствует и употребление Бём-Баверком гедонистической терминологии, которой избегал Менгер.

дукта и определяемых ее величиной полных издержек производства (т. е. прибыль) зависит от продолжительности производственного периода (с. 327—328). На этом тезисе построена Бём-Баверком теория капитала, прибыли и процента в его работе «Капитал и прибыль» (ч. II).

Большой интерес представляет также попытка Бём-Баверка объединить закон субъективной ценности с законом издержек производства (с. 333). Автор признает за законом издержек статус правила, с помощью которого в частном случае неограниченных возможностей увеличения производства действительно можно измерить ценность «высокополезного» продукта, хотя сами издержки в конечном счете определяются ценностью наименее полезного (предельного) продукта.

Большое значение для обоснования не только бём-баверковской, но и всей маржиналистской теории ценности имеет маленькая глава седьмая. Здесь Бём-Баверк отвечает на упреки в нереалистичности маржиналистской модели человека, проделывающего огромное количество громоздких вычислений для того, чтобы определить ценность благ (в особенности «отдаленного порядка»). Контраргументы автора (которые с небольшими вариациями повторяются сторонниками маржиналистской — неоклассической теории и по сей день) таковы:

1) благодаря привычке и навыку большинство вычислений такого рода делается почти мгновенно, хотя и приблизительно. Чрезмерная же расчетливость даже невыгодна — она требует излишней затраты времени и сил<sup>32</sup>;

2) в большинстве случаев нового расчета вовсе не приходится делать, поскольку информация о ценности данной вещи бывает уже заложена в нашей памяти<sup>33</sup>;

3) наконец, развитая система разделения труда позволяет производителю или владельцу благ отдаленного порядка учитывать лишь *меновую* ценность *своего* блага, оставляя все остальные стадии производства и оценки на долю следующих предпринимателей.

Вторая часть книги — «Теория объективной меновой стоимости» отличается от изложения тех же вопросов Менгером следующим образом. Прежде всего Бём-Баверк с самого на-

---

<sup>32</sup> В этом пункте ярко проявляется превосходство австрийской школы, не требующей абсолютной рациональности и оптимального выбора, над математической версией маржинализма. Представители последней смогли встроить этот вывод в свою теорию только через 70 с лишним лет после этой работы Бём-Баверка (Stigler G. The economics of information//Journal of Political Economy. 1961. V. 69. P. 213—245).

<sup>33</sup> Любопытно, что точно такими же соображениями Маркс в III томе «Капитала» объяснял определение производителями цен с учетом компенсации за условия производства, отличающиеся от средних (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. С. 221—236).

чала приближает теоретический анализ к современной реальности и выражает субъективные ценности товаров в деньгах (он имеет на это право, поскольку ранее объявил об измеримости ценности). Проблемы монополии и несовершенной конкуренции у учителя изложены намного глубже, чем у ученика: покупатель, по Менгеру, могут купить себе не одну лошадь, а *несколько*: исследуется воздействие изменений предложения не только на цену, но и на *количество купивших* (у Бём-Баверка последнее фиксировано) и т. д.

В то же время случай двусторонней конкуренции у Бём-Баверка разобран значительно основательнее (глава четвертая второй части).

. Прежде всего следует отметить, что поскольку Бём-Баверк в отличие от Менгера рассматривает ситуацию развитого товарного обмена, опосредуемого деньгами, он включает в рассмотрение субъективную ценность денег для покупателей, различающихся по уровню состоятельности (относительно имеющих у них потребностей). Интересно, что с помощью этого аргумента он пытается опровергнуть (с. 388—391) оптимальность конкурентного равновесия с точки зрения всего общества (эта идея занимает центральное место в теории общего равновесия начиная с Вальраса). Таким образом, мы имеем полное право назвать Бём-Баверка борцом с «буржуазной апологетикой»!

Наибольший теоретический интерес, с нашей точки зрения, представляет анализ логического круга, возникающего при объяснении цены субъективной ценностью, тогда как последняя «при существовании открытого рынка» определяется рыночной ценой (с. 394—400). Здесь мы убеждаемся, что Бём-Баверк отдавал себе отчет в существовании этой проблемы и пытался ее разрешить. Он считал, что рыночная цена — это цена, за которую покупатель лишь *надеется* приобрести товар в будущем, но поскольку это будущее достаточно неопределенно, оценка блага еще может быть пересмотрена. При этом во всех случаях *границей* его цены будет все же «непосредственная предельная польза данной вещи» (с. 397). Нельзя сказать, чтобы решение Бём-Баверка действительно развязывало этот гордиев узел. Ведь рыночная цена превращается в «надежду» только на весьма специфических рынках. Например, на товарных или фондовых биржах, где существуют постоянные колебания цен, или на рынке производительных благ, ценность которых действительно зависит от того, насколько большим спросом будет пользоваться производимый с их помощью продукт. (Мы рассуждаем здесь с позиций самой австрийской теории ценности.) На тех же потребительских «открытых» рынках, где цена в каждый данный момент может быть вполне устойчивым ориентиром для потребителя, теория

предельной полезности действительно «пробуксовывает», с этим ничего не поделаешь.

Две заключительные главы работы Бём-Баверка посвящены весьма изобретательным попыткам встроить в австрийскую теорию субъективной ценности другие, альтернативные объяснения этого же феномена: «закон предложения и спроса» и «закон издержек производства». С нашей точки зрения, Бём-Баверк вносит полезные уточнения в понятия спроса и предложения: классическая теория понимала их как простые количества товаров, он же считает необходимым корректировать эти количества, учитывая интенсивность *желания купить* товар даже за высокую цену и *желания* его продать даже по низкой цене.

Советуем читателю обратить также внимание на то, что теория субъективной ценности в отличие от «объективных» теорий объясняет такие феномены, как уценка товаров, дешевые распродажи и т. д., при которых товары распродаются ниже издержек производства (с. 412—413).

\* \* \*

**«Теория общественного хозяйства» Ф. фон Визера (1914)** занимает в истории австрийской школы примерно такое же место, как «Основы политической экономии» Дж. С. Милля в истории английской классической политэкономии. Это «завершение системы», упорядочивание различных идей разных авторов, эклектическое стремление к компромиссам, максимальное расширение объекта исследования, иногда за счет меньшей глубины исследования (особенно по сравнению с менгеровскими «Основаниями»).

Для данного сборника мы выбрали два фрагмента из объемистого трактата Визера. Первый из них продолжает и развивает теорию ценности Менгера — Бём-Баверка и позволяет читателю составить законченное представление об австрийской теории ценности в целом. Второй фрагмент, напротив, не находит никаких параллелей у Менгера и Бём-Баверка и представляет нам Визера как мыслителя, наиболее интенсивно занимавшегося институционными и социологическими вопросами.

В первом опубликованном нами фрагменте (§ 16—25) содержатся все основные усовершенствования, которые Визер внес в австрийскую теорию ценности. При этом обращает на себя внимание то, что все достижения Визера идут по линии приближения абстрактного менгеровского анализа к хозяйственной практике. Так, именно из этих соображений Визер решительно отвергает аддитивный способ определения сум-

марной полезности данного запаса благ, когда каждая единица его имеет различную предельную полезность, и отстаивает мультипликативный способ, когда предельная полезность просто умножается на количество однородных благ. Далее, обращает на себя внимание детальная проработка соотношения между собственной предельной полезностью продукта и издержками по его производству (понимаемые как наибольшая полезность других благ, которые могли быть произведены с помощью данных средств производства). Визер доказывает, что в большинстве случаев эти величины достаточно близки и взаимозаменяемы, однако бывают случаи, когда резкое изменение наличного запаса благ или потребности в них может привести к их резкому расхождению. В этих случаях ценность определяется не издержками, а собственной предельной полезностью блага.

Следующим, и, пожалуй, наиболее существенным вкладом Визера в экономическую теорию австрийской школы является его решение проблемы распределения доходов. Для того чтобы разрешить эту проблему, Визер создает теорию вменения, изложенную в § 20—23. Менгер пытается определить вклад каждого из средств производства в конечный доход с помощью мысленного эксперимента: он оценивал, как уменьшится доход вследствие утраты данного производительного блага, когда другим комплементарным благам будет найдено иное применение. Визер считает данный прием искусственным и не соответствующим экономической практике (к тому же в этом случае суммарный доход, приходящийся на все факторы производства, будет меньше ценности продукта). Его решение, пожалуй, ближе к вальрасовскому: мы должны найти несколько родственных продуктов (т. е. производимых с помощью одних и тех же производительных благ), оцениваемых на рынке по предельной полезности, и построить систему уравнений ценности, в которой количество уравнений (продуктов) будет равняться количеству неизвестных факторов производства. Решая эту систему, наблюдатель теоретически (а производитель — практически) сможет определить сравнительную предельную производительность факторов производства.

Большое внимание Визер уделяет также разделению производительных благ на общие и специфические и различным правилам вменения в каждом из этих случаев: специфическому производительному благу доход вменяется по остаточному принципу.

Эта идея Визера получила дальнейшее развитие в современных теориях прав собственности, в которых понятие собственности на предприятие и, соответственно, права на остаточный доход связывается именно с правом распоряжаться специфическим средством производства.

Не только в разделе, посвященном Визеру, но и во всем нашем сборнике особняком стоит последний фрагмент (§ 75, 76). У нас вошло в привычку обвинять маргиналистов в излишней абстрактности анализа, отвлеченности его от таких важнейших общественных институтов, как собственность, власть и т. д. Между тем представители австрийской школы безусловно проявляли большой интерес к историческим и социологическим проблемам. Традиция вновь восходит к Менгеру и его анализу истории денег, но и здесь наибольший вклад внес именно Визер. Его идеи о возникновении, эволюции и противоречиях частного хозяйственного и экономического порядка, пожалуй, особенно интересны на современной стадии развития нашего общества.

Визер далек как от оптимизма английских классиков, и прежде всего Смита, предполагавшего гармоническое согласование частных и общественных интересов с помощью «невидимой руки» свободной конкуренции, так и от безоговорочного осуждения частнособственнического эгоизма в социалистической и коммунистической литературе. Он подчеркивает, что частная собственность неразрывно связана с экономической деятельностью. Но частная собственность немыслима и без властных отношений, господства и подчинения. Собственность и власть концентрируются в руках хозяйственных лидеров, в которых легко можно узнать прообраз фигуры «предпринимателя» — основного персонажа знаменитой теории экономического развития Й. Шумпетера, ученика Визера<sup>34</sup>.

Но экспансия частного капитала, естественно, выводит капиталистическое господство за пределы экономической целесообразности и влечет за собой нежелательные общественные противоречия.

Даже по столь небольшому отрывку читатель может получить представление о взвешенности и глубине визеровского анализа не только экономических, но и социальных явлений.

---

<sup>34</sup> См. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.



Карл Менгер

ОСНОВАНИЯ  
ПОЛИТИЧЕСКОЙ  
ЭКОНОМИИ



## ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Предлагаемое вниманию русской публики сочинение венского профессора Карла Менгера написано 30 лет назад (в 1871 г.). Хотя за это время оно успело создать в западной экономической литературе школу, у нас оно осталось почти незамеченным и во всяком случае недостаточно оцененным.

Причиной этого следует считать увлечение доктринами Маркса, которые своей стройностью и соответствием запросам жизни в течение продолжительного времени удовлетворяли потребностям значительной части русской интеллигенции, догматически устраняя конкуренцию других школ и направлений. В настоящее время, когда среди самого марксизма пробудился критический дух и стремление выйти за пределы узкого догматизма, внимание лиц, интересующихся экономическими вопросами, может и должно обратиться к двум основным направлениям в экономической науке: к историческому и к тому, видным представителем которого является Менгер.

Заслуги исторической школы в области исторического и описательного изучения экономических явлений велики и бесспорны.

Но она оказалась не в состоянии дать новые теоретические основы науки, а потому останется всегда ценной скорее для специалистов, нежели для тех, кто ищет в науке широких обобщений и даже из специальных наук старается извлечь элементы общего мировоззрения. Значительную противоположность этому направлению представляет школа Менгера. Разработанное им с классической простотой учение, получившее впоследствии название теории предельной полезности, не только оказалось способным послужить основанием для перестройки всех частей экономической теории, но и, выйдя за пре-

дела последней, нашло себе применение в смежной области финансовой науки и даже проникло в совершенно, по-видимому, чуждую экономике область этики. Таким образом открывается широкая перспектива возможности сведения явлений различного порядка к одной общей точке зрения. С другой стороны, не меньшее значение имеет и психологический метод исследования Менгера, что ясно хотя бы уже из того, что именно этот метод и привел к установлению столь плодотворного теоретического положения. В пользу правильности и целесообразности этого метода говорит и то обстоятельство, что в последнее время он получает широкое распространение в истории, праве, в социальных науках вообще.

Желая содействовать ознакомлению русских читателей со взглядами этого выдающегося основателя и представителя психологического направления в экономической науке и теории предельной полезности, мы решились предложить вниманию публики перевод сочинения Менгера.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Если в наше время успехи на поприще естественных наук встречают всеобщую и радостную признательность, тогда как наша наука обращает на себя так мало внимания и значение ее вызывает столь сильное сомнение именно в тех кругах общества, для которых ей следовало бы служить основой практической деятельности, то причина этого не должна вызывать недоумения со стороны людей беспристрастных. Еще ни одна эпоха не ставила хозяйственных интересов выше, еще никогда потребность в научном основании хозяйственной деятельности не была так развита и не чувствовалась так глубоко; еще никогда практические деятели не обладали таким умением пользоваться успехами науки на всех поприщах человеческой деятельности. Поэтому тот факт, что практические деятели, не заботясь о развитии, достигнутом нашей наукой, прибегают в своей хозяйственной деятельности к собственному опыту, объясняется не легкомыслием или неспособностью их, точно так же, как и не высокомерным отказом от более глубокого понимания тех фактов и отношений, которые определяют успех их деятельности, понимания, доставляемого им истинной наукой.

Причина этого бросающегося в глаза равнодушия заключается не в чем ином, как в настоящем положении самой науки, в бесплодности делавшихся до сих пор попыток постичь ее эмпирические основания.

Поэтому уже в каждой новой попытке в данном направлении, как бы ни были слабы те силы, с которыми она предпринимается, заключается ее оправдание. Стремиться к исследованию основ нашей науки значит посвятить свои силы разрешению задачи, стоящей в тесном соотношении с благосостоянием человечества, значит служить общественному интересу, имеющему необыкновенно большое значение, и вступить на такой путь, на котором даже ошибка может отчасти считаться заслугой.

Для того чтобы такого рода предприятие не встретило справедливого недоверия со стороны специалистов, мы должны, с одной стороны, не преминуть уделить должное внимание всем течениям, по которым шел до сих пор творческий дух в сфере нашей науки, а с другой стороны, не должны побояться с полной самостоятельностью суждения подойти к критике не только взглядов наших предшественников, но даже и тех научных воззрений, которые до сих пор считались прочно установившимися основами науки. Не сделав первого, мы добровольно лишили бы себя всей суммы данных, собранных на пути к той же цели столь многими замечательными мыслителями всех народов и времен; не исполнив второго условия, мы уже с самого начала должны были бы отрешиться от всякой надежды на более глубокую реформу основ нашей науки. Мы избегаем и одной, и другой опасности, принимая в свое духовное обладание взгляды наших предшественников, но нигде не отступая перед проверкой последних, перед апелляцией от *научных мнений* к опыту, от человеческой мысли — к природе вещей.

На такой почве стоим мы. В последующем изложении мы старались свести сложные явления человеческого хозяйства к их простейшим элементам, еще доступным точному наблюдению, приложить к последним соответствующую их природе меру и с установлением ее снова показать, как сложные хозяйственные явления закономерно развиваются из своих элементов.

Это тот метод исследования, который, будучи применен в естественных науках, привел к столь значительному результату, что по недоразумению стал называться естественно-научным, тогда как он является общим для всех наук, основанных на опыте, и правильнее должен быть назван эмпирическим. Последнее различие важно потому, что каждый метод получает свой характер от сущности той области знания, в которой он применяется, почему и нельзя говорить просто о естественно-научном направлении в нашей науке.

Делавшиеся до сих пор попытки перенести особенности естественно-научного метода исследования в область науки о народном хозяйстве приводили поэтому лишь к весьма грубым методологическим ошибкам и к пустой игре внешними аналогиями между явлениями народного хозяйства и явлениями природы.

«Многие описывают с большим суесловием и безрассудством внешние подобия и сходства явления и к тому же еще допускают измышления».<sup>1</sup> — говорит Бэкон о таких исследова-

<sup>1</sup> Novum Organ. II, 27.

телях; это слова, которые еще сегодня, правда, лишь по какому-то странному совпадению, применимы именно к тем исследователям нашей науки, которые, при всяком случае, называют себя учениками Бэкона, совершенно извращая в то же время сущность его метода.

Если в оправдание таких стремлений приводится то, что задачей нашего времени является установление связи между всеми науками и единства их высших принципов, то даже тогда мы оставили бы под сомнением, призвано ли наше время разрешить эту проблему. Нам кажется, что исследователи различных отраслей науки никогда не должны упускать из внимания этой общей цели своих стремлений под страхом ущерба для науки; приступить к успешному разрешению задачи можно будет все же только тогда, когда будут исследованы самым тщательным образом отдельные отрасли и будут найдены им свойственные законы.

К каким результатам привел нас вышеуказанный метод исследования и удалось ли нам благодаря достигнутому при его помощи успеху показать, что явления хозяйственной жизни подлежат строгим законам подобно явлениям природы, — судить об этом теперь дело наших читателей. Нам хотелось бы лишь оградить себя от нападков тех, которые отрицают закономерность народнохозяйственных явлений, ссылаясь на свободу воли людей, так как этим самым отрицается вообще наука о народном хозяйстве как точная дисциплина.

Становится ли и при каких условиях вещь для меня *полезной*, становится ли и при каких условиях она *благом*, становится ли и при каких условиях *благом хозяйственным*, имеет ли и при каких условиях она для меня *ценность* и как велика *мера* этой ценности, когда и при каких условиях произойдет *экономический обмен* благ между двумя хозяйствующими субъектами и каковы границы, в пределах которых при этом последует *образование цен*, и т. д. — все это так же не зависит от моей воли, как закон химии от воли химика-практика. Приведенный выше взгляд покоится, следовательно, на легко обнаруживаемой ошибке касательно истинной сферы нашей науки. Теоретическая наука о народном хозяйстве занимается не преподаванием практических советов для хозяйственного *поведения*, а установлением *условий*, при которых люди проявляют предусмотрительную деятельность, направленную на удовлетворение своих потребностей.

Из этого видно, что теоретическая наука о народном хозяйстве не находится в ином отношении к практической деятельности хозяйствующих людей, чем химия, например, к деятельности химика-практика, и ссылка на свободу человеческой воли может иметь значение как возражение против полной закономерности хозяйственного поведения, но никак не против

закономерности явлений, совершенно независимых от человеческой воли и обуславливающих собой результат хозяйственной деятельности. Но ведь именно эти-то явления и составляют предмет нашей науки.

Особенное внимание мы уделили исследованию причинной связи между хозяйственными явлениями, касающимися продуктов, и соответственными элементами производства не только для установления теории цены, соответствующей природе явлений и обнимающей все явления цены (вместе с прибылью на капитал, заработной платой и доходом с земли) с единой точки зрения, но и в силу важных выводов, которые мы благодаря этому получаем относительно некоторых других хозяйственных фактов, совершенно до сих пор не поддававшихся пониманию. Это именно та область нашей науки, в которой закономерность явлений хозяйственной жизни выступает наиболее рельефно.

Особенное удовольствие доставило нам то обстоятельство, что обработанная нами здесь область, охватывающая все наиболее общие учения нашей науки, в немалой доле представляет собой результат новейшего развития немецкой политической экономии и предлагаемый здесь опыт реформы основ нашей науки последовал поэтому на почве предварительных работ, созданных почти исключительно немецким трудолюбием.

Пусть на эту работу посмотрят поэтому как на дружеский привет товарища из Австрии, как на слабый отголосок научных порывов, которые к нам, австрийцам, долетели из Германии благодаря многим замечательным ученым, которых она нам дала, и столь многочисленным прекрасным работам.

*Д-р Карл Менгер*

## Глава первая

### ОБЩЕЕ УЧЕНИЕ О БЛАГЕ

#### § 1. О СУЩНОСТИ БЛАГ

Все явления подчинены закону причины и следствия. Этот великий принцип не имеет исключения, и было бы напрасно искать в пределах, доступных нашему опыту, чего-либо ему противоречащего. Прогрессирующее развитие человечества не обнаруживает тенденции поколебать этот принцип, а, напротив, стремится утвердить его, все более расширить познание области его применения, и, таким образом, непоколебимое и возрастающее признание его связано с человеческим прогрессом.

Точно так же наша собственная личность и всякое ее состояние являются членами этой великой мировой связи, и переход нашей личности из одного состояния в другое, от него отличное, немислим иначе, как только под действием закона причинности. Поэтому когда человек переходит из состояния ощущения потребности в состояние удовлетворения ее, должны быть налицо достаточные для того причины, т. е. или действующие в нашем организме силы должны устранить наше неприятное состояние, или же на нас должны подействовать внешние предметы, способные по своей природе вызвать состояние, называемое нами удовлетворением наших потребностей.

Те предметы, которые обладают способностью быть поставленными в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей, мы называем *полезностями*; поскольку же мы познаем эту причинную связь и в то же время обладаем властью действительно применить данные предметы к удовлетворению наших потребностей, мы называем их *благами*<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Аристотель (Политика I, 3) называет средства к жизни и благосостоянию людей *благами*. Господство этической точки зрения, с которой в древности смотрели на жизненные отношения, проявляется, между прочим, во взглядах большинства древних писателей на сущность полезности и благ; точно так же во взглядах средневековых писателей проявляется господство религиозной точки зрения. «Полезно только то, что благоприятствует вечной жизни человека», — говорит Амвросий, а Томаззини, принадлежащий по своим воззрениям к средним векам, пишет в своем «Traité de négoce» в 1967 г.

Для того чтобы предмет стал благом, или, другими словами, для того чтобы он приобрел характер блага (Güterqualität), необходимо совпадение следующих четырех условий:

- 1) человеческой потребности;
- 2) свойств предмета, делающих его годным быть поставленным в причинную связь с удовлетворением этой потребности;
- 3) познания человеком этой причинной связи;
- 4) возможности распоряжаться предметом таким образом, чтобы действительно употреблять его для удовлетворения этой потребности.

Предмет только тогда становится благом, когда совпадают эти четыре условия, но если отсутствует хотя бы одно из них, то предмет никогда не может стать благом.

Если бы даже предмет уже обладал характером блага, то как только отпало хотя бы одно из этих четырех условий, он утратил бы характер блага<sup>1</sup>.

Следовательно, предмет теряет характер блага, *во-первых*, когда изменение в сфере потребностей человека имеет следствием то, что нет потребности, к удовлетворению которой предмет был бы пригоден.

*Во-вторых*, такое же следствие наступит во всех тех случаях, где благодаря переменам в свойствах предмета теряется год-

---

(р. 22): «Даже полезность измеряется с точки зрения вечной жизни». Из новых писателей Форбонне определяет блага (biens) так: «Имущества, не приносящие годового дохода, как, например, ценные движимости, плоды, предназначенные для потребления» (Principes économiques, 1767. Chap. I. P. 174 ed. Daire), противопоставляя им в то же время «richesses» (блага, которые дают доход) точно так же, как это делает Дюпон, но в другом смысле (Physiokratie, P. CXVIII). Употребление слова «благо» в смысле современной науки встречается уже у Ле Тросне (De l'intérêt social, 1777. Ch. I. § 1), который потребностям противопоставляет средства для их удовлетворения и эти последние называет благами (biens). (Ср. также: Necker. Legislation et commerce des grains, 1775. Part. I. Ch. IV). Сэй (Cours d'économie politique, 1828. I. P. 132) называет благами (biens) «средства, которые мы имеем для удовлетворения наших потребностей». Направление, по которому пошло в Германию учение о благе, видно из следующего; понятие «блага» определяют: Зоден (Nationa—Ökonomie, 1805, I. § 43) как «предметы потребления»; Якоб (Grundsätze der Nationalökon., 1806. § 23) как «все, что служит для удовлетворения человеческих потребностей»; Хуфелаид (Neue Grundlegung der Staatswiss. 1807. I. § 1), как «всякое средство для достижения человеком цели». Шторх (Cours d'économie polit., 1815. I. P. 56) говорит: «Приговор, произносимый нашим суждением насчет полезности предметов... делает их благами». Основываясь на его определении, говорит затем Фулда (Kammeral—Wissenschaften 1816. S. 2, ed. 1820): «Благо — всякая вещь, которую человек признает как средство для удовлетворения своих потребностей» (ср., однако, уже Hurfeland. Op. cit. I. § 5). Рошер (System. I. § 1) говорит: «Все то, что признано годным для удовлетворения истинной человеческой потребности».

<sup>1</sup> Из предыдущего ясно, что характер благ не есть нечто присущее благу, не есть их свойство, но представляется нам просто как отношение, в котором находятся некоторые предметы к человеку и с исчезновением которого они, разумеется, тотчас перестают быть благами.



Ность последнего быть поставленным в причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей.

*В-третьих*, предмет теряет характер блага в силу того, что исчезает познание причинной связи между ним и удовлетворением человеческих потребностей.

Наконец, *в-четвертых*, благо теряет свой характер как такое, когда исчезает возможность распоряжаться им, а именно когда люди не только не могут непосредственно употреблять предмет для удовлетворения своих потребностей, но и не имеют в своем обладании средств для того, чтобы опять подчинить его своей власти.

Особого рода явление можно наблюдать везде, где предметы, которые не могут быть поставлены ни в какую причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей, признаются тем не менее людьми за блага. Такого рода явление наступает тогда, когда предметам ошибочно приписываются свойства, а вследствие этого и действия, им в действительности не присущие, или же ошибочно предполагаются потребности, которых на самом деле нет. В обоих случаях нашему суждению подлежат предметы, которые хотя и не в действительности, а лишь во мнении людей, но все же находятся в том именно отношении, которое создает характер благ. К предметам первого рода принадлежат большинство украшений, амулеты, большая часть лекарств, применяемых у народов, стоящих на низкой ступени культуры, даже еще в настоящее время, волшебные жезлы, любовные зелья и т. п.; все эти вещи в действительности не годны для удовлетворения тех человеческих потребностей, которым они предназначены служить. К предметам второго рода относятся лекарства от несуществующих в действительности болезней, утварь, статуи, постройки и т. д., служащие языческим народам для идолопоклонства, орудия пыток и т. п. Такие предметы, которым приписывается характер благ только благодаря воображаемому их свойствам или благодаря воображаемому потребностям людей, можно назвать *воображаемыми благами*<sup>1</sup>.

Чем выше уровень культуры народа и чем глубже люди проникают в действительную сущность вещей и своей собственной природы, тем больше число истинных и тем меньше становится, как оно и понятно, число воображаемых благ, и немалым доказательством соотношения между истинным познанием, т. е. наукой, и благополучием людей служит то, что, как показывает опыт, у тех народов, которые наиболее бедны дей-

---

<sup>1</sup> Уже Аристотель (*De anima* III, 10) различает действительные и воображаемые блага в зависимости от того, происходит ли потребность из разумного убеждения или неразумного.

ствительными благами, количество так называемых воображаемых благ наиболее велико.

Особенный научный интерес представляют еще те блага, которые некоторыми исследователями нашей науки объединяются в особую категорию благ под названием «отношений» (*Verhältnisse*). Сюда принадлежат: фирмы, круг покупателей, монополии, права издания, патенты, вещно-промысловые права<sup>1</sup>, авторские права; некоторые писатели причисляют сюда отношения семьи, дружбы, любви, церковные и научные сообщества и т. д. Должно во всяком случае сознаться, что отнесение к благам некоторых из этих отношений не выдерживает строгой критики, но другая часть их — как, например, фирмы, монополии, права издания, круг покупателей и т. п. — действительно представляет собой блага, в пользу чего говорит то обстоятельство, что мы встречаем их в большом изобилии в обороте. Если же тем не менее теоретик, наиболее основательно занимавшийся этим предметом<sup>2</sup>, признает, что существование таких отношений как благ представляет собой нечто выходящее из ряда и беспристрастному зрителю кажется аномалией, то, как я думаю, причина этого в действительности лежит несколько глубже, нежели в бессознательно проявляющихся и здесь реалистических чертах нашего времени, признающего вещами, а затем и благами лишь материи и силы (материальные блага и труд).

Уже неоднократно делались указания со стороны юристов на то, что наш язык не имеет выражения для «полезных действий» (*nützliche Handlungen*) вообще, а лишь для «трудовых услуг» (*Arbeitsleistungen*). Между тем существует целый ряд действий и даже бездействий (*Unterlassungen*), которые хотя

---

<sup>1</sup> Права на промыслы, соединенные с владением недвижимостью. (*Прим. пер.*)

<sup>2</sup> Schäffle. *Theorie der ausschliessenden Verhältnisse*, 1867. S. 2. Ср. Stewart. *Principles of Polit. economy*. Basil, 1796, II. P. 128, где блага уже делятся на материальные предметы, личные услуги и права, а к последним (*Ibid.* P. 141) причисляются отчуждаемые привилегии; Сэй причисляет к благам (*biens*) не только адвокатские конторы, круг покупателей купца и газетные предприятия, но также славу военного предводителя и т. д. (*Cours Complet* III, 1828. P. 219); Германи (*Staatswirthschaftliche Untersuchungen* 1832. S. 2, 3, 7, 289) обнимает под понятием внешних благ большое число житейских отношений (отношения общежития, любви, семьи, приобретения) и противопоставляет их как особую категорию благ материальным благам и личным услугам. Рошер (*System I*, § 3) государство также причисляет к отношениям, тогда как Шеффле ограничивает понятие отношений «рентами, отчуждаемыми и получившими монопольный характер вследствие завладения сбытом и устранения конкуренции» (*Ibid.* P. 12), причем ренту нужно понимать в особенном, с точки зрения этого писателя, смысле (*Das gesellschaftliche System der emenschlichen Wertischaft*, 1867, S. 192). Ср. также еще Зодеи (*Nationalökonomie I*, § 26) и Хуфеланд (*Neue Grundleg. I*, 1815. S. 30, d. ed.).

и не могут быть названы трудовыми услугами, тем не менее для известных людей, безусловно, полезны и даже представляют весьма значительную хозяйственную ценность. То, что кто-либо покупает у меня товары или пользуется моими услугами в качестве адвоката, не представляет собой, конечно, проявления труда с его стороны, но для меня это полезное действие, а если состоятельный врач, живущий в маленьком городе, где, кроме него, находится еще один врач, перестает заниматься практикой, это с его стороны еще менее представляет собой проявление труда, но во всяком случае весьма полезное бездействие, благодаря которому второй врач становится монополистом. То, что большее или меньшее количество людей (например, некоторое количество покупателей) регулярно совершают полезные действия по отношению к какому-нибудь лицу (например, к торговцу), не изменяет природы этих действий; точно так же некоторое, полезное для одного лица бездействие нескольких или всех жителей какого-либо места, допустим государства, добровольно или в силу правового принуждения (естественные или правом установленные монополии, права издания, охрана торгового клейма) не изменяет нисколько сущности этих полезных бездействий. Поэтому то, что называют кругом покупателей, публикой, монополиями и т. д., представляет собой с хозяйственной точки зрения совершаемые другими лицами полезные действия, или их полезное бездействие, или же, как это бывает, например, при фирмах, совокупность материальных благ, труда и других полезных действий, а в соответствующих случаях и полезного бездействия. Даже отношения дружбы и любви, религиозные союзы и т. п. состоят из таких полезных для нас действий или бездействия других лиц. Если эти полезные действия или бездействие такого рода, что мы в состоянии распорядиться ими, как это, например, действительно имеет место по отношению к кругу покупателей, фирмам, монопольным правам и т. д., то нет основания не приписывать им характера благ, не прибегая вместе с тем к темному понятию отношений и не противопоставляя последних прочим благам как особой категории. Я думаю, что всю совокупность благ должно скорее разделить на следующие две категории: с одной стороны, материальные блага (включая сюда и все силы природы, поскольку они являются благами) и, с другой стороны, полезные человеческие действия (в соответствующем случае бездействие), из которых наибольшую важность представляет труд.

## § 2. О ПРИЧИННОМ СООТНОШЕНИИ БЛАГ

Мне кажется самым важным в нашей науке прежде всего уяснить себе причинное соотношение благ, потому что как во всех других науках, так и в нашей истинный и постоянный прогресс

начнется только тогда, когда мы перестанем рассматривать объекты нашего научного наблюдения как разобщенные явления и будем стараться исследовать их *причинную связь* и законы, которыми они управляются. Хлеб, который мы потребляем, мука, из которой мы готовим хлеб, зерно, из которого мы мелем муку, поле, на котором растет рожь, — все это предметы блага. Однако подобное знание для нашей науки недостаточно; гораздо важнее, чтобы мы, как это имело место во всех других опытных науках, старались распределить блага по внутренним основаниям, узнать, какое место занимает каждое из них в причинном соотношении благ, и, наконец, исследовать законы, которым блага в этом отношении подчиняются.

\* Наше благосостояние, поскольку оно зависит от удовлетворения наших потребностей, обеспечено, если мы всякий раз имеем в нашем распоряжении блага, необходимые для непосредственного удовлетворения их. Если мы располагаем, например, необходимым количеством хлеба, то в нашей непосредственной власти удовлетворить потребность в пище; поэтому причинная связь между хлебом и удовлетворением одной из наших потребностей непосредственна, и никаких затруднений не представляет выяснение того, благо ли хлеб, на основании положений, изложенных нами в предыдущей главе. Подобное же суждение мы можем составить себе и обо всех прочих благах, которые мы в состоянии употребить непосредственно для удовлетворения наших потребностей, каковы, например, напитки, одежда, украшения и т. п.

Но этим еще не ограничивается круг предметов, которые мы признаем благами. Наряду с перечисленными благами, которые мы для краткости будем называть в дальнейшем изложении благами первого порядка, мы встретим в человеческом хозяйстве большое количество других предметов, которые не могут быть поставлены ни в какую непосредственную связь с удовлетворением наших потребностей, но характер которых как благ столь же несомненен, как и благ первого порядка. Так, мы видим на наших рынках наряду с хлебом в числе других благ, годных для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей, также количества муки, топлива, соли; мы находим также приспособления и орудия для изготовления хлеба, а также необходимый для этого квалифицированный труд. Все эти предметы или преобладающее большинство их непригодны для непосредственного удовлетворения наших потребностей; какая, в самом деле, потребность может быть непосредственно удовлетворена специфическим трудом подмастерья булочника, каким-нибудь приспособлением для печения хлеба или сырой мукой? Если же тем не менее с этими предметами обращаются в человеческом обиходе как с благами, точно так же, как с предметами, составляющими блага первого порядка, то лишь

на том основании, что они служат для производства хлеба и других благ первого порядка и, таким образом, хотя вообще и не могут служить непосредственному удовлетворению человеческих потребностей, опосредованно служат этой цели. Подобным же образом обстоит дело с тысячей других предметов, которые, не обладая способностью непосредственно удовлетворять человеческие потребности, служат для производства благ первого порядка и вследствие этого могут быть поставлены в опосредованную причинную связь с удовлетворением человеческих потребностей. Из этого также ясно, что отношение, благодаря которому эти и им подобные предметы становятся благами второго порядка, по своему существу совершенно сходно с отношением благ первого порядка; происходит это потому, что различие, имеющее здесь место и состоящее в том, что блага первого порядка находятся в непосредственной, а блага второго порядка — в посредственной причинной связи с удовлетворением наших потребностей, не оказывает никакого влияния на сущность отношения; необходимым условием того, что эти предметы становятся благами, является, конечно, причинная связь между предметами и удовлетворением потребностей, но не непременно непосредственная причинная связь.

Было бы легко, однако, показать, что и этими благами не ограничивается круг предметов, обладающих характером благ, и что, оставаясь в пределах избранных нами примеров, мельница, пшеница, рожь, труд, нужный для производства муки, и т. д. представляют собой блага *третьего* порядка; поля под хлебами, необходимые для обработки орудия и приспособления, специальный труд землевладельцев — блага *четвертого* порядка. Мне кажется, что мысль, которая должна быть тут выражена, уже достаточно ясна.

В предыдущем отделе мы видели, что причинное соотношение между предметом и удовлетворением человеческой потребности является одним из условий блага. Мысль, которую мы старались уяснить в этом отделе, может быть выражена теперь следующим образом: *непосредственная* причинная связь предмета с удовлетворением человеческих потребностей не является условием блага. Вместе с тем было показано, что между благами, которые находятся в таком опосредованном отношении к удовлетворению человеческих потребностей, существует то различие, впрочем, отнюдь не касающееся их как благ вообще, что одни из них находятся в более, другие — в менее близком причинном соотношении с удовлетворением наших потребностей, и в соответствии с этим мы должны различать блага первого, второго, третьего, четвертого и т. д. порядков.

Однако и здесь необходимо с самого начала предохранить себя от ошибочного понимания вышесказанного. Уже там, где мы говорили о характере благ вообще, было указано на то, что

характер блага не есть свойство, присущее предмету. Это же указание должно быть сделано и здесь, где идет речь о порядке, занимаемом благом в причинном ряду благ. Этот порядок показывает только, что благо в зависимости от определенного назначения своего находится то в более близком, то в более отдаленном причинном соотношении с удовлетворением человеческой потребности; поэтому он не представляет собой чего-либо присущего благам и менее всего какое-либо свойство последних.

Следовательно, не цифры, обозначающие порядок, представляют собой то, чему мы здесь, как и в последующем изложении законов, управляющих благами, придаем значение, хотя они, поскольку их правильно понимают, являются желательным вспомогательным средством при изложении сколь трудного, столь и важного предмета: особенное значение мы придаем уразумению причинной связи между благами и удовлетворением человеческих потребностей и более или менее опосредованного причинного отношения первых к последнему сообразно с назначением благ.

### **§ 3. ЗАКОНЫ, КОТОРЫМ ПОДЧИНЯЮТСЯ БЛАГА, В ОТНОШЕНИИ ХАРАКТЕРА ИХ КАК ТАКОВЫХ**

*а. Блага высшего порядка в своем характере благ обусловлены наличием в нашем распоряжении соответственных элементарных благ.*

Если мы имеем в нашем распоряжении блага первого порядка, то нам предоставлена возможность употребить их непосредственно на удовлетворение наших потребностей. Если мы имеем в нашем распоряжении соответственные блага второго порядка, то в нашей власти преобразовать их в блага первого порядка и таким непосредственным образом применить их к удовлетворению наших потребностей. Если же в нашем распоряжении находятся только блага третьего порядка, то мы имеем возможность обратить их в соответственные блага второго порядка, последние же в свою очередь в соответственные блага первого порядка и таким, повторно опосредованным, образом блага третьего порядка применить к удовлетворению наших потребностей. Равным образом обстоит дело и со всеми благами высшего порядка, и мы постольку не сомневаемся в характере благ, поскольку в нашей власти имеется возможность действительного применения их к удовлетворению наших потребностей.

В последнем обстоятельстве заключается, однако, довольно важное ограничение относительно благ высшего порядка, а именно: мы ни в коем случае не в состоянии употребить

единичное благо высшего порядка на удовлетворение наших потребностей, если в то же время не располагаем остальными (комплементарными) благами высшего порядка.

Предположим для примера, что хозяйствующий индивид, хотя и не имеет в своем распоряжении непосредственно хлеба, но обладает всеми необходимыми для производства последнего благами второго порядка; в таком случае нет сомнения в том, что он имеет возможность удовлетворить свою потребность в хлебе.

Теперь предположим, что тот же субъект имеет в своем распоряжении муку, соль, дрожжи, необходимый для производства хлеба труд и даже все требуемые для этого приспособления и орудия, но не располагает ни топливом, ни водой; ясно, что он уже не будет в состоянии применить вышеуказанные блага второго порядка к удовлетворению своей потребности в хлебе, так как без топлива и воды хлеб не может быть изготовлен даже при наличии в его распоряжении всех остальных необходимых для этого благ.

Поэтому следует отметить, что в данном случае блага второго порядка по отношению к потребности в хлебе тотчас же перестали быть благами, так как недоставало одного из четырех условий наличия последних (в данном случае четвертого условия).

Этим, однако, никоим образом не исключается, даже при вышеуказанных условиях, возможность сохранения предметами, о которых здесь идет речь, их характера как благ по отношению к другим потребностям того индивида, в распоряжении которого они находятся, если только последний в состоянии применить эти блага к удовлетворению других потребностей, а не потребности в хлебе, или же если, несмотря на отсутствие того или другого комплементарного блага, остальные все же годятся для удовлетворения какой-либо человеческой потребности опосредованно или непосредственно. Если же данные блага второго порядка, вследствие недостатка в одном лишь или многих комплементарных благах взятые отдельно или в соединении с другими благами, доступными распоряжению, не могли бы быть приспособлены к удовлетворению ни одной человеческой потребности, то, конечно, они совершенно бы потеряли свой характер благ уже лишь по причине недостатка в комплементарных благах, так как хозяйствующие лица потеряли бы тогда возможность приспособить их к удовлетворению своих потребностей и благодаря этому отпало бы одно из существенных условий блага.

Итак, результатом предыдущего исследования является прежде всего то положение, что блага второго порядка обусловлены в своем характере благ тем, что в распоряжении данного лица имеются налицо комплементарные блага того же

порядка, необходимые для производства какого бы то ни было предмета первого порядка.

Большую трудность представляет вопрос о том, насколько блага высшего, нежели второй, порядка обусловлены в своем характере как блага наличием в распоряжении людей комплементарных благ. Однако эта трудность никоим образом не заключается в отношении между благами высшего и соответственными благами ближайшего низшего порядка, как, например, между благами третьего и соответственными благами второго порядка, благами пятого и таковыми четвертого, так как одно лишь рассмотрение причинной связи между этими благами обнаруживает полную аналогию ее с только что представленным отношением между благами второго и соответственными благами ближайшего низшего, т. е. первого, порядка. Таким образом, предыдущее основное положение естественным образом получает более широкий смысл: благо высшего порядка обусловлено в своем характере блага наличием в распоряжении людей комплементарных благ, необходимых для производства по крайней мере одного какого-либо блага ближайшего к нему низшего порядка.

Трудность, о которой мы говорили по отношению к благам высшего, нежели второй, порядка, заключается в том, что даже наличие в распоряжении всех благ, необходимых для производства блага ближайшего низшего порядка, не обеспечивает непременно благам такого высшего порядка характера благ, если только люди вместе с тем не располагают всеми благами комплементарными по отношению к благу этого ближайшего порядка и затем всех низших порядков. Предположим, что некто имел бы в своем распоряжении все блага третьего порядка, необходимые для производства блага второго, но не располагал бы благами комплементарными по отношению к последнему; тогда даже наличие в его распоряжении всех благ третьего порядка, необходимых для производства одного блага второго, не обеспечивала бы ему возможности действительного применения благ третьего порядка к удовлетворению потребностей, так как хотя и было бы в его власти обратить их в блага второго порядка, но он был бы бессилён обратить последние в соответственные блага первого порядка. Следовательно, вне его власти было бы приспособление данных благ третьего порядка к удовлетворению своих потребностей, и эти блага в таком случае тотчас же перестали бы быть благами.

Вместе с этим становится ясным, что вышевысказанное положение — «блага высшего порядка в своем характере благ прежде всего обусловлены наличием в распоряжении людей комплементарных благ того же порядка, годных для производства по крайней мере какого-либо одного блага ближайшего низшего порядка» — не обнимает всей суммы условий, опреде-



ляющих характер благ предметов высшего порядка, так как только наличие в нашем распоряжении комплементарных благ высшего порядка обеспечивает нам возможность применить блага этого порядка к удовлетворению наших потребностей. Если мы располагаем благами третьего порядка, то характер последних как благ, конечно, прежде всего обусловлен возможностью для нас преобразовать их в блага второго порядка, но дальнейшим условием является еще и возможность обратить последние в блага первого порядка, что имеет своим дальнейшим предположением наличие в нашем распоряжении определенных комплементарных благ второго порядка.

Совершенно аналогичным представляется отношение благ четвертого, пятого и шестого порядков. И здесь характер благ предметов, отстоящих так далеко от удовлетворения человеческих потребностей, обусловлен прежде всего наличием в нашем распоряжении комплементарных благ того же порядка; затем характер благ обусловлен еще наличием в нашем распоряжении комплементарных благ ближайшего низшего порядка, далее комплементарных благ следующего за этим порядка и т. д., т. е. тем, чтобы мы действительно имели в своей власти возможность применить все эти блага высшего порядка к производству блага первого порядка и в конечном результате к удовлетворению человеческой потребности. Если совокупность благ, необходимых для приспособления блага высшего порядка к производству блага первого порядка, мы назовем комплементарными благами в широком смысле слова, то отсюда следует общее положение: *блага высшего порядка обусловлены в своем характере благ возможностью иметь в нашем распоряжении комплементарные блага в только что указанном смысле слова.*

Ничто не может более живо представить нам столь важное причинное соотношение благ, чем этот закон взаимной их обусловленности.

Когда в 1862 году североамериканская междоусобная война закрыла Европе самое важное место добывания хлопка, тысячи других благ, комплементарным благом которых был хлопок, потеряли характер благ. Я имею в виду применявшийся в фабричном производстве хлопчатой бумаги труд английских и континентальных рабочих, которые теперь вдруг должны были по большей части остаться без работы и прибегать к помощи общественной благотворительности. Труд (которым могли располагать эти дельные рабочие) остался тот же, однако в большей части он перестал быть благом, так как отсутствовало комплементарное благо — хлопок и специфический труд сам по себе не мог быть приспособлен в общем к удовлетворению какой-либо человеческой потребности. Но этот труд опять сделался благом, как только комплементарное благо, в данном

случае необходимый хлопок, стало снова доступно частью благодаря повышенному ввозу из других мест добывания, частью благодаря ввозу из прежнего места добывания по окончании американской междоусобной войны.

И обратно, блага нередко перестают быть таковыми вследствие того, что в распоряжении людей нет необходимого труда, который является их комплементарным благом. В странах с редким населением, а особенно в таких, в которых возделывается преимущественно один род растений, как, например, пшеница, после особенно обильных урожаев возникает большой недостаток в рабочих руках, так как сельские рабочие, количество которых само по себе ограничено, в это время к тому же и мало нуждаются в работе, а между тем работы при жатве благодаря культуре исключительно пшеницы сосредоточены в очень коротком промежутке времени. При таких условиях (например, на плодородных равнинах Венгрии), когда размер потребности в рабочих руках в пределах короткого промежутка времени очень велик, а находящиеся в распоряжении рабочие руки недостаточны, большие количества хлеба обыкновенно пропадают на полях; причина этого лежит в недостатке блага комплементарного по отношению к находящемуся на полях хлебу (необходимых для собирания его рабочих рук), и, таким образом, последний перестает быть благом.

Когда хозяйственные отношения народа высоко развиты, то по общему правилу различные комплементарные блага высшего порядка находятся в руках различных лиц. Производители каждого отдельного предмета механически правильно продолжают свое дело, в то время как производители комплементарных благ весьма мало думают о том, что характер благ предметов, производимых или перерабатываемых ими, обусловлен наличием других благ, совсем не находящихся в их обладании; ошибка, заключающаяся в том, что блага высшего порядка сами по себе, без всякого отношения к наличию комплементарных благ, будто бы обладают характером благ, может в действительности скорее всего возникнуть в странах, где благодаря деятельному обороту и высокоразвитому народному хозяйству почти каждый продукт возникает при молчаливом, даже не проникающем в сознание производителя, предположении, что другие лица, связанные с ним обменом, своевременно позаботятся о комплементарных благах. Только когда это молчаливое предположение при изменившихся обстоятельствах не соответствует действительности и действие законов, управляющих благами, выходит наружу, тогда прерывается обычный механический ход производства и общественное внимание обращается на такого рода явления и их более глубоко лежащие причины,

*б. Блага высшего порядка обусловлены в своем характере благ таковым же характером соответственных благ низшего порядка.*

Изложенное в первых двух отделах наблюдение над сущностью и соотношением благ приводит нас к познанию дальнейшего закона, которому подчинены блага как таковые, т. е. без отношения к их экономическому характеру.

Мы показали, что наличие человеческих потребностей представляет собой одно из существенных условий благ и что, если после полного отпадения человеческих потребностей, с удовлетворением которых благо может находиться в причинном соотношении, не возникают новые потребности в нем же, оно тотчас перестает быть благом.

Следовательно, после сказанного о сущности благ вполне очевидно, что блага первого порядка тотчас перестают быть благами, как только исчезают все потребности, удовлетворению которых они служили, а новые потребности в них же не возникли. Этот вопрос становится более сложным, если мы обратим наше внимание на совокупность благ, находящихся в причинном соотношении с удовлетворением какой-либо человеческой потребности, а затем посмотрим, какое действие окажет исчезновение этой потребности на характер благ высшего порядка, стоящих в причинном соотношении с удовлетворением этой потребности.

Предположим, что потребность в табаке в силу изменившихся вкусов людей исчезла бы совершенно и одновременно исчезли бы все остальные потребности, на удовлетворение которых был бы годен заготовленный для потребления табак. В таком случае, несомненно, весь табак, находящийся в обладании людей в той форме, в какой это растение потребляется ими, тотчас бы перестал быть благом. А как обстояло бы тогда дело с соответственными благами высшего порядка? Что было бы с листьями сырого табака, с имеющимися орудиями и приспособлениями для производства различных сортов, с применяемым для этого квалифицированным трудом, одним словом, со всеми наличными благами второго порядка, необходимыми для производства табака? Что было бы с табачными семенами, с плантациями табака, с рабочими руками, нужными для производства табака в сыром виде, с применяемыми здесь орудиями и приспособлениями и всеми остальными благами, которые мы можем по отношению к потребности человека в табаке считать благами третьего порядка? Как, наконец, обстояло бы дело с соответственными благами четвертого, пятого и следующих порядков?

Характер блага, как мы видели, обусловлен возможностью для предмета находиться в причинном соотношении с удовлетворением человеческих потребностей. Мы видели также, что

непосредственное причинное соотношение между благом и удовлетворением потребности ни в коем случае не представляет собой необходимого условия блага и что, наоборот, большое количество предметов становятся благами просто благодаря тому, что находятся в более или менее опосредованном причинном соотношении с удовлетворением человеческих потребностей.

Если установлено, что наличие человеческих потребностей, подлежащих удовлетворению, является всякий раз условием блага как такового, то в то же время ясно и то положение, что блага тотчас перестают быть благами, как только исчезают все потребности, удовлетворению которых они до сих пор служили, независимо от того, могут ли они быть поставлены в непосредственное или же более и менее опосредованное причинное соотношение с удовлетворением этих потребностей. Ясно именно то, что с исчезновением соответственных потребностей исчезает вся основа того отношения, которое, как мы видели, является источником сущности благ.

Хинная кора перестала бы быть благом, если бы совершенно исчезли болезни, излечению которых она служит, так как тогда не было бы более той единственной потребности, с удовлетворением которой она находится в причинном соотношении. Исчезновение назначения хины имело бы дальнейшим следствием то, что большая часть соответственных благ высшего порядка перестала бы быть благами. Жители стран, где добывается хина, в настоящее время приобретающие средства к жизни отыскиванием и сдиранием коры хинных деревьев, внезапно увидели бы, что не только их запасы хины, но как естественное следствие этого также и их хинные деревья, орудия и приспособления, годные только для производства хины, специфический труд, которым они до сих пор добывали себе пропитание, внезапно перестали быть благами, так как при изменившихся обстоятельствах они не находились бы более в каком-либо причинном соотношении с удовлетворением человеческих потребностей. Если бы благодаря изменению во вкусе потребность в табаке совершенно исчезла, то это имело бы своим следствием не только то, что перестали бы быть благами запасы табака, находящиеся в распоряжении людей в той форме, в какой люди его потребляют, но также и то, что перестали бы быть благами листья табака в сыром виде, машины, орудия и приспособления, годные исключительно для переработки табака, специфический труд, применяемый в данном производстве, наличные запасы табачных семян и т. д. Столь хорошо оплачиваемый в настоящее время труд тех агентов, которые на Кубе, в Маниле, Пуэрто-Рико, Гаване и т. д. обнаруживают особенную ловкость в определении качества табака и в закупке его, перестал бы быть благом, как и специфический труд многих людей, занятых

в производстве сигар в этих далеких странах и в Европе. Даже многочисленные, весьма полезные в настоящее время для практиков книги о возделывании табака и о табачной промышленности перестали бы тогда быть благами и остались бы непроданными на складах издателей. Мало того, даже табакерки, портсигары, все виды табачных трубок, чубуки и т. д. перестали бы быть благами.

Это, по-видимому, весьма сложное явление находит себе объяснение в том, что характер благ всех вышеназванных предметов вытекает из причинного соотношения их с удовлетворением потребности людей в табаке и с исчезновением этой потребности исчезает одно из условий, необходимых для наличия признака блага.

Нередко, впрочем, блага первого порядка, а блага высшего порядка даже по общему правилу, получают свой характер благ не от единичного, а от более или менее многочисленных причинных соотношений с удовлетворением человеческих потребностей, и потому их характер как благ не исчезает вследствие того лишь обстоятельства, что одна какая-либо потребность в них или одна лишь часть этих потребностей отпадает. Ясно, что такого рода следствие наступает только тогда, когда исчезают все потребности, с удовлетворением которых блага находятся в причинном соотношении, тогда как в противном случае блага эти все-таки сохраняют свой характер таковых по отношению к остающимся еще потребностям, с удовлетворением которых они и при изменившихся обстоятельствах находятся в причинном соотношении, что вполне согласно с общим законом. И в данном случае блага сохраняют свой характер постольку, поскольку они стоят еще в причинном соотношении с удовлетворением человеческих потребностей, и теряют свой характер благ, как только исчезают и эти последние.

Если бы наступил вышеприведенный случай и потребность людей в табаке совершенно бы исчезла, то уже заготовленный для потребления людей табак, запасы сырых табачных листьев и табачных семян и многие другие блага высшего порядка, стоящие в причинном соотношении с удовлетворением данной потребности людей, совершенно потеряли бы свой характер благ, но подобный результат не наступил бы необходимо для всех относящихся сюда благ высшего порядка; так, например, приспособленные для возделывания табака участки земли и применяемые при этом сельскохозяйственные орудия, как и многие орудия и машины, употребляемые в табачной промышленности, остались бы благами по отношению к другим человеческим потребностям, с удовлетворением которых они и после исчезновения потребности в табаке стояли бы в причинном соотношении.

Закон, по которому блага высшего порядка обусловлены в своем характере благ таковым же характером благ низшего

порядка, производству которых они служат, должен быть рассмотрен не как модификация, нарушающая сущность вышеупомянутого основного положения, но просто как конкретная форма его.

Если до сих пор мы рассматривали все вообще блага, стоящие в причинном соотношении с удовлетворением какой-либо человеческой потребности в их совокупности, и поэтому предметом нашего исследования была вся причинная связь до последнего действия — удовлетворения человеческих потребностей, то теперь, выставляя вышеуказанное положение, мы сосредоточиваем свое внимание на некоторых лишь ее частях, так что, например, отвлекаемся от причинной связи между благами третьего порядка и удовлетворением человеческих потребностей и останавливаем наше внимание лишь на причинном соотношении между благами этого порядка и соответственными благами какого-либо произвольно взятого высшего порядка.

#### § 4. ВРЕМЯ — ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Процесс постепенного преобразования благ высшего в блага низшего порядка и применения затем последних к удовлетворению человеческих потребностей не беспорядочен, как мы это видели в предыдущих отделах, но подобно другим процессам преобразований подчинен законам причинности. Однако идея причинности неразрывна с идеей времени. Каждый процесс превращения состоит из возникновения и развития и мыслим только во времени. Очевидно поэтому, что мы никогда не будем в состоянии постичь вполне причинного соотношения отдельных явлений этого процесса и самый процесс, если не будем рассматривать его во времени и применять к нему меры последнего. Таким образом, и при том процессе преобразования, который последовательно превращает блага высшего в блага низшего порядка до того момента, когда последние, наконец, вызывают состояние, называемое нами удовлетворением человеческих потребностей, время составляет существенный момент нашего наблюдения.

Если мы располагаем комплементарными благами какого-либо высшего порядка, то сперва эти блага должны быть преобразованы в блага ближайшего низшего и так далее, пока мы не получим благ первого порядка, которые можно уже непосредственно применить к удовлетворению наших потребностей. Промежутки времени, лежащие между отдельными фазами этого процесса, как бы они ни были коротки в некоторых случаях, — а успехи в технике и путях сообщения имеют тенденцию их все больше и больше сокращать, — все же вполне исчезнуть не могут. Невозможно превратить блага какого-либо высшего

в соответственные блага низшего порядка одним лишь мановением руки; напротив, не может быть никакого сомнения в том, что тот, кто располагает благами высшего порядка, будет в состоянии располагать соответственными благами ближайшего низшего порядка лишь через некоторый промежуток времени, то более короткий, то более длинный — в зависимости от особенности случая. То, что относится к отдельным звеньям причинной цепи, относится еще в большей степени ко всему процессу.

Промежуток времени, занимаемый этим процессом, весьма различен в разных случаях и зависит от характера последних. Кто располагает всеми необходимыми для производства дубового леса участками земли, рабочими руками, орудиями и семенами, должен ждать сто лет, прежде чем будет в состоянии располагать годным для срубки высокоствольным лесом, и в большинстве случаев, конечно, это выпадает на долю его наследников или других правопреемников; в то же время тот, кто располагает составными частями пищи или напитков и необходимыми для их производства орудиями, рабочими руками и т. п., может в некоторых случаях в несколько минут располагать кушаньями и напитками; как бы ни было, однако, велико это различие, несомненно, что известный промежуток времени, протекающий между обладанием благами высшего порядка и обладанием соответственными благами низшего порядка, никогда не может быть устранен. Следовательно, блага высшего порядка получают и удерживают свой характер не по отношению к потребностям непосредственно настоящего времени, но исключительно по отношению к тем потребностям, которые предусмотрены человеком и проявятся по окончании производственного процесса, о котором мы выше говорили.

После всего сказанного очевидно, что, поскольку мы имеем в виду определенное назначение, обладание благами высшего порядка отличается от обладания соответственными благами низшего порядка прежде всего тем, что мы из последних можем тотчас сделать соответственное употребление, тогда как первые представляют более раннюю ступень в процессе образования благ и поэтому непосредственное употребление их возможно лишь по истечении определенного промежутка времени, то более, то менее длинного в зависимости от характера случая. Отсюда вытекает дальнейшее, весьма важное различие между непосредственным и опосредованным (благодаря обладанию соответственными благами высшего порядка) распоряжением благами.

Кто имеет в своем распоряжении непосредственно некоторые блага, тот уверен в количестве и качестве их. Между тем тот, кто располагает этими благами лишь опосредованно, т. е. благодаря обладанию соответственными благами высшего по-

рядка, не может с равной уверенностью определить количество и качество благ низшего порядка, которыми он будет в состоянии располагать по окончании процесса производства.

Владеющий ста мерами зерна располагает этим благом с такой уверенностью относительно его количества и качества, какую только может дать вообще непосредственное обладание благами. Наоборот, располагающий таким количеством земли, семян, удобрения, рабочих рук, сельскохозяйственных орудий и т. д., которое требуется для производства ста мер хлеба, может случайно получить больше ста мер, но может получить и меньше, может даже и совершенно не получить урожая; более того, ему придется считаться и с некоторой неизвестностью относительно качества продукта.

В одних отраслях производства существует бóльшая, в других меньшая неуверенность относительно количества и качества продукта, которым мы располагаем в виде соответственных благ высшего порядка. Кто располагает необходимыми для производства обуви материалами, орудиями и рабочими руками, тот по количеству и качеству находящихся в его обладании благ высшего порядка в состоянии довольно определенно заключить о количестве и качестве обуви, которой он будет обладать в конце производственного процесса. Наоборот, кто обладает полем, приспособленным для возделывания рапса, соответственными сельскохозяйственными орудиями, необходимыми рабочими руками, семенами, средствами удобрения и т. д., тот не будет в состоянии составить себе точного суждения о количестве и качестве семян, которые он получит в конце производственного процесса. Но все же он будет подвержен меньшей неуверенности по отношению к количеству и качеству продуктов, чем возделыватель хмеля, охотник или искатель жемчуга.

Несмотря на степень различия указанной неуверенности в разных отраслях производства, несмотря на то, что прогресс культуры имеет тенденцию постоянно уменьшать ее, все-таки очевидно, что некоторая степень неуверенности относительно количества и качества конечного продукта, то большая, то меньшая в зависимости от характера случая, присуща всем отраслям производства.

Конечная причина этого явления лежит в своеобразном положении, занимаемом человеком в причинном процессе, называемом нами производством благ. Блага высшего порядка по законам причинности становятся благами ближайшего низшего порядка; эти последние в свою очередь подвергаются такому же изменению, пока, наконец, не превратятся в блага первого порядка и не вызовут того состояния, которое мы называем удовлетворением человеческих потребностей. Блага высшего порядка являются весьма важными элементами этого причинного процесса, однако не исчерпывают его. Кроме этих элемен-



тов, принадлежащих к миру благ, на качество и количество результата причинных процессов, называемых нами производством благ, оказывают влияние и такие элементы, причинную связь которых с нашим благосостоянием мы еще не poznали или хотя и poznали, но по каким-либо основаниям не можем подчинить нашей власти.

Так, до недавнего времени люди не были знакомы с влиянием различных родов почвы, почвенных солей и средств удобрения на рост различных растений, и эти обстоятельства оказывали то более, то менее благоприятное или неблагоприятное влияние на конечный результат производственного процесса в количественном и качественном отношении. Благодаря исследованиям в области сельскохозяйственной химии теперь устранена уже некоторая доля этой неизвестности, и люди в состоянии, насколько простираются их знания, создавать благоприятные условия и устранять неблагоприятные в каждом отдельном случае.

Для второго случая примером может служить смена погоды. Хотя в большинстве случаев сельским хозяевам известно, какая погода наиболее благоприятна для произрастания растений, однако они не властны ни вызвать благоприятную погоду, ни устранить дурную, и поэтому количество и качество жатвы в значительной степени зависят от влияний, которые хотя и действуют по неизменному закону причинности, но, находясь вне сферы власти хозяйствующих людей, являются для последних случайными.

Большая или меньшая степень уверенности в предвидении качества и количества продукта, находящегося в распоряжении людей через посредство обладания нужными для его производства благами высшего порядка, зависит от более или менее полного познания элементов каузального процесса, стоящих в причинной связи с производством благ, и от более или менее полного подчинения их распоряжению людей. Степень неуверенности в количестве и качестве продукта обусловлена противоположными обстоятельствами. Чем большее количество элементов, которых мы не знаем или которыми мы, хотя они нам и известны, не в состоянии располагать, принимает участие в причинном процессе образования благ, чем большая часть этих элементов не носит в себе характера благ, тем больше неуверенность относительно качества и количества результатов всего причинного процесса, т. е. в соответственных благах низшего порядка.

Эта неуверенность — один из самых существенных моментов экономической неуверенности людей и, как мы увидим впоследствии, имеет весьма большое практическое значение для хозяйства.

## § 5. О ПРИЧИНАХ ПРОГРЕССИРУЮЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ЛЮДЕЙ

«Наибольшее развитие производительной силы труда,— говорит Адам Смит,— и увеличение ловкости, навыка и проницательности в направлении и исполнении работы представляются следствием разделения труда»<sup>1</sup>, а «вызванное разделением труда увеличение количества продуктов в различных отраслях промышленности обуславливает в хорошо управляемом обществе то всеобщее благосостояние, которое проникает даже в низшие слои народа»<sup>2</sup>.

Таким образом, Адам Смит принял за исходный пункт хозяйственного прогресса людей возрастающее разделение труда в соответствии с тем преобладающим значением, какое он придает трудовому элементу в человеческом хозяйстве. Я думаю, однако, что замечательный исследователь, о котором здесь идет речь, в главе о разделении труда указал на одну лишь причину повышающегося благосостояния людей, другая же, не менее важная, ускользнула от его наблюдения.

Предположим, что оккупаторный по преимуществу труд какого-либо австралийского племени целесообразно распределен между отдельными его членами таким образом, что одни занимаются охотой, другие — рыболовством, третьи — исключительно собиранием дикорастущих плодов; женщины частью заняты приготовлением пищи, частью изготовляют одежду. Представим себе еще более полное разделение труда у этого племени — пусть каждая отдельная работа исполняется особым лицом, и тогда спросим себя: окажет ли столь полно проведенное разделение труда то именно влияние на увеличение количества предметов потребления у данного народа, какое Адам Смит приписывает развитию разделения труда? Очевидно, что данное племя, как и всякое другое, будет достигать таким способом прежних результатов труда с меньшими усилиями, а при затрате тех же усилий — больших результатов и таким образом улучшит свое положение, поскольку это вообще достижимо при наиболее целесообразной и плодотворной организации оккупаторной деятельности; однако это улучшение значительно будет отличаться от того, которое мы действительно наблюдаем у прогрессирующих в хозяйственном отношении народов. Напротив, если народ не ограничивается только оккупаторной деятельностью, т. е. собиранием находящихся налицо благ низшего порядка (в первобытном состоянии людей — по преимуществу первого и лишь отчасти второго порядка), а переходит к благам третьего, четвертого и высшего порядка и стремится для

<sup>1</sup> Wealth of Nat. B. I. Ch. I. Basil, 1801. P. 6.

<sup>2</sup> Ibid.

удовлетворения своих потребностей к благам все более высоких порядков, то при таких условиях мы будем в состоянии, конечно, найти у него при наличии в то же время и целесообразного разделения труда тот именно прогресс в благосостоянии, который Адам Смит был склонен приписать исключительно последнему обстоятельству.

Мы видим, что охотник, преследующий дичь с дубиной в руках, переходит к охоте с помощью лука и сети, к скотоводству и постепенно к более интенсивным его формам; мы видим, что люди, питающиеся дикорастущими плодами, переходят ко все более интенсивным формам земледелия; мы видим, что возникают промыслы, что они совершенствуются введением орудий и машин и что в тесной зависимости от указанных переходов растет благосостояние народа.

Чем дальше идут люди в этом направлении, тем многообразнее становятся виды благ, тем многообразнее вследствие этого работы, тем необходимее и хозяйственнее становится увеличивающееся разделение труда. В то же время ясно, что прогрессивный рост доступных распоряжению людей предметов потребления не есть исключительное следствие этого последнего обстоятельства; оно не может быть признано даже важнейшей причиной экономического прогресса людей, но по справедливости должно быть рассматриваемо лишь как один из факторов тех могущественных влияний, которые ведут человечество от невежества и бедности к культуре и благосостоянию.

Нетрудно найти объяснение влиянию, какое оказывает возрастающее привлечение благ высшего порядка на увеличение доступных распоряжению людей предметов потребления (благ первого порядка).

Самая первобытная форма оккупаторного хозяйства ограничивается собиранием предоставляемых в данный момент природой благ низшего порядка. Хозяйствующие люди не оказывают никакого влияния на их возникновение: оно независимо от желаний и потребностей людей и носит по отношению к последним случайный характер. Когда же люди покидают эту первобытную форму хозяйства, начинают исследовать вещи, соединением которых в причинном процессе создаются предметы потребления, и подчиняют их своей власти, т. е. делают их благами высшего порядка, тогда процесс образования предметов потребления происходит, как и прежде, на почве причинного закона, но уже не носит более случайного характера по отношению к желаниям и потребностям людей, а представляют собой процесс, подчиненный власти последних и направляемых в границах, поставленных законами природы сообразно с целями человека. Предметы потребления, бывшие прежде результатом случайного совпадения условий их возникновения, теперь, когда люди познали эти условия и подчинили их своей власти, явля-

ются продуктом их воли в границах, проведенных законами природы, и количества этих благ, доступные распоряжению людей, находят свой предел только в пределах проникновения людей в причинную связь между вещами и в размере их власти над последними. Прогресс в познании причинной связи предметов с благосостоянием людей и возрастающее подчинение наиболее отдаленных условий этого благосостояния привели людей от состояния дикости и глубочайшей бедности к современной ступени их культуры и благосостояния, обратили страны с малочисленным, трудящимся и все же находящимся в крайней нужде населением в густонаселенные культурные страны, и можно быть уверенным, что хозяйственный прогресс людей и в будущем будет определяться указанными успехами.

#### **§ 6. СОВОКУПНОСТЬ БЛАГ, НАХОДЯЩИХСЯ В РАСПОРЯЖЕНИИ ИНДИВИДА ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЕГО ПОТРЕБНОСТЕЙ**

Потребности людей разнообразны, и жизнь и благосостояние их не обеспечены, если в их распоряжении имеются средства для удовлетворения лишь одной какой-либо потребности, хотя бы и в каком угодно большом размере. Поэтому хотя размеры, в каких удовлетворяются потребности по отношению к их полноте, почти безграничны, тем не менее для поддержания жизни и благосостояния до известной степени абсолютно необходима известная гармония в удовлетворении потребностей. Один может жить в роскошных палатах, есть изысканнейшие блюда и одеваться в самые дорогие ткани, другой — отыскать себе для ночлега темный угол жалкой хижины, питаться отбросами и одеваться в лохмотья, но каждый из них должен стремиться к тому, чтобы удовлетворить свою потребность как в жилище и одежде, так и в пище. Ясно, что даже самое полное удовлетворение одной лишь потребности не может поддержать нашу жизнь и наше благосостояние.

С этой точки зрения справедливо можно сказать, что все доступные распоряжения хозяйствующего субъекта блага взаимно обусловлены в своем характере благ, так как каждое из них в отдельности не может само по себе повести к осуществлению общей цели, которой они служат, т. е. к поддержанию жизни и к благосостоянию, а может это сделать лишь сообща с другими благами.

В изолированном хозяйстве и даже везде там, где обмен незначителен, это взаимная обусловленность благ, необходимых для поддержания жизни и благосостояния людей, проявляется внешним образом в совокупности благ, находящихся в распо-

ряжении хозяйствующих индивидов, и гармония, с которой они стараются удовлетворять свои потребности, отражается в том имуществе, которым они владеют<sup>1</sup>. При более высокой культуре и особенно при наших развитых условиях обмена, где обладание достаточным количеством какого-либо экономического блага предоставляет в наше распоряжение соответственные количества всех других благ, затемняется внешним образом вышеуказанная карта единичного хозяйства, но с тем большей ясностью она выступает в хозяйстве народном.

Мы наблюдаем везде, что не отдельные блага, но совокупность различного рода благ служит целям хозяйствующих людей, совокупность, доступная распоряжению единичных хозяйствующих индивидов иногда только непосредственно, как в изолированном хозяйстве, иногда частью непосредственно, частью опосредованно, как это имеет место при наших развитых условиях, и только в этой совокупности блага производят тот результат, который мы называем обеспечением наших нужд и вследствие этого обеспечением жизни и благосостояния.

Совокупность благ, доступных распоряжению хозяйствующего индивида и служащих для удовлетворения его потребностей, мы называем его состоянием, оно является не произвольно составленным количеством разных благ, но отражением его потребностей, целым, состоящим из членов, ни в какой своей существенной части не могущим быть уменьшенным и увеличенным без того, чтобы не было нарушено осуществление общей цели, которой оно служит.

## Глава вторая

### ХОЗЯЙСТВО И ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ БЛАГА

Наши потребности вытекают из влечений, последние же коренятся в нашей природе; неудовлетворение потребностей ведет нашу природу к гибели, недостаточное удовлетворение — к разрушению ее, а удовлетворять потребности значит жить и преуспевать. Поэтому забота об удовлетворении потребностей имеет то же значение, что и забота о нашей жизни и нашем благосостоянии; она является самым важным из всех человеческих стремлений, как предположение и основа всех остальных.

Эта забота в практической жизни людей проявляется в том, что они стремятся подчинить своей власти все то, от чего зависит удовлетворение их потребностей. Если в нашем распоряжении находятся блага, необходимые для удовлетворения потреб-

<sup>1</sup> Ср. Stein, Lehrbuch. P. 36.

ностей, удовлетворение зависит исключительно от нашей воли: в таком случае в практическом отношении мы вполне удовлетворены, так как наша жизнь и наше благосостояние тогда в наших собственных руках. Количество благ, необходимых человеку для удовлетворения его потребностей, называется нужным количеством (Bedarf). Поэтому забота людей о поддержании своей жизни и своего благосостояния является заботой об обеспечении нужного им количества благ.

Однако удовлетворение потребностей, как и жизнь и благосостояние людей, было бы весьма дурно обеспечено, если бы последние думали об обеспечении нужного им количества благ, лишь когда потребности уже непосредственно дают о себе знать. Предположим случай, когда жители какой-либо местности при внезапном наступлении сурового времени года остались без всяких запасов пищи и одежды; нет сомнения, что большинство из них, даже при самой усиленной деятельности, направленной на удовлетворение этих потребностей, не в состоянии были бы спасти себя от гибели. Однако по мере того, как развивается культура и люди научаются добывать необходимые для удовлетворения потребностей блага путем длинного производственного процесса, все настоятельнее становится необходимостью заблаговременно заботиться об удовлетворении потребностей, т. е. обеспечивать нужное количество благ на предстоящее время.

Даже австралийский дикарь отправляется на охоту не тогда, когда он уже голоден, и строит жилище не тогда, когда уже наступило суровое время года и он уже подвержен вредному влиянию погоды<sup>1</sup>. Культурные люди тем отличаются от всех других хозяйствующих индивидов, что они заботятся об удовлетворении своих потребностей не на короткое, а на продолжительное время, стремятся к их обеспечению на многие годы, даже на всю свою жизнь, и обыкновенно простирают свою заботливость даже на то, чтобы и у потомков их не было недостатка в необходимых для удовлетворения их потребностей средствах.

Везде, куда мы ни обратим свой взор, мы видим у цивилизованных народов целую систему колоссальной предусмотрительности в удовлетворении человеческих потребностей.

В то время как мы теплыми одеждами защищаемся от зимнего холода, готовые весенние материи находятся уже на пути к лавкам розничных торговцев, а на фабриках ткнут легкие материи, которые мы будем носить будущим летом, и прядут ткани, которые мы будем носить будущей зимой. Когда мы заболеваем, мы нуждаемся в услугах врача, а при правовых

---

<sup>1</sup> Даже некоторые звери накапливают запасы и таким образом заранее заботятся о том, чтобы у них зимой не было недостатка в пище и теплом убежище.

спорах — в совете юриста. Было бы, однако, слишком поздно, если бы кто-нибудь вздумал по наступлении такого положения приобретать медицинские или юридические познания и опытность сам или же готовить других специально для этой надобности, даже имея он все нужные для того средства. В цивилизованных странах заранее предусмотрены потребности в таких и других подобных услугах; опытные и надежные люди, в течение многих лет готовившиеся к своему занятию и приобретшие богатый опыт путем практики, предоставляют в распоряжение общества свои услуги. В то время как мы таким образом пользуемся плодами предусмотрительности прошлого времени, в наших высших школах уже работает много молодых людей для служения в будущем потребностям общества в подобных услугах.

Таким образом забота людей об удовлетворении своих потребностей обращается в *предварительную заботу* об обеспечении нужного количества благ на будущее время, и мы называем нужным количеством благ то их количество, какое необходимо для удовлетворения потребностей человека в пределах времени, на которое простирается его предусмотрительность<sup>1</sup>.

Предварительная забота людей об удовлетворении своих потребностей в целях успешности предполагает знание двух величин. Мы должны быть осведомлены:

а) относительно нужного нам количества благ, т. е. относительно количества благ, необходимых для удовлетворения наших потребностей в тот промежуток времени, на который простирается наша предусмотрительность;

б) относительно того количества благ, которое находится в нашем распоряжении для указанной цели.

Вся предусмотрительная деятельность людей, направленная на удовлетворение потребностей, основана на знании этих двух величин. Без знания первой эта деятельность была бы слепа, так как люди не сознавали бы ее цели. Без знания второй она

---

<sup>1</sup> Слово «Bedarf» в немецком языке имеет двоякое значение. С одной стороны, оно обозначает те количества благ, какие необходимы для полного удовлетворения потребностей лица, с другой стороны, те количества, которые человек, по предположению, потребит. В этом последнем смысле человек, получающий 20 000 талеров ренты и привыкший их тратить, имеет очень большой «Bedarf»; сельский рабочий, доход которого составляет 100 талеров, — весьма незначительный, а обреченный на бедность нищий совсем не имеет «Bedarf»; тогда как в первом своем смысле слово «Bedarf», хотя также обнаруживает весьма значительное различие сообразно со степенью развития и привычками людей, однако каждое лицо, даже лишенное всех средств, все же имеет «Bedarf», измеряющийся количеством благ, необходимых для удовлетворения его потребностей. Купцы и промышленники употребляют обыкновенно выражение «Bedarf» в более узком смысле и понимают под ним нередко «предполагаемый спрос» в каком-либо благе. В этом смысле говорят также, что по такой-то цене имеется «Bedarf», по другой — нет и т. д.

была бы лишена плана, так как люди не имели бы представления о находящихся в их распоряжении средствах.

В последующем мы сначала покажем, как люди приходят к познанию нужного им на будущее время количества благ, а затем — как они определяют доступные их распоряжению на это время количества благ, и, наконец, изложим ту их деятельность, в которой они стремятся применить доступные их распоряжению количества благ (предметы потребления и средства для производства) к удовлетворению своих потребностей наиболее целесообразным образом.

## § 1. НАДОБНОСТЬ (BEDARF) В БЛАГАХ

### *а. Надобность в благах первого порядка (в предметах потребления)*

Люди ощущают прежде всего и непосредственно потребность в благах первого порядка, т. е. в таких благах, которые могут быть непосредственно применены к удовлетворению человеческих потребностей. Если нет надобности в благах этого рода, не может возникнуть и надобность в благах высшего порядка. Надобность в благах высшего порядка обусловлена, таким образом, надобностью в благах первого порядка, и исследование, касающееся этой последней, составляет основу исследований о надобности в благах вообще. Поэтому мы займемся сначала вопросом о надобности в предметах первого порядка, а затем изложим те положения, которыми определяется надобность в предметах высшего порядка.

Количество блага первого порядка, необходимое для удовлетворения какой-либо конкретной потребности, а вместе с тем и количество, необходимое для удовлетворения всей потребности в этом благе, проявляющейся в течение определенного промежутка времени, определяются непосредственно самой потребностью или потребностями и находят в них свою меру. Поэтому если бы люди всегда были вполне и точно осведомлены о том, какие конкретные потребности они будут иметь и с какой интенсивностью последние проявятся в течение времени, на которое распространяется их предусмотрительность, они, руководствуясь предыдущим опытом, никогда не имели бы сомнений относительно необходимых для удовлетворения их потребностей количеств благ, т. е. относительно размера своей надобности в благах первого порядка.

Опыт учит нас, однако, что нередко по отношению к будущему времени более или менее недостоверно, проявятся ли вообще известные потребности в пределах этого времени. Нам



заранее известно, что в пределах определенного будущего промежутка времени мы будем нуждаться в пище, напитках, одежде, жилище и т. п.; однако дело обстоит иначе по отношению ко многим другим благам, как, например, услугам врача, лекарствам и т. п., так как проявление наших потребностей в этих благах нередко находится в зависимости от таких влияний на нашу личность, которые мы не можем предвидеть с определенностью.

К этому присоединяется еще то обстоятельство, что даже при потребностях, относительно которых заранее известно, что они проявятся в пределах того промежутка времени, на который простирается наша предусмотрительность, имеется неопределенность в количественном отношении: мы знаем, что эти потребности проявятся, но не знаем заранее столь же хорошо их размер, т. е. количество благ, которые будут нужны для их удовлетворения. А в данном случае речь идет именно о количествах благ.

Что касается прежде всего нашей неуверенности относительно того, проявятся ли вообще некоторые потребности в промежуток времени, на который простирается наша предусмотрительность, то опыт учит, что это недостаточное знание отнюдь не исключает предусмотрительности людей относительно удовлетворения этих потребностей в случае надобности. Даже здоровые люди, живущие в деревне, имеют, насколько им позволяют средства, домашнюю аптеку или хотя бы некоторые лекарства на непредвиденные случаи; предусмотрительные хозяева имеют огнегасительные снаряды для спасения своей собственности в случае пожара и оружие для защиты ее в случае надобности, несгораемые и невскрываемые шкафы и еще много других подобных благ. Я думаю, что даже между благами, принадлежащими наиболее бедным людям, находятся такие, которые предназначены служить лишь в непредвиденных случаях.

Поэтому то обстоятельство, что не известно, проявится ли вообще потребность в каком-либо благе в пределах промежутка времени, на который простирается наша предусмотрительность, не исключает предусмотрительности в удовлетворении этой потребности, и, таким образом, это обстоятельство не устраняет вопроса о надобности в благах, необходимых для удовлетворения таких потребностей. Вернее, люди всегда предусматривают, насколько им позволяют доступные их распоряжению средства, возможное удовлетворение и этих потребностей и всегда, когда идет речь об определении полного объема их надобности, включают сюда необходимые для вышеуказанных целей блага<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Cp. Condillac: Le commerce et le gouvernement (I, Chap. I. P. 248 ed. Daire).

То, что здесь было сказано о тех потребностях, относительно которых неизвестно, проявятся ли они вообще, относится в равной степени и к тем случаям, когда нет сомнения в самой потребности в благе, но лишь неизвестно, в какой мере она проявится, так как и в этом случае люди считают, — и нужно заметить — вполне справедливо, — свою надобность в благах лишь тогда вполне удовлетворенной, когда они могут иметь в своем распоряжении количества благ, достаточные для всех предусматриваемых случаев.

Дальнейшим обстоятельством, на которое здесь должно указать, является *способность человеческих потребностей развиваться*. Если человеческие потребности способны развиваться и, как иногда указывают, развиваться до бесконечности, то может возникнуть представление, будто благодаря этому границы количеств благ, необходимых для их удовлетворения, непрерывно, даже до бесконечности, расширяются и, таким образом, исчезает всякая возможность для людей предусмотреть размер их надобности в благах.

Прежде всего что касается способности человеческих потребностей *бесконечно* развиваться, то мне кажется, что здесь понятие бесконечности применимо лишь к неограниченности прогрессирующего развития человеческих потребностей, но не к количествам благ, необходимым для удовлетворения последних в пределах определенного промежутка времени. Если даже допустить, что ряд бесконечен, каждый отдельный член этого ряда все-таки конечен. Если человеческие потребности, даже в наиболее отдаленные промежутки времени, не могут быть мыслимы остановившимися в своем развитии, то все-таки они количественно определены по отношению к каждому данному промежутку времени, особенно такому, который в человеческом хозяйстве на практике принимается во внимание. Поэтому, даже при предположении безостановочного прогресса в развитии человеческих потребностей, мы всегда, поскольку принимаем во внимание определенные промежутки времени, имеем дело с конечными, но никогда не с бесконечными и поэтому вполне неопределенными величинами.

Наблюдая людей в их предусмотрительной деятельности, направленной на удовлетворение их потребностей в будущем, мы можем легко убедиться, что они далеки от того, чтобы оставлять без внимания способность потребностей к развитию, но, наоборот, самым усердным образом стремятся считаться с этим обстоятельством. Кто ждет увеличения своей семьи или более высокого общественного положения, тот при постройке жилища и устройстве его, при приобретении экипажей и т. п. благ большей прочности будет обращать больше внимания на увеличение своих потребностей в будущем и вообще, насколько ему позволяют средства, будет стараться считаться с более высокими требо-

ваниями будущего не только в одном каком-либо отношении, но и в отношении ко всему своему состоянию. Аналогичное явление мы можем наблюдать в общественной жизни. Мы видим, что городские общины сооружают водопроводы, публичные здания (школы, больницы и т. д.), сады, улицы, принимая во внимание не только потребности настоящего времени, но и возрастающие потребности будущего,—тенденция, которая, естественно, еще яснее выступает в деятельности людей, направленной на удовлетворение государственных потребностей.

Из всего сказанного вытекает, что надобность в средствах потребления представляет собой величину, для количественного определения которой по отношению к будущему времени нет никаких принципиальных затруднений, величину, выяснить которую люди стараются в своей деятельности, направленной на удовлетворение потребностей, в пределах действительной возможности и практической необходимости, т. е. ограничиваясь, с одной стороны, теми промежутками времени, на которые простирается в данном случае их предусмотрительность, а с другой — той степенью точности, которая достаточна для практического осуществления их деятельности.

#### *в. Надобность в благах высшего порядка (в средствах для производства)*

Если надобность в благах первого порядка по отношению к предстоящему времени уже непосредственно покрыта количествами этих благ, то не может быть речи о дальнейшем покрытии данной надобности благами высшего порядка. Если же эта надобность не покрыта непосредственно или даже не вполне еще покрыта благами первого порядка, то возникает надобность в благах высшего порядка, во всяком случае по отношению к указанному времени, и величина ее измеряется тем количеством благ высшего порядка, какое необходимо для полного покрытия надобности в благах первого порядка, смотря по данному уровню техники в соответственной отрасли производства.

Это простое явление, только что представленное нами по отношению к средствам для производства, очень редко, как мы увидим, подлежит нашему наблюдению, в большинстве же случаев оно подвергается важной модификации под влиянием обстоятельства, вытекающего из причинной связи между благами.

Выше мы более подробно показали, что люди не могут применить какое-либо благо высшего порядка к производству соответственных благ низшего порядка, если они не могут иметь в то же время в своем распоряжении комплементарные блага. То, что было сказано выше о благах вообще, получает более точное выражение теперь, когда мы рассматриваем блага с точки

зрения количества их, доступных нашему распоряжению. Как мы прежде видели, блага высшего порядка только тогда могут быть преобразованы в блага низшего порядка и таким образом применены к удовлетворению наших потребностей, когда доступны нашему распоряжению вместе с тем и комплементарные блага; это положение с вышеуказанной точки зрения представляется в таком виде: *мы можем применить количества благ высшего порядка к производству определенных количеств благ низшего порядка и вместе с тем к покрытию надобности не иначе, как располагая в то же время комплементарными количествами прочих благ высшего порядка.* Мы, например, не можем даже самое большое количество участков земли применить к производству хотя бы самого незначительного количества хлеба, не имея в своем распоряжении количеств хлебных семян, рабочих рук и т. п., необходимых (комплементарных) для производства незначительного количества благ.

Поэтому никогда не бывает надобности в одном лишь благе высшего порядка, а, наоборот, можно заметить, что всегда, когда не покрыта или покрыта неполно надобность в благе низшего порядка, надобность в каждом отдельном из соответственных благ высшего порядка в действительности проявляется всегда лишь одновременно с количественно соответственной надобностью в комплементарных благах высшего порядка.

Предположим такой случай: мы имеем в нашем распоряжении при непокрытой еще на определенный промежуток времени надобности в 10 000 пар обуви необходимое для изготовления такого количества обуви число орудий, рабочих рук и т. д., кроме количеств кожи, которой мы имеем лишь столько, чтобы изготовить 5000 пар обуви. Или наоборот: располагаем всеми остальными, необходимыми для изготовления 10 000 пар обуви благами высшего порядка, кроме количества рабочих рук, которых мы имеем лишь столько, сколько нужно для изготовления 5000 пар обуви.

Нет сомнения, что по отношению к указанному промежутку времени наша *общая надобность* как прежде, так и теперь будет простирается на такие количества отдельных благ высшего порядка, необходимых для производства обуви, какие достаточны для получения всего указанного количества обуви; но наша *действительная надобность* будет простирается только на такие количества всех прочих комплементарных благ, какие требуются для изготовления 5000 пар обуви; остальная надобность будет *скрытой* и станет *действительной* только тогда, когда в нашем распоряжении окажутся недостающие комплементарные блага.

Из вышесказанного вытекает закон, по которому *действительная надобность в отдельных благах высшего порядка по отношению к определенным промежуткам времени обусловлена*

наличием в нашем распоряжении комплементарных количеств соответственных благ высшего порядка.

Когда последствием североамериканской междоусобной войны явилось значительное уменьшение ввоза хлопка в Европу, надобность в нем осталась, очевидно, почти не изменившейся, так как данная война не могла существенно изменить потребность в этом благе. Поскольку эта надобность в хлопчатобумажных материях на известное количество времени не была уже покрыта готовыми мануфактурными продуктами, возникла в результате надобность в соответственных количествах благ *высшего* порядка, необходимых для производства хлопчатобумажных тканей; ясно, что последняя также не могла никоим образом значительно измениться в своем объеме под влиянием междоусобной войны. Между тем так как доступное распоряжению количество одного из необходимых в данном случае благ высшего порядка, а именно сырого хлопка, значительно уменьшилось, то естественным последствием этого было то, что часть прежней надобности в благах, являющихся в производстве хлопчатобумажных тканей комплементарными по отношению к хлопку (каковы рабочие руки, машины и т. д.), сделалась *скрытой*, *действительная* же надобность в комплементарных по отношению к хлопку благах понизилась до количеств, необходимых для обработки доступного распоряжению сырого хлопка. Между тем, как только ввоз сырого хлопка опять повысился, тотчас должна была увеличиться и *действительная* надобность в этих благах в том же отношении, в каком уменьшилась *скрытая*.

Переселенцы под влиянием воззрений, приобретенных ими в высокоразвитых отечественных странах, нередко впадают в ту ошибку, что стремятся прежде всего и в ущерб более важному к большому земельному владению, не обращая даже внимания на то, доступны ли их распоряжению соответственные количества других комплементарных по отношению к земле благ. Между тем нет сомнения в том, что они могут с успехом приспособить участки земли к удовлетворению своих потребностей лишь в той мере, в какой будут в состоянии добыть соответственные комплементарные количества хлебных семян, скота, земледельческих орудий, рабочих рук и т. п. В основе их поведения лежит незнание вышеустановленного, неизменно проявляющегося закона, которому люди в сфере его господства должны подчиниться или же нести на себе пагубные последствия пренебрежения им.

Чем более развивается человеческая культура, тем более при высокоразвитом разделении труда отдельные лица имеют обыкновение производить количества благ высшего порядка при молчаливом и по общему правилу оправдывающемся предположении, что другие лица будут со своей стороны производить соответственные количества комплементарных благ. Тот, кто

изготавливает бинокли, в весьма редких случаях производит также оптические стекла, покрышки из слоновой кости или черепахи и бронзу, из которых составляются эти бинокли. Наоборот, известно, что изготавливающие бинокли обыкновенно добывают от специальных фабрикантов или мастеров отдельные части и лишь соединяют их, таким образом, последними прилагая к ним свою руку. Шлифовальщик стекол, рабочий, занятый в галантерейном производстве изготовлением покрышек из слоновой кости или черепахи, бронзовщик, изготавливающий бронзовые части,— все эти лица действуют при молчаливом предположении, что надобность в продуктах их производства имеется налицо; однако нет сомнения, в том, что действительная надобность в продуктах каждого из них обусловлена производством комплементарных количеств так, что если в производстве оптических стекол явится остановка, то и действительный круг потребностей в остальных благах высшего порядка, необходимых для производства подзорных труб, биноклей и т. п. предметов, сделается скрытым и наступят хозяйственные пертурбации, в житейском обиходе считающиеся совершенно ненормальными, но в действительности вполне законосообразные.

*г. Время, в пределах которого проявляют свое действие человеческие потребности*

В исследовании данного вопроса нам остается еще только рассмотреть момент времени и показать, в пределах какого времени надобность в благах фактически обнаруживается.

Прежде всего ясно, что надобность в благах первого порядка представляется покрытою на определенный предстоящий промежуток времени, если мы в пределах этого промежутка будем в состоянии иметь непосредственно в нашем распоряжении соответственное количество благ первого порядка, о которых идет речь. Иначе обстоит дело, если мы должны покрыть надобность в благах первого или вообще низшего порядка опосредованно, т. е. при помощи соответственных благ высшего порядка — иначе, именно вследствие затраты времени, которая, как мы выше видели, нераздельна со всяким процессом производства. Промежуток времени, ближайший к настоящему и простирающийся до того момента, когда из находящихся в нашем распоряжении благ второго порядка смогут быть произведены соответственные блага первого порядка, назовем периодом I; промежуток времени, примыкающий к нему и простирающийся до того момента, когда из доступных нашему распоряжению благ третьего порядка могут быть произведены блага первого порядка, — периодом II; последующие промежутки времени соответственно этому назовем периодами III, IV и т. д. Тогда по отношению к каждому особому виду благ окажется последовательный ряд

промежутков времени, в которые мы имеем прежде всего и непосредственно надобность в благах первого порядка — надобность, которая покрыта в действительности в пределах этих промежутков времени тем, что мы имеем непосредственно в нашем распоряжении соответственные количества благ первого порядка.

Предположим такой случай, что мы хотели бы покрыть надобность в благах первого порядка в пределах периода II при помощи благ четвертого порядка; ясно, что это было бы физически невозможно и что можно было бы достичь этого лишь при помощи благ первого или второго порядка.

Вышеуказанное наблюдение относится не только к нашей надобности в благах первого порядка, но и к надобности во всех благах низшего порядка по сравнению с доступными нашему распоряжению благами высшего порядка. Мы не можем, например, покрыть надобности в благах третьего порядка в пределах периода V наличными в нашем распоряжении соответствующими количествами благ шестого порядка; ясно, что для этой цели мы должны были бы иметь в своем распоряжении последние блага в пределах периода II.

Если надобность народа в хлебе в текущем периоде времени, поздней осенью, еще не покрыта непосредственно количествами хлеба, то было бы слишком поздно тогда применять для этой цели сельскохозяйственные орудия, рабочие руки и т. д.; но тогда было бы как раз время позаботиться о покрытии надобности в хлебе на ближайший будущий период времени при помощи вышеуказанных благ высшего порядка. Для того чтобы покрыть надобность в услугах интеллигентных учителей на предстоящее десятилетие, мы должны теперь уже готовить к этому способных индивидов.

Поэтому надобность в благах высшего порядка подобно таковой же в благах первого порядка представляет собой не только величину, которая подчиняется строгой закономерности в количественных отношениях и, насколько представляется практическая необходимость, может быть наперед вычислена, но и такую величину, которая выступает в пределах определенных промежутков времени; иначе говоря, люди на основании опытного знакомства с потребностями и прогрессом производства благ в состоянии заранее определить как количества отдельных благ, в которых они будут нуждаться для удовлетворения своих потребностей, так и те промежутки времени, в пределах которых наступит надобность в этих благах, причем определить с точностью, достаточной для их практических целей, и притом, как показывает опыт, постоянно совершенствующейся.

## § 2. КОЛИЧЕСТВА, ПОДЛЕЖАЩИЕ РАСПОРЯЖЕНИЮ

Если верно вообще, что сознание действующим лицом цели своих стремлений составляет существенный момент всякой успешной деятельности, то очевидно, что знание надобности в благах на предстоящие промежутки времени является первым условием всякой предусмотрительной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей. Как бы ни складывались внешние обстоятельства, при которых развивается названная деятельность людей, успех ее в значительной степени обусловлен правильным предусмотрением необходимых им в будущем количеств благ, т. е. их надобности в благах, и ясно, что полное отсутствие этого предвидения делает невозможной вообще всякую предусмотрительную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей.

Вторым моментом, определяющим успех человеческой деятельности, является знакомство действующего субъекта с доступными его распоряжению средствами для достижения намеченных целей. Поэтому мы видим, что везде, где люди проявляют свою деятельность, направленную на удовлетворение потребностей, они усердно заботятся о том, чтобы приобрести точное представление о доступных им для вышеуказанной цели количествах благ. Способ и образ действия их в данном отношении составляют предмет нашего рассмотрения в этом отделе.

Величина количеств благ, доступных распоряжению отдельных индивидов, всегда дана фактически, и задача отдельных лиц при приведении в известность количеств, о которых идет речь, ограничивается лишь счетом и измерением благ, доступных их распоряжению. Идеальную цель этих обоих актов предусмотрительной деятельности людей составляет полное констатирование благ, доступных их распоряжению в данный момент времени, распределение их на совершенно равные количества и точное определение величины последних. В практической же жизни люди, будучи далеки от преследования этой идеальной цели, обыкновенно не стремятся к полной точности, возможной при данном состоянии искусства инвентаризации и измерения благ, а ограничиваются той степенью точности, которая нужна им для их практической цели. Однако высокую практическую важность точного знания лицом количеств благ, доступных его распоряжению в данное время, характеризует во всяком случае то обстоятельство, что мы находим такое значение в особенно большой мере у купцов, промышленников и вообще у тех лиц, предусмотрительная деятельность которых высоко развита. Даже на низших ступенях культуры встречаем мы некоторое представление о доступных распоряжению количествах благ, так как очевидно, что полное отсутствие такового делает невоз-



можной всякую вообще предусмотрительную человеческую деятельность, направленную на удовлетворение потребностей.

Если, таким образом, по мере развития предусмотрительной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей, люди стараются привести в известность доступные в данное время их распоряжению количества благ, то там, где уже имеется развитой обмен благ, мы можем видеть стремление их составить себе суждение и о количествах благ, доступных в данное время распоряжению других индивидов, с которыми они связаны обменом.

Пока люди не вступают в сколько-нибудь значительный обмен друг с другом, то понятно, что каждый лишь в незначительной степени заинтересован в знании количества благ, находящихся в руках других лиц. Но лишь только вследствие разделения труда возникают обширные взаимные сношения, и люди видят, что для покрытия надобности в благах им по большей части приходится прибегать к обмену, для них приобретает весьма большой интерес знание не только своего собственного состояния, но и состояния всех тех, кто находится с ними в меновых сношениях, так как благодаря этому состояние этих последних лиц, если не прямо, то косвенно (путем обмена), делается в немалой степени доступным их распоряжению.

Как только культура какого-либо народа достигает определенной высоты, начинает образовываться рука об руку с растущим разделением труда особый промышленный класс, занимающийся посредничеством при обмене и избавляющий остальных членов общества не только от заботы о механической стороне меновых операций (перевозке, делении, сохранении благ и т. д.), но и от приведения в известность доступных распоряжению количеств; таким образом, мы приходим к тому явлению, что определенный класс лиц имеет специальный, связанный со своим занятием интерес в том, чтобы рядом со многими другими общими отношениями, о которых мы будем иметь случай говорить позже, приводить в известность и наличное состояние количеств благ, так называемых запасов (stocks) в широком смысле этого слова, доступных распоряжению отдельных групп народа или народов, в обмене которых эти лица являются посредниками,— деятельность, которая по степени положения, занимаемого лицами в организме обмена, простирается на более или менее обширные области обмена, на отдельные округа, провинции или же на целые страны и части света.

Между тем этому приведению в известность, поскольку оно относится к количествам благ, доступным в данное время распоряжению больших групп индивидов, или целых народов, или групп народов, ставятся немалые затруднения, так как точный учет запасов, о которых идет речь, мог бы иметь место лишь посредством обследования; этот же путь требует сложного, ох-

ватывающего целые области обмена, аппарата государственных чиновников, снабженных нужными полномочиями, а такой аппарат может быть создан лишь правительствами и то только в пределах их территорий; да и действие этого аппарата, даже в указанных пределах, останавливается, как это известно каждому знатоку дела, везде, где он наталкивается на блага, количества которых, доступные распоряжению, нелегко поддаются публичному контролю.

Такого рода обследования удобно предпринимать лишь время от времени и в большинстве случаев не иначе, как через долгие промежутки, при этом показания, собранные в определенный момент, даже если они достоверны, нередко теряют свою практическую ценность уже во время своего опубликования, как это бывает со всеми благами, доступные распоряжению количества которых подвержены сильному изменению.

Поэтому деятельность государства, направленная на приведение в известность количеств благ, доступных в данное время распоряжению целого народа или части его, естественно ограничивается, с одной стороны, такими благами, количество которых не подвержено слишком большому изменению, каковы участки земли, здания, домашние животные, пути сообщения и т. д., так что обследования, предпринимаемые время от времени в определенные моменты, сохраняют свою ценность и на моменты более отдаленные; с другой стороны, благами, доступное распоряжению количество которых настолько подлежит публичному контролю, что до некоторой степени можно ручаться за правильность полученных цифр.

Понятно, что, несмотря на выдающийся интерес, который при вышеизложенных обстоятельствах представляет для торгового мира возможно точное знание количеств благ, доступных распоряжению в некоторых областях обмена, деловые люди не довольствуются этими недостаточно полными результатами правительственной деятельности, не обладающей к тому же в большинстве случаев достаточной осведомленностью в торговых отношениях и простирающейся всегда лишь на определенные страны или части их, но не на всю область обмена; они стараются самостоятельно приобрести всестороннее и по возможности точное знание количеств, о которых идет речь, что нередко связано с большими жертвами; потребность в таком знании вызвала многочисленные органы, служащие специальным интересам торгового мира и имеющие задачей ознакомление членов каждой отрасли предприятий с наличным состоянием запасов в различных областях обмена<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> К этим органам принадлежат прежде всего корреспонденты, содержащиеся большими торговыми домами во всех центральных пунктах местонахождения того товара, продажей которого они занимаются; главной

Эти сведения основываются на публичных обследованиях всякого рода, которыми торговый мир стремится воспользоваться, как только они представляются надежными хоть в каком-либо отношении, на справках, собираемых сведущими корреспондентами на месте, отчасти на комбинациях опытных торговых деятелей; такие сведения простираются не только на запасы, доступные в данное время распоряжению, но и на те количества благ, которые будут предположительно предоставлены распоряжению людей в будущем<sup>1</sup>.

Эти показания в большинстве случаев достаточны для ознакомления торгового мира с доступными распоряжению в менее или более широких областях обмена количествами определенных благ; они дают возможность судить о предполагающихся переменах запаса, а где в действительности имеется некоторая неопределенность в этом отношении, там обратить на это внимание торгового мира для того, чтобы сделать заметным для него

---

обязанностью этих агентов является сообщение своим патронам о текущем состоянии запасов. Кроме того, для каждого важного товара существует настоящая литература в виде периодически появляющихся торговых сведений, служащих той же цели. Кто внимательно следит за ведомостями Белла в Лондоне, Майера в Берлине о хлебе, Цихта в Магдебурге о сахаре, Эллисона и Хейвуда в Ливерпуле о хлопчатой бумаге и т. п., тот найдет в них наряду с кое-какими другими важными для торгового мира данными, о которых мы будем иметь случай говорить позже, также тщательно составленные, показания о настоящем состоянии запасов, основанные на обследованиях всякого рода, а где нет последних, — на остроумных вычислениях, т. е. показания, оказывающие, как мы увидим позже, весьма резкое влияние на народнохозяйственные явления, особенно на образование цен. Так, например, вышеупомянутые ведомости Эллисона и Хейвуда о хлопке содержат текущие известия о наличном состоянии запасов хлопка в Ливерпуле и вообще в Англии, а также сведения о различных сортах хлопка и другие подобные данные для континента, Америки, Индии, Египта и прочих областей производства его. Эти ведомости знакомят нас с количествами хлопка, находящегося на море (плавающий товар), с гаванями, в которые он направляется, с количествами его, находящимися в Англии, с тем, имеется ли он уже в лавках прядильщиков и прочих потребителей, или же еще находится в первых руках, и с количествами его, заявленными для вывоза, и т. д.

<sup>1</sup> Например, в вышеупомянутой ведомости Цихта не только содержатся сведения о данном состоянии запасов сахара во всех областях, находящихся в меновых сношениях с Германней, но, кроме того, тщательно собраны все данные, оказывающие влияние на сырые материалы и на направление производства; это главным образом сведения о данном размере участков земли, засеянных сахарным тростником или предназначенных для возделывания свеклы, о данном состоянии сахарных произрастаний и свекловичных полей, сведения о предполагающемся влиянии погоды на время жатвы, на урожай в количественном и качественном отношении, об урожае, о количестве занятых в производстве и не работающих сахарных фабрик и рафинадных заводов, о продуктивности первых, о количестве чужеземных и местных продуктов, которые, по предположениям, могут быть доставлены на рынок Германии, и о моментах, когда это может последовать, об успехах в технике сахарного производства, о зastoяе в обмене и т. д. Подобные сведения находятся и в прочих торговых ведомостях, о которых было упомянуто выше, но касательно других предметов.

рискованный характер торговых операций, если исход их зависит от большего или меньшего количества благ, доступных распоряжению.

### § 3. О ПРОИСХОЖДЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ (ЭКОНОМИЧЕСКИХ) БЛАГАХ

#### *а. Хозяйственные блага*

В двух предыдущих отделах мы видели, что как отдельные индивиды, так и связанные обменом жители целых стран или частей света стремятся к тому, чтобы составить себе суждение о круге своих надобностей в будущем времени, с одной стороны, и о доступных их распоряжению количествах благ, нужных для покрытия его, — с другой, для того чтобы таким образом получить необходимую основу для деятельности, направленной на удовлетворение своих потребностей. Задача, к которой мы теперь приступаем, состоит в том, чтобы показать, как люди на основе таких суждений применяют доступные их распоряжению количества благ (предметы потребления и средства для производства) к возможно полному удовлетворению своих потребностей.

Результат исследования надобностей и количеств благ, доступных распоряжению, может быть трояким:

- а) надобность превышает доступное распоряжению количество благ;
- б) надобность меньше количества благ, доступного распоряжению;
- с) надобность и доступное распоряжению количество благ покрывают друг друга.

Мы можем постоянно наблюдать для значительного большинства благ первое отношение, при котором часть потребностей в соответственных благах необходимым образом должна оставаться неудовлетворенной. Я не стану для этого указывать на предметы роскоши, так как при этом данное отношение само собой ясно. Но даже самая грубая одежда, самые обыкновенные жилища и обстановка, самая простая пища и т. д. суть блага этого рода. Даже земля, камни и самые неприглядные отбросы по общему правилу не предоставлены в наше распоряжение в столь большом размере, чтобы мы не в состоянии были использовать еще дальнейшие количества их.

Везде, где в границах известного промежутка времени проявляется это отношение, т. е. везде, где люди познают, что надобность в каком-либо благе превышает доступное их распоряжению количество его, им, далее, становится ясно и то, что ни

одна доля доступного распоряжению количества благ, имеющая хоть какое-либо практическое значение, не может ни потреблять своих полезных свойств, ни быть изъятой из распоряжения людей без того, чтобы не остались неудовлетворенными или были удовлетворены менее полно, чем прежде, какие бы то ни было конкретные человеческие потребности, которые до тех пор были удовлетворяемы.

Ближайшим следствием этого познания для деятельности людей, обращенной на возможно полное удовлетворение потребностей, является стремление их:

1. Удерживать в своем распоряжении каждую долю благ, находящихся в вышеуказанном количественном отношении.

2. Сохранить эту долю в ее полезных свойствах.

Дальнейшим следствием познания вышеуказанного отношения между надобностью и доступным распоряжению количеством является сознание людьми того, что, с одной стороны, при всяких обстоятельствах часть их потребностей в благах, о которых идет речь, остается неудовлетворенной и что, с другой стороны, каждое нецелесообразное употребление части количества этих благ будет иметь необходимым последствием то, что даже часть потребностей, могущих быть удовлетворенными при целесообразном употреблении всего доступного распоряжению количества благ, должна остаться неудовлетворенной.

Поэтому в предусмотрительной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей, люди стремятся относительно благ, стоящих в вышеуказанном нами количественном отношении.

1. Сделать выбор между наиболее важными потребностями, подлежащими удовлетворению доступными их распоряжению количествами названных благ, и теми потребностями, которые они решили оставить неудовлетворенными.

2. Достичь путем целесообразного употребления каждой частью количества благ, находящегося в вышеуказанном количественном отношении, возможно большего результата и определенного результата возможно меньшим количеством благ, или, иными словами, применить наиболее целесообразным образом к удовлетворению своих потребностей как количества предметов потребления, так и количества средств для производства, доступные их распоряжению.

Всю совокупность деятельности людей, направленной на только что указанную цель, мы называем их *хозяйством*, а блага, стоящие в вышеуказанном количественном отношении, — исключительными объектами хозяйства, или *хозяйственными* благами, в отличие от тех, по отношению к которым люди не видят практической необходимости в хозяйственной деятельности по причинам, которые, как мы увидим ниже, могут быть сведены к количественному отношению, доступному самому точному опре-

делению так же, как это только что показано было по отношению к хозяйственным благам<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Исследование сущности экономических благ начинается с попыток установить понятие имущества в смысле индивидуального хозяйства. Смит коснулся этого вопроса лишь вскользь, однако его почин имел самые значительные последствия для названного учения. «Лишь только установилось разделение труда,— говорит он (W. O. N. Chap. V. Basil, 1801. P. 43),— каждый человек становится богат или беден, по мере количества труда, которым он может располагать или которое он может купить». Поэтому то обстоятельство, что благо предоставляет в наше распоряжение труд, или, что, по мнению Смита, одно и то же, имеет меновую ценность, является в последовательном развитии теории Смита критерием его характера как «имущественного объекта» в вышеуказанном смысле слова. Сэй следует примеру Смита. Он отличает (*Traité d'économie politique*, 1803. P. 2) блага, имеющие меновую ценность, от тех, которые таковой не обладают, и исключает последние из круга имущественных объектов. «Что не обладает ценностью, но может составить богатства: такие предметы не входят в область политической экономии». И Рикардо делает различие между «ценностями» и благами, не представляющимися нам таковыми (*Principles* XX, 1846. P. 165); он отличается от своих предшественников лишь постольку, поскольку слово «riches» употребляет в существенно ином смысле, чем Сэй слово «richesse». Мальтус, опираясь на Смита (W. O. N. B. II. Ch. III), ищет критерий имущественного характера благ сначала (*Principles* 1820. P. 28) исключительно в материальности благ, а также в своих более поздних трудах ограничивает понятие имущественных объектов материальными благами. Последнего взгляда придерживаются в Германии: Шторх (*Cours* I, 1815. P. 108), Фульда (*Samelwissenschaft* 1816, 1820. S. 2); Оберндорфер (*Nationalökonomie*, 1822. § 23); Рай (*Volkswirtschaftslehre*, 1826, § 1); Лотц (*Staatswirtschaftslehre*, I, § 19, 1837); Бернгарди (*Kritik der Gründe* etc., 1849. S. 134). Против выделения материальных благ: Сэй (*Cours* I, 1828. P. 161); Мак-Куллох (*Principles of P. E.* ed. 1824. P. 4); Германн (*Staatwirthschaftliche Untersuchungen*, 1832. S. 8); Рошер (*System* I. § 3). Впрочем, было признано еще Мальтусом (*Principles*, 1836. P. 34), о колебаниях которого в определении понятия имущества мы будем говорить ниже, что ограничение этого понятия материальными благами никоим образом не определяет правильно понятия имущественных объектов. Новейшие представители науки о народном хозяйстве в Англии почти все без исключения снова связывают понятие имущественного объекта с меновой ценностью. Так, например, поступают: Мак-Куллох (*Principles*, 1864. P. 4); Дж. С. Милль (*Principles*, Prelim. Rem.); Сениор (*Polit. Econom.*, 1863. P. 6). Между новейшими французскими писателями особенно следуют этому воззрению Клемент и Вальрас. В то время как французские и немецкие экономисты просто различают среди благ те, которые являются имущественными объектами, и те, которые таковыми не представляются, Германн (*Staatwirthschaftliche Untersuchung*, 1832. S. 3) идет гораздо глубже, противопоставляя хозяйственные блага (объекты хозяйства) свободным благам; с тех пор это различие удержалось в немецкой науке, за немногими исключениями. Однако даже Германн понятие хозяйственных благ определяет слишком узко. «Хозяйственное благо,— говорит он,— это то, что может быть добыто путем определенной жертвы, или затратой труда, или путем обмена» (*Ibid.* S. 3); таким образом, он ставит экономический характер блага в зависимость от труда (*Ibid.* S. 4), а также от человеческого обмена. Однако разве плоды, срываемые изолированным субъектом с деревьев без всякого труда, не являются для него хозяйственным благом, если они доступны его распоряжению в меньшем количестве, нежели то, которое нужно для удовлетворения его надобности, и разве предметы, добываемые хотя также без труда, но в количестве, превышающем надоб-

Однако прежде чем перейти к изложению этого отношения и тех явлений, которые находят в нем свое конечное обоснование, следует припомнить еще одно явление общественной жизни, получившее неизмеримое значение для благосостояния людей и обусловленное в конечных своих причинах тем же количественным отношением, с которым мы выше познакомились.

До сих пор мы представляли в общем явления жизни, протекающие из того, что в отношении одной группы благ надобность людей превышает доступные их распоряжению количества, не обращая особого внимания на общественную группировку людей, так что сказанное до сих пор равным образом относится и к изолированному индивиду, и к обществу в своей совокупности, как бы оно ни было организовано. Совместное проживание людей, преследующих свои индивидуальные и в качестве членов общества интересы вызывает по отношению ко всем благам, находящимся в неоднократно указывавшемся количественном отношении, особое явление, изложением которого мы здесь и займемся.

Если названное количественное отношение выступает в обществе, т. е. если большей надобности общества соответствует меньшее доступное распоряжению количество благ, то невозможно, чтобы соответственные потребности индивидов, составляющих общество, были вполне удовлетворены; наоборот, нет сомнения в том, что потребности части членов этого общества совсем не будут удовлетворены или же будут удовлетворены лишь неполно. В этом обстоятельстве кроется побуждение к проявлению человеческого эгоизма, и каждый индивид там, где доступного распоряжению количества благ хватает не для всех, стремится покрыть собственную надобность возможно полнее путем устранения других.

В этом стремлении отдельные индивиды достигают весьма различных результатов. Однако как бы ни происходило распределение благ, находящихся в названном количественном отношении, всегда надобность части членов общества или совсем не будет удовлетворена, или будет удовлетворена лишь неполно, и потому каждая часть доступных распоряжению благ будет для них иметь интерес, противоположный интересу тех, которые в данное время являются владельцами этих благ. Вме-

---

ность в них, не суть блага неэкономические? Рошер в своих «Основах» (1843. С. 3), определявший хозяйственные блага как «подлежащие обмену», а в прежних изданиях своей «Системы» — как «блага менеспособные» или по крайней мере спешествующие обмену (System I, 1857. P. 3), в новых изданиях своего главного труда определяет хозяйственные блага как «цели и средства хозяйства», что как простое описание понятия, нуждающегося в определении, показывает, что этот замечательный ученый оставляет открытым вопрос о критерии экономических и неэкономических благ. (Ср. также Schäffle. Tübing. Univ. Schrift. 1862. S. 5, 22; Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, 1867. S. 2.)

сте с тем понятна необходимость защиты обществом отдельных индивидов в их владении благами, находящимися в указанном количественном отношении, от возможных насильственных действий со стороны других индивидов; таким образом, мы приходим к экономическому источнику происхождения нашего современного правопорядка, и прежде всего к так называемой *защите владения* — основе собственности.

Таким образом, и человеческое хозяйство, и собственность имеют общее хозяйственное происхождение, так как и то, и другое своим конечным основанием имеет существование благ, доступное распоряжению количество которых меньше, нежели надобность людей; вместе с тем собственность, как и хозяйство людей, является не произвольным изобретением, а, наоборот, единственным практически возможным разрешением проблемы, навязываемой нам природой вещей, т. е. указанной несоразмерностью между надобностью и доступным распоряжению количеством благ, как это имеет место по отношению ко всем хозяйственным благам.

Поэтому устранение института собственности невозможно без уничтожения причин, необходимо ведущих к этому, т. е. без увеличения в то же время количества всех экономических благ до предела, при котором надобность всех членов общества была бы вполне удовлетворена, или же без ограничения потребностей людей настолько, чтобы для полного удовлетворения их хватило бы доступных распоряжению людей благ. Без такого установления равновесия между надобностью и доступным распоряжением количеством благ новый общественный порядок мог бы, правда, повести к тому, чтобы не те лица, что теперь, а другие пользовались доступными распоряжению количествами экономических благ для удовлетворения своих потребностей, но никогда нельзя было бы этим устранить существования лиц, круг потребностей которых в экономических благах совсем не был бы удовлетворен или был бы удовлетворен лишь неполно, и необходимости защиты владельцев экономических благ от возможных насильственных действий. Поэтому собственность в вышеуказанном смысле нераздельна с человеческим хозяйством в его общественной форме, и все проекты социальных реформ могут быть разумно направлены лишь на целесообразное распределение экономических благ, но не на уничтожение самого института собственности.

### *в. Неэкономические блага*

В предыдущем отделе были рассмотрены явления, в основании которых лежит то, что надобность в некоторых благах превышает доступное распоряжению количество их. Теперь мы переходим к рассмотрению явлений, которые представляются след-



ствием противоположного отношения, а именно того, при котором надобность людей в каком-либо благе меньше, нежели доступное их распоряжению количество последнего.

Ближайшим следствием этого отношения является сознание людьми, что не только вполне обеспечено удовлетворение всех их потребностей в соответственных благах, но и что они не в состоянии использовать для удовлетворения своих потребностей все находящееся в их распоряжении количество благ, стоящих в указанном отношении. Предположим, что горный поток, протекающий мимо деревни, доставляет в течение дня 200 000 ведер воды, причем во время ливней и весной при таянии снега в горах это количество повышается до 300 000, а во время сильной засухи падает до 100 000 ведер. Предположим далее, что жителям этой деревни ежедневно нужно воды для питья и для других целей 200 — самое большее 300 ведер для полного удовлетворения своих потребностей; следовательно, самой большей надобности, равной 300 ведам, соответствует ежедневно наличие по крайней мере 100 000 ведер, находящихся в их распоряжении. Ясно, что в этом и в каждом другом случае, где имеется указанное количественное отношение, не только вполне обеспечено удовлетворение всех потребностей в соответствующем благе, но и для удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов невозможно употребить всего доступного их распоряжению количества. Ясно также, что части количеств этих благ могут быть изъяты из распоряжения или могут утратить свои полезные свойства без нанесения тем самым какого бы то ни было вреда удовлетворению потребностей, конечно, лишь поскольку благодаря этому указанное количественное отношение не переходит в противоположное. Поэтому хозяйствующие лица не имеют практической необходимости по отношению к этим благам ни удерживать в своем распоряжении каждую часть количества, ни сохранять последнюю в ее полезных свойствах.

Точно так же третья и четвертая из упомянутых форм явлений хозяйственной деятельности людей, не могут быть наблюдаемы по отношению к благам, доступное распоряжению количество которых больше, нежели надобность в них. Какой смысл имело бы при наличии этого отношения стремление людей сделать выбор между потребностями, подлежащими удовлетворению, и теми, которые они решают оставить без удовлетворения, если они даже при полном удовлетворении своих потребностей не будут в состоянии использовать все находящееся в их распоряжении количество? И что могло бы заставить людей стремиться достичь возможно большего результата при посредстве каждого определенного количества этих благ и определенного результата при посредстве возможно малого количества их?

При этом ясно, что все формы, в которых проявляется хозяй-

ственная деятельность людей, так же естественно устраняются по отношению к благам, доступное распоряжению количество которых превышает надобность в них, как естественно поступают по отношению к благам, находящимся в противоположном количественном отношении; вследствие этого они не являются объектами человеческого хозяйства, и мы называем их *неэкономическими* благами.

До сих пор мы рассматривали отношение, лежащее в основании неэкономического характера благ, лишь в общих чертах, т. е. не обращая особого внимания на современное общественное состояние людей. Нам остается еще только указать на особенные общественные явления, наступающие вследствие вышеуказанного количественного отношения.

Стремление отдельных членов общества иметь в своем распоряжении надлежащие количества благ, устраняя от этого всех остальных членов общества, имеет своим источником, как мы видели, то, что доступное распоряжению общее количество некоторых благ меньше, нежели надобность в них, и поэтому каждый отдельный индивид вследствие невозможности полного покрытия надобностей всех индивидов при таком положении дела побуждается к покрытию своей надобности, устраняя от этого всех других хозяйствующих субъектов. При конкуренции всех членов общества из-за количества благ, которое во всяком случае недостаточно для полного удовлетворения потребностей отдельных индивидов, как мы видели, практическое разрешение противоречий интересов мыслимо не иначе, как путем распределения между отдельными хозяйствующими субъектами частей всего количества, доступного распоряжению общества, и защиты обществом этих хозяйствующих субъектов в их владении одновременно с устранением от этого всех остальных хозяйствующих индивидов.

Дело обстоит существенно иначе с благами, не обладающими экономическим характером. В этом случае доступное распоряжению общества количество благ превышает надобность в них, так что если даже все индивиды вполне удовлетворят соответственные свои потребности, все же останутся части доступного распоряжению количества благ, которые пропадут как совершенно бесполезные для удовлетворения человеческих потребностей. При таких обстоятельствах ни один индивид не видит практической необходимости обеспечить себя частью количества, достаточной для покрытия его надобности, так как одно лишь познание количественного отношения, служащего основой неэкономического характера данных благ, является для него ручательством того, что, даже если все остальные члены общества покроют вполне свою надобность в этих благах, все же останутся больше чем достаточные количества для удовлетворения его потребностей.

Поэтому, как показывает опыт, стремление отдельных индивидов не направлено на обеспечение своих потребностей количествами неэкономических благ путем устранения от этого всех других индивидов, и эти блага как не составляющие предмета хозяйства вообще не составляют и объекта собственности. По отношению к благам, находящимся в условиях, обосновывающих их неэкономический характер, мы замечаем картину полного коммунизма. Люди — коммунисты везде, где это возможно, в зависимости от существующих естественных условий. В местностях, расположенных у рек, дающих больше воды, нежели в том могут нуждаться для удовлетворения своих потребностей окрестные жители, каждый индивид отправляется к реке, чтобы зачерпнуть любое количество воды; в первобытных лесах каждый беспрепятственно добывает себе необходимое количество дерева; точно так же каждый впускает в свое жилище такое количество воздуха и света, какое ему нужно. Коммунизм этот имеет такое же естественное основание в указанном количественном отношении, как собственность в противоположном.

### *с. Отношение между экономическими и неэкономическими благами*

В предыдущих двух отделах мы исследовали сущность человеческого хозяйства и источник его происхождения, причем показали, что разница между экономическими и неэкономическими благами в конечном результате зиждется на различии в отношениях между надобностью и доступным распоряжению количеством соответствующих благ — различии, допускающем весьма точное исследование.

Отсюда ясно, что экономический характер благ, как и неэкономический, не представляет собой чего-либо присущего благам, не есть их свойство, и потому каждое благо без отношения ко внутренним его свойствам или внешним моментам<sup>1</sup> приобретает экономический характер, когда вступает в вышеуказанное

<sup>1</sup> Экономический характер благ ни в коем случае не предполагает человеческого хозяйства в его общественной форме. Если надобность в благе изолированно хозяйствующего субъекта превышает доступное его распоряжению количество, то он удерживает, сохраняет в своем распоряжении каждую долю этого количества, применяет ее к удовлетворению своих потребностей наиболее целесообразным образом и делает выбор между потребностями, подлежащими удовлетворению, и теми, которые не будут удовлетворены. По отношению к благам, предоставленным распоряжению человека в количестве, превышающем его надобность, тот же субъект не будет иметь побуждения к указанной деятельности. Поэтому и для данного изолированного субъекта будут существовать блага экономические и блага неэкономические. Ни способность блага быть «объектом обмена», ни способность его быть «объектом собственности» не может быть причиной его экономического характера. Столь же мало можно выставить критерием экономического и неэкономического характера благ то обстоятельство, что блага частью являются продуктами труда, частью предоставляются нам без всякого труда природой, несмотря на все остроумие, затраченное на объяснение с этой точки зре-

количественное отношение, и теряет его, когда это отношение обращается в противоположное.

Опыт показывает, что блага одного и того же рода, не обнаруживающие экономического характера в одних местностях, в других являются экономическими благами и что блага одного и того же рода в одном и том же месте то получают, то теряют экономический характер в зависимости от изменения условий.

В то время как не имеют экономического характера количества воды для питья в местностях, изобилующих источниками, сырые стволы деревьев — в первобытных лесах и даже участки земли в некоторых странах, те же блага, в то же время в других местностях обнаруживают экономический характер; не менее многочисленны примеры, когда блага, не обладавшие экономическим характером в определенный период времени в определенной местности, приобретают его в той же местности, но в другое время. Эти различия и изменения в благах не могут поэтому иметь в своем основании какого-либо их свойства. Напротив, при точном и тщательном анализе занимающего нас явления мы можем во всех случаях удостовериться в том, что там, где блага того же рода одновременно в двух различных местностях имеют различный характер или же где в одном и том же месте они первоначально не обладали экономическим характером, а затем приобретали его, или же наоборот, всюду существует перемена в отношении между надобностью и количеством благ, доступным распоряжению.

На основании сказанного причины, по которым блага неэкономические становятся экономическими, могут быть двойкие; а именно или рост потребностей, или уменьшение количества, доступного распоряжению.

Важнейшими причинами увеличения надобности являются:

- 1) увеличение населения, в особенности местное приращение его;
- 2) рост человеческих потребностей, благодаря которому увеличивается количество благ, необходимое для удовлетворения потребностей одного и того же числа жителей;
- 3) успехи людей в познании причинной связи между предметами и их благосостоянием, вследствие чего возникают новые назначения благ.

---

ния явлений, ей противоречащих. Опыт учит нас, что многочисленные блага, на которые не затрачивается никакого труда (например, наносная земля, сила воды и т. д.), обладают экономическим характером везде, где они предоставлены нашему распоряжению в количестве, не покрывающем нашей надобности в них; в то же время само по себе то обстоятельство, что предмет является продуктом труда, не влечет за собой необходимо экономического характера блага и даже характера блага вообще. Поэтому и затраченный на благо труд не может быть критерием экономического характера благ; ясно, что его нужно искать исключительно в отношении между надобностью в благах и количеством благ, доступным распоряжению.

Это именно те явления, которые сопровождают переход людей с низшей на высшую ступень культуры, что, впрочем, не нуждается в особенном указании, и отсюда как естественное следствие вытекает, что неэкономические блага в связи с ростом культуры обнаруживают тенденцию к приобретению экономического характера, и главным образом потому, что один из моментов, оказывающих здесь влияние, а именно требуемое для удовлетворения человеческих потребностей количество благ, увеличивается по мере развития культуры. Если к этому еще присоединяется уменьшение доступного распоряжению количества благ, обладавших до сих пор неэкономическим характером (что, например, бывает с деревьями вследствие расчистки леса под пашню или опустошения лесов, свойственного некоторым ступеням культуры), то вполне естественно, что блага, доступные распоряжению количество которых на более ранних ступенях культуры значительно превышало надобность в них, в силу чего они были лишены экономического характера, с течением времени становятся экономическими. Во многих местностях, особенно в Новом Свете, можно исторически проследить этот переход неэкономического характера в экономический по отношению к некоторым благам, особенно к дереву и участкам земли; даже в настоящее время его можно еще наблюдать. Хотя сведения на этот счет скудны, но я думаю, что и в столь некогда изобиловавшей лесами Германии можно найти мало местностей, жители которых не наблюдали бы когда-либо этого перехода, например по отношению к дереву.

После сказанного ясно, что всякое изменение, вследствие которого экономические блага переходят в неэкономические, и наоборот, точно так же сводится исключительно к перемене в отношении между надобностью и количеством благ, доступным распоряжению.

Особенный научный интерес приобретают те блага, которые по обнаруживаемым ими явлениям занимают среднее место между экономическими и неэкономическими благами.

К этим благам должны быть прежде всего причислены те, которые при высокоразвитой культуре благодаря своей особенной важности производятся и предоставляются обществом публичному пользованию в столь большом количестве, что они доступны распоряжению даже беднейшего члена общества в каком угодно размере и вместе с тем получают для потребителя неэкономический характер.

На высокой ступени культуры народов таким благом бывает обыкновенно школьное обучение. Точно так же свежая вода для питья имеет для жителей многих городов значение столь важного блага, что, где ее нет в естественном изобилии, там путем водопроводов ее проводят в публичные источники, и в столь больших количествах, что не только полностью покрыва-

ется надобность в ней жителей, но и всегда распоряжению доступны еще значительные количества, превышающие круг потребностей. В то время как на низких ступенях культуры обучения есть экономическое благо для нуждающегося в нем, при высокоразвитой культуре это благо становится для каждого жителя данной местности неэкономическим благодаря предусмотрительности общества. Точно так же хорошая, здоровая вода для питья теряет свой экономический характер для потребителей во многих больших городах.

В противоположность этому блага, предоставленные природой в распоряжение человека в количестве, превышающем надобность в них, все же получают для потребителей экономический характер, когда тот, кто обладает властью, устраняет остальных хозяйствующих субъектов от свободного распоряжения ими.

В изобилующих лесами странах есть много местностей, щедро наделенных природой деревом, так что доступное распоряжению количество последнего значительно превышает надобность в нем жителей и дерево в сыром виде согласно естественному ходу вещей не должно было бы иметь никакого экономического характера. Но если кто-либо захватит в свою власть весь лес или же значительную часть его, то он может регулировать количество дерева, действительно доступного распоряжению жителей данной местности, так что последнее приобретает для них экономический характер. В изобилующих лесами Карпатах есть много мест, где мелкие поземельные владельцы, прежние грюнхольды<sup>1</sup>, должны покупать необходимое им дерево у помещиков, тогда как последние сами ежегодно допускают до гниения многие тысячи древесных стволов, так как количества, доступные их распоряжению, значительно превышают надобность в них. Это именно тот случай, когда блага, естественными условиями лишенные экономического характера, искусственно получают таковой для потребителей и когда в действительности можно наблюдать все явления хозяйственной жизни, свойственные экономическим благам<sup>2</sup>.

Наконец, сюда нужно отнести еще те блага, которые хотя и не обладают экономическим характером в настоящее время, однако с точки зрения будущего развития в некоторых отношениях принимаются хозяйствующими людьми за экономические. Когда доступное распоряжению количество неэкономического блага последовательно уменьшается или же надобность в нем последовательно увеличивается и отношение между обеими

<sup>1</sup> Особый вид земельной зависимости в средние века. (Прим. пер.)

<sup>2</sup> По аналогии с употребляемым уже в нашей науке термином можно последние блага в отличие от собственно экономических назвать квази-экономическими, а первые — квази-неэкономическими.

величинами таково, что конечный переход неэкономического характера данных благ в экономический может быть заранее предусмотрен, хозяйствующие индивиды ввиду будущего времени уже теперь обыкновенно делают конкретные количества такого блага предметами своего хозяйства; при определенных социальных отношениях они обеспечивают необходимое для удовлетворения своих индивидуальных потребностей количество путем подчинения его своему обладанию, даже если еще имеется налицо количественное отношение, не создающее экономического характера благ. То же самое относится к неэкономическим благам, доступное распоряжению количество которых подлежит весьма значительным колебаниям, так что только наличие некоторого излишка в нормальное время обеспечивает покрытие надобности во время недостатка; то же можно сказать и о тех неэкономических благах, количество которых, доступное распоряжению, столь незначительно превышает надобность в них (сюда относится прежде всего третий случай, указанный на с. 75), что нецелесообразное употребление или ошибка со стороны отдельных хозяйствующих индивидов может послужить ко вреду для других; сюда, наконец, принадлежат и те случаи, когда особенные соображения (например, удобства, опрятности) делают полезным подчинение своему обладанию конкретных количеств неэкономических благ. Поэтому из этих и подобных им оснований может возникнуть собственность и на такие блага, которые в остальных своих хозяйственных явлениях представляются нам еще неэкономическими.

Мы хотели бы обратить внимание наших читателей еще на одно обстоятельство, весьма важное для выяснения экономического характера благ,— мы имеем в виду различие в качестве их. Когда все количество блага, доступное распоряжению, не в состоянии покрыть надобности в нем, каждое конкретное количество этого блага становится предметом хозяйства, т. е. экономическим благом, безотносительно к его высшему или низшему качеству. Если же, наоборот, количество блага, доступное распоряжению, превышает надобность в нем и, следовательно, имеются количества, не употребляемые на удовлетворение какой бы то ни было потребности, то на основании сказанного о сущности неэкономических благ мы знаем, что все части количества этого блага должны были бы приобрести неэкономический характер, поскольку они все одинакового качества. Однако благодаря тому, что одни части количества блага, доступного распоряжению, имеют некоторые преимущества перед другими и вследствие этого лучше или же более полно удовлетворяют человеческие потребности, нежели другие,— эти блага высшего качества могут приобрести экономический характер, в то время как другие, низшего качества, сохраняют еще неэкономический. Так, например, в стране, изобилующей участками земли,

лучшие по качеству и положению участки приобретают экономический характер, в то время как худшие сохраняют еще неэкономический. Или же в городе, лежащем у реки, доставляющей воду для питья низкого качества, количества воды из источников могут быть предметом индивидуального хозяйства, в то время как речная вода еще не обладает экономическим характером.

Поэтому если мы встречаемся подчас с тем явлением, что различные части всего количества блага обладают одновременно различным характером, то причиной этого является и здесь всегда лишь то, что количество благ высшего качества, доступное распоряжению, меньше, нежели надобность в них, в то время как блага низшего качества доступны распоряжению в количестве, превышающем надобность в них (не покрывающуюся благами высшего качества), и, следовательно, такие случаи не составляют исключения, а, наоборот, являются подтверждением положений, здесь выставленных.

#### *d. Законы, которым подчиняются блага в отношении своего экономического характера*

В своих исследованиях законов, которым подчинена надобность в благах высшего порядка, мы пришли к тому выводу, что она обусловлена прежде всего надобностью в соответственных благах низшего порядка и, сверх того, тем, что надобность в этих последних благах вовсе или частью не покрыта. Блага, доступные распоряжению количество которых не полностью покрывает надобность в них, мы назвали экономическими; отсюда следует, что *надобность в благах высшего порядка обусловлена экономическим характером соответствующих благ низшего порядка.*

В местностях, где хорошая и здоровая вода для питья имеется в количестве, превышающем надобность населения в ней, вследствие чего это благо обладает неэкономическим характером, не может возникнуть надобности во всех тех приспособлениях и средствах перевозки, которые могут служить исключительно проведению, фильтрации или доставке воды для питья. В странах, изобилующих дровами (точнее древесными стволами), и где, следовательно, это благо не имеет экономического характера, невозможно, разумеется, существование какой бы то ни было надобности в благах высшего порядка, годных исключительно для производства дров. Между тем в странах, где как вода для питья, так и дерево обладают экономическим характером, возникает надобность в указанных благах высшего порядка.

Если, таким образом, верно то, что надобность в благах высшего порядка обусловлена надобностью в соответственных бла-



гах низшего порядка и что надобность в благах высшего порядка не может возникнуть, поскольку они не служат для получения экономических благ, то при наличии этого последнего условия надобность в благах высшего порядка не может быть больше доступного распоряжению количества этих благ, хотя бы оно и было незначительно, а в таком случае устраняется и экономический характер благ высшего порядка.

Отсюда следует общее положение, что *экономический характер благ высшего порядка обусловлен таковым благ низшего порядка, производству которых первые служат*, или, иными словами, что никакое благо высшего порядка не может приобрести или сохранить экономического характера, если оно не применяется для производства экономических благ низшего порядка.

Поэтому если нашему исследованию подлежит вопрос о конечных причинах экономического характера благ низшего порядка, то было бы извращением действительного отношения утверждать, будто блага низшего порядка являются экономическими потому, что блага, употребленные на их производство, обладали экономическим характером раньше, нежели они были применены в процессе производства. Такое предположение противоречило бы прежде всего всякому опыту, показывающему, что из благ высшего порядка, экономический характер которых стоит вне всякого сомнения, могут быть произведены, как это в действительности и бывает в силу экономического непонимания, совершенно ненужные вещи, не обладающие даже характером блага, не говоря уже — блага экономического. Возможны случаи, когда из экономических благ высшего порядка могут быть произведены предметы, обладающие характером блага, но не блага экономического. Стоит только представить себе людей, добывающих затратой экономических благ дерево в первобытных лесах, воду в местностях, изобилующих ею, или же затратой дорогих материалов — воздух.

Итак, экономический характер блага не является следствием того обстоятельства, что оно произведено из экономических благ высшего порядка, и такого рода объяснение этого явления хозяйственной жизни людей должно было бы быть безусловно отвергнуто даже и тогда, если бы оно и помимо этого не заключало еще в себе внутреннего противоречия. Объяснение экономического характера благ низшего порядка существованием такового у благ высшего порядка является лишь кажущимся, и, независимо от своей неправильности и противоречия со всяким опытом, не удовлетворяет даже формальным условиям объяснения явлений. Объяснение экономического характера благ первого порядка экономическим характером благ второго порядка, а последнего — экономическим характером благ третьего порядка и т. д. не подвигает разрешения вопроса в сущности вперед или на один шаг, так как вопрос о конечной и истинной при-

чине экономического характера благ остается все-таки без ответа.

Из нашего предыдущего изложения вытекает, что человек со своими потребностями и своей властью над средствами удовлетворения последних составляет исходный и конечный пункт всякого человеческого хозяйства. Человек прежде всего ощущает потребности в благах первого порядка и делает предметами своей хозяйственной деятельности — хозяйственными благами — те из них, доступное распоряжению количество которых меньше, нежели количество, необходимое для удовлетворения его потребности, не имея в то же время практического побуждения включать в круг своей экономической деятельности другие блага.

Позднее мышление и опыт ведут людей к все более глубокому познанию причинной связи между вещами и своим благосостоянием, и они знакомятся с благами второго, третьего и высших порядков. Однако и среди этих благ, как и среди благ первого порядка, они находят такие, которые доступны их распоряжению в количестве, превышающем их надобность, тогда как другие находятся в противоположном отношении. Поэтому люди разделяют и эти блага на такие, которые они включают в круг своей хозяйственной деятельности, и такие, по отношению к которым они не ощущают в этом практической необходимости. Это именно и является источником экономического характера благ высшего порядка.

#### § 4. ИМУЩЕСТВО

«Совокупность благ, доступных распоряжению лица», мы называли выше его *состоянием*, совокупность же *экономических* благ, доступных распоряжению<sup>1</sup> хозяйствующего субъекта, мы называем его *имуществом*<sup>2</sup>, и поэтому неэкономические блага,

<sup>1</sup> «Доступным распоряжению» (*verfügbar*) в хозяйственном смысле слова является благо для какого-либо лица тогда, когда оно может употребить это благо на удовлетворение своих потребностей. Такому употреблению могут препятствовать физические или правовые обстоятельства. Например, имущество подопечного недоступно распоряжению опекуна в вышеуказанном смысле.

<sup>2</sup> Hermann. Staatswirthschaftliche Untersuch. 1832. Какое затруднение представляет для не немецких экономистов определение понятия «имущество» (*Vermögen*) при отсутствии у них понятия «экономические блага», видно весьма ясно из сочинений такого писателя, как Мальтус. В первом издании своих «Principles of pol. econ.», появившемся в 1820 г., он определяет богатство как «те материальные предметы, которые необходимы, полезны или приятны людям» (Р. 28). Это определение подводит под понятие имущества все (материальные) блага, и неэкономические также, и, следовательно, безусловно слишком широко. В своих «Definitions», выпущенных им семь лет спустя, Мальтус делает добавление к вышеуказанному определению, по существу оставленному без изменения (*Char. II, art. «Wealth», 1853. P. 7*): «которые потребовали некоторого количества человеческого прилежания для приобретения или производства». Это добавление он так объясняет во вто-

находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта, как вообще не составляющие предмета его хозяйства, не являются также частями его имущества. Таким образом, мы видели, что экономические блага это такие блага, доступное распоряжению количество которых меньше надобности в них. Поэтому имущество может быть также определено как совокупность благ, доступных распоряжению хозяйствующего субъекта в количестве меньшем, нежели надобность в них, и потому в обществе, которому все блага были бы доступны в количестве, превышающем его надобность, не было бы ни экономических благ, ни имущества. Вот почему имущество является мерилом степени полноты, с какой лицо может удовлетворить свои потребности сравнительно с другими лицами, развивающими свою хозяйственную деятельность при равных условиях; однако это мерило отнюдь не абсолютно<sup>1</sup>, так как высшее благосостояние всех индивидов

ром издании своих «Основ» (1836. Р. 34): «Эта последняя часть была прибавлена для исключения воздуха, света, дождя и т. д.». Однако и это определение он впоследствии признает несостоятельным, так как он там же говорит: «Можно представить возражение против введения термина прилежания или труда в определение (богатства), так как и такой предмет может считаться богатством, на который вовсе не затрачено труда». И наконец приходит к следующему определению понятия «имущество» (Principles of Pol. E., 1836. Р. 33) как материальных благ, произвольно присваиваемых людьми в свою собственность, и, таким образом, впадает в новую ошибку, возводя в принцип сущности имущества (экономического характера благ) то обстоятельство, что блага находятся в собственности хозяйствующих людей. Почти такие же колебания в установлении понятия имущественного объекта находим мы в сочинениях Сэя. В своем «Traité d'écop. pol.» (1803) он ставит ценность (меновую ценность) принципом имущественного характера благ: «Что не имеет ценности, то не могло бы быть богатством». (Р. 2). Взгляд этот оспаривается Торренсом (On production of wealth, 1821. Р. 7), и Сэй в своем Cours d'E. Р. (1828. I. Р. 133) приходит относительно благ, являющихся имущественными объектами, к следующему воззрению: «Мы вынуждены, так сказать, покупать эти блага работой, сбережениями, лишениями, одним словом, настоящими жертвами», т. е. приходит к воззрению, близкому к тому, которого придерживался Мальтус в своих «Definitions». С другой стороны, Сэй говорит (Ibid. Р. 133): «Нельзя отделить от этих благ идеи собственности. Они не существовали бы, если бы исключительное владение ими не было обеспечено за тем, кто их приобрел. С другой стороны, собственность предполагает какое-либо общество, соглашения, законы. Поэтому богатства, приобретенные таким образом, можно назвать «богатствами общественными».

<sup>1</sup> Относительный характер имущества как мерила для суждения о степени полноты, с какой индивид может удовлетворить свои потребности, повел к тому, что некоторые писатели определяли имущество с точки зрения индивидуального хозяйства как совокупность *экономических* благ, а имущество с точки зрения народного хозяйства — как совокупность *всех* благ по той причине прежде всего, что они имели в виду в первом случае относительное благосостояние отдельных индивидов, а во втором — абсолютное благосостояние общества (Landerdale. Inquiry into the nature etc. 1804. Р. 39, а также р. 56). Недавно предложенный Рошером вопрос (System I, § 8), не оценивается ли народное имущество по потребительной ценности, а частное — по меновой, должен также быть сведен к предыдущему противоположению.

и общества было бы достигнуто, если бы доступные распоряжению общества количества благ были столь велики, что никто не нуждался бы в имуществе.

Эти замечания должны быть руководящим началом при разрешении проблемы, которая может вызвать недоверие к правильности основ нашей науки вследствие кажущихся антиномий, к которым она ведет. Было, в частности, указано на то, что с увеличением количества экономических благ, доступных распоряжению хозяйствующих субъектов, они необходимо теряют под конец свой экономический характер, и, таким образом, составные части имущества должны уменьшиться. В этом проявляется странное противоречие, будто продолжающееся увеличение имущественных объектов необходимо влечет за собой в конечном результате уменьшение имущественных объектов<sup>1</sup>.

Предположим, что количество какой-нибудь минеральной воды, доступное распоряжению того или другого народа, меньше, нежели надобность в ней. В таком случае части всего количества этого блага, находящиеся в распоряжении отдельных хозяйствующих лиц, как и отдельные источники, будут представлять собой блага экономические, составные части имущества. Далее допустим, что вдруг некоторые ручьи начинают доставлять целебную воду в таком изобилии, что она вследствие этого теряет свой прежний экономический характер. В этом случае нет сомнения, что количества минеральной воды, имеющиеся в распоряжении хозяйствующих индивидов до наступления только что предположенного события, как и сами минеральные источники, перестали бы быть составными частями имущества и, таким образом, наступил бы момент, когда продолжающееся увеличение составных частей имущества повлекло бы за собой уменьшение последнего.

Этот парадокс, весьма странный на первый взгляд, при более подробном рассмотрении оказывается лишь кажущимся. Как мы видели, экономические блага таковы, что количество их, доступное распоряжению, меньше, нежели надобность в них, т. е. это такие блага, в которых имеется частичный недостаток; имущество же хозяйствующих индивидов является не чем иным, как совокупностью этих благ. Если же количество их, доступное распоряжению, продолжает увеличиваться до тех пор, пока они в конце концов не теряют своего экономического характера, то уже не существует более недостатка в них, и они выступают из круга благ, составляющих части имущества хозяйствующих людей, т. е. из круга благ, в которых имеется частичный недостаток. Однако в том обстоятельстве, что продолжающееся увеличение количества блага, в котором имеется недостаток, влияет

---

<sup>1</sup> Ср. Landerdale. Op. cit. P. 43.

в конце концов на то, что последнее перестает быть благом, без сомнения, не заключается противоречия.

Что постоянное увеличение экономических благ должно в конце концов иметь своим следствием уменьшение тех благ, в которых до тех пор имелся недостаток, составляет положение, каждому столь же непосредственно очевидное, как и противоположное, т. е. что некоторое время продолжающееся уменьшение находящихся в изобилии благ (неэкономических) в конце концов ведет к частичному недостатку в последних, т. е. делает их составными частями имущества, и поэтому круг последних расширяется.

Таким образом, вышеуказанный парадокс, выставленный не только здесь, где речь идет лишь об объеме имущественных объектов, но аналогичным образом и относительно ценности и цены экономических благ<sup>1</sup>, является только кажущимся и покоится на непонимании сущности имущества и его составных частей.

Мы определили имущество как совокупность экономических благ, доступных распоряжению хозяйствующего субъекта. Поэтому каждое имущество предполагает хозяйствующего субъекта или хотя бы такого, для которого хозяйничают. Поэтому количества экономических благ, предназначенные для определенной цели, не являются имуществами в экономическом смысле слова, так как фикция юридического лица, имеющая, правда, значение для целей практической юриспруденции или даже юридических конструкций, безусловно, не имеет значения в нашей науке, не признающей никакой фикции. Поэтому так называемые «целевые имущества» являются количествами экономических благ, предназначенными для определенных целей, но не имуществом в экономическом смысле слова.

Предыдущий вопрос приводит нас к вопросу о *народном имуществе*. Государства, отдельные части страны, общины и общества располагают вообще количествами экономических благ для удовлетворения *своих* потребностей, для осуществления *своих* целей. Для экономиста здесь нет надобности в фикции юридического лица. Для него без всякой фикции существует хозяйствующий субъект, общество, которое управляет через свои органы известными экономическими благами, доступными его распоряжению, в целях удовлетворения своих потребностей и применяет их к этому назначению. Никто поэтому не остановится перед признанием существования имущества, принадлежащего государству, округу, общине и обществу.

Иначе обстоит дело с тем, что обозначают именем «*народное имущество*». Здесь речь идет не о совокупности экономических благ, доступных распоряжению народа для удовлетворения его потребностей, управляемых его органами и применяемых к ука-

---

<sup>1</sup> Proudhon. Contradictions. Chap. II. § 1.

занному назначению, но о совокупности благ, доступных распоряжению отдельных хозяйствующих индивидов и общественных групп в народе и самого народа для своих индивидуальных целей, т. е. о понятни, отличающемся в некоторых существенных пунктах от того, что мы называем имуществом.

Если допустить фикцию и представить себе совокупность людей, составляющих народ, экономически действующих в целях удовлетворения своих специальных потребностей, притом нередко руководимых противоположными интересами, в виде единого хозяйствующего субъекта и далее предположить, что количества экономических благ, доступные распоряжению отдельных хозяйствующих лиц, предназначены не для удовлетворения их специальных потребностей, но для удовлетворения потребностей совокупности хозяйствующих индивидов, составляющих народ, то можно, конечно, прийти к понятию совокупности экономических благ, доступных распоряжению хозяйствующего субъекта (здесь — народа) для целей удовлетворения его потребностей, т. е. к понятию того, что вполне правильно может быть названо народным имуществом. Однако при наших современных социальных условиях совокупность экономических благ, доступных распоряжению хозяйствующих в народе лиц в целях удовлетворения их специальных потребностей, явно не составляет имущества в экономическом смысле слова, но скорее связанный взаимными отношениями комплекс имуществ<sup>1</sup>.

Однако потребность в научном обозначении только что упомянутой совокупности благ является столь законной и выражение «народное имущество» столь распространено и санкционировано употреблением, что устранять этот термин представляется тем менее оснований, чем яснее мы представляем себе истинную сущность так называемого народного имущества.

Тогда необходимо будет только оградить себя от ошибок, могущих возникнуть в результате аргументации, оставляющей без внимания вышеуказанное различие. Во всех вопросах, где речь идет просто о количественном определении так называемого народного имущества, все-таки таковым может считаться совокупность индивидуальных имуществ народа. Где же речь идет об обратном заключении — от величины народного имущества к благосостоянию народа или о тех явлениях, которые суть следствие контакта отдельных хозяйств, понятие народного хозяйства в буквальном смысле слова должно было бы necessarily повести к многочисленным ошибкам. Во всех этих случаях мы будем рассматривать народное имущество как комплекс индивидуальных имуществ народа и будем также обращать наше внимание на различную меру последних.

---

<sup>1</sup> Cp. Dietzel. Die Volkswirtschaft und ihr Verhältniss zur Gesellschaft und Staat, 1864. S. 106.

## УЧЕНИЕ О ЦЕННОСТИ

### § 1. О СУЩНОСТИ И ИСТОЧНИКЕ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ЦЕННОСТИ БЛАГ

Если в пределах времени, на которое простирается предусмотрительная деятельность людей, надобность их в благе превышает количество последнего, доступное на то же время их распоряжению, то люди в своем стремлении удовлетворить потребности настолько полно, насколько это возможно при данном положении вещей, ощущают по отношению к данному благу побуждение к деятельности, сущность которой мы изложили выше и назвали *хозяйством*. Познание указанного отношения создает в то же время еще одно явление, более глубокое понимание которого имеет весьма важное значение для нашей науки, — мы имеем в виду ценность благ.

Если надобность в благе превышает доступное распоряжению количество последнего, то ввиду того, что часть соответственных потребностей и без того должна оставаться неудовлетворенной, количество данного блага, доступное распоряжению, не может быть уменьшено ни на какую долю, имеющую хотя какое-либо практическое значение; в противном случае останется неудовлетворенной вовсе или лишь частью какая-нибудь потребность, до этого времени удовлетворявшаяся. Поэтому при всех благах, находящихся в таком количественном отношении, от каждой конкретной части их, доступной распоряжению и имеющей еще практическое значение, зависит удовлетворение какой-либо человеческой потребности. Когда хозяйствующие лица приходят к сознанию этого обстоятельства, т. е. когда они познают, что от каждой доступной их распоряжению доли количества данных благ, иными словами, от каждого конкретного блага, находящегося в таком количественном отношении, зависит удовлетворение одной из их потребностей или по крайней мере большая или меньшая полнота удовлетворения, то эти блага для них получают значение, называемое нами *ценностью*. Следовательно, ценность есть значение, которое для нас имеют конкретные блага или количества благ вследствие того, что в удовлетворении своих потребностей мы сознаем зависимость от наличия их в нашем распоряжении<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Стремление установить общие элементы для всех форм явлений ценности благ, т. е. дойти до *общего* понятия ценности, свойственно новейшим немецким писателям, самостоятельно исследовавшим учение о ценности. Они также стремятся отличать потребительную ценность благ от простой полезности. Фридендер (Theorie d. Werthes, Dorpater Univ. Progr., 1852. S. 48)

определяет ценность как «познанное человеческим суждением отношение, в котором вещь может стать средством для достижения цели, заслуживающей стремления». (Ср. также Sforch. Cours d'économ. polit. Ch. I. P. 36.) Так как указанное отношение есть именно основание полезности (поскольку заслуживающая стремления цель есть удовлетворение человеческой потребности или же стоит в соотношении с последней), то предыдущее определение имеет такое же значение, как и то, по которому ценность благ понимается как *признанная* пригодность их к достижению цели, т. е. как признанная полезность вещи. Однако эта полезность является общим предположением характера благ, и потому определение Фридлендера независимо от того, что оно не касается сущности ценности, слишком широко. Действительно, последний приходит к заключению, что неэкономические блага суть такие же объекты человеческой оценки, как и экономические. Кинс (Lehre vom Werth, Tübing. Zeitschr., 1855, S. 423), как и многие из его предшественников, видит в ценности *степень* годности блага для целей людей (ср. еще прежние издания Рошера — System. I, § 4), — взгляд, которому я все же не могу следовать, потому что хотя ценность и величина измеримая, однако мера ее столь же мало принадлежит к ее сущности, как мера места или времени к сущности последних. Кинс сам чувствует затруднения, к которым ведет такое понятие ценности в своих дальнейших следствиях, так как он признает определение понятия ценности также в смысле годности, полезности, даже просто блага и замечает, что действительно в своем целом теория ценности в отдельных местах построена на комбинации обоих значений слова «ценность», и, таким образом, не приходит к единому принципу. Шеффле (Tübing. Universitäts-schrift. 1862, Ch. 5. S. 10) исходит из такого взгляда: «Всегда, когда должна идти речь о хозяйстве и хозяйственных благах, требуется наличие потенциального или актуального, сознательной волей человека установленного отношения между лицом и внешним предметом. Это отношение может быть принимаемо как с точки зрения хозяйственного *объекта*, так и с точки зрения хозяйственного *субъекта*. Объективно оно *годность* блага, субъективно — *ценность* его. Годность (полезность) — это способность вещи служить человеческой цели. *Ценность* же — это *значение*, которое благо имеет благодаря своей пригодности для экономического целесознания хозяйственной личности». Между тем и это определение ценности, безусловно, слишком широко, так как и неэкономические блага обладают годностью и стоят в вышеуказанном отношении к целесознанию людей, не обладая, однако, ценностью, как это признает сам Шеффле в своих позднейших трудах (Das gesellschaftliche System, 1867, S. 6), определяя ценность как «значение блага *вследствие жертв, которые должны быть ради него принесены*». Следовательно, старое определение Шеффле не ограничивает ценности экономическими благами, хотя этот остроумный исследователь (Tübing. Universitätssch. Op. cit. 1862, S. 11) вполне сознает, что явления ценности не может быть у неэкономических благ. Наоборот, новейшее определение Шеффле, безусловно, слишком узко, так как нет сомнения, что весьма многие неэкономические блага попадают в распоряжение людей без малейших жертв (например, наносная земля и т. д.), тогда как другие не могут быть добыты путем экономических жертв (например, природные дарования). Однако здесь уже находит полное освещение существенный момент более глубокого понимания сущности ценности: не объективная годность сама по себе (Tübing. Universitätsschr. S. 11) и не степень годности (Op. cit. S. 31), но *значение* блага для хозяйствующего субъекта составляет сущность ценности благ, согласно мнению Шеффле. Интересное добавление к правильному пониманию ценности благ дает Рёслер (Theorie des Werthes, Hildebr. Jahrbücher, 1868, IX. S. 272, 406). Он приходит к выводу, «что обычное различие между потребительной и меновой ценностью неправильно и понятие ценности абсолютно не может быть связано с моментом полезного употребления вещей, что, наоборот, понятие ценности *едино*, что оно обозначает *имущественный характер* предметов и путем осуществления имущественного порядка становится конкретным



Поэтому явление жизни, называемое нами ценностью благ, происходит из того же источника, что и экономический характер благ, т. е. из вышеизложенного отношения между надобностью и количеством благ, доступным распоряжению<sup>1</sup>. Различие между обоими явлениями заключается в том, что познание количественного отношения является побуждением для нашей предусмотрительной деятельности, благодаря чему блага, стоящие в таком отношении, делаются предметами нашего хозяйства, т. е. экономическими благами; с другой стороны, познание этого отношения приводит нас к осознанию значения, которое имеет для нашей жизни и для нашего благосостояния наличие в распоряжении каждой конкретной<sup>2</sup> ча-

явлением». Особенность точки зрения Рёслера явствует из сравнения с предыдущим изложением; точно так же ясен и шаг вперед в его учении, заключающийся в правильном ограничении круга объектов ценности и строгом различии полезности благ с их ценностью. Однако я не могу согласиться с тем, что Рёслер делает имущественный характер блага, являющийся таким же следствием вышеизложенного количественного отношения, как и сама ценность, принципом последней; мне кажется неправильным и то, что Рёслер заимствует понятие имущественного характера из юриспруденции (S. 295, 302, ср. также Ch. Shlözer, *Anfangsg.* I. § 15). Ценность благ, как и экономический характер их, не зависит от человеческого хозяйства в его общественной форме, не зависит и от правопорядка, и даже от существования общества. Она наблюдается и в изолированном хозяйстве, и поэтому не может корениться в правопорядке. Из старых попыток установить общее понятие ценности должны быть упомянуты попытки Монтанари — ум. 1687 (*Della Moneta* III. P. 43, p. a, ed. Custodi), Тюпро (*Valeurs et monnaies*. P. 79. ed. Daire), Кондильяк (*Le commerce et le gouvernement*, 1776. P. 151, ed. Daire), Гарнье (с. 5 предисловия к его переводу Смита), Шторх (*Cours d'économie polit.*, 1815, I. P. 56). Особенно же следует упомянуть Кондильяка, у которого определение понятия ценности имеет немало сходства с некоторыми новыми направлениями этого учения в Германии.

<sup>1</sup> В предыдущей главе мы более подробно рассмотрели попытки свести различие между экономическими и неэкономическими благами к тому, что первые являются продуктами труда, а вторые суть «добровольные дары природы», что первые являются объектами менового оборота, а вторые не являются им, причем пришли к результату, что экономический характер благ не зависит от только что указанных моментов. То же относится и к ценности. Последняя, как и экономический характер благ, является следствием многократно упоминавшегося отношения между надобностью и количеством благ, доступным распоряжению, и те же основания, которые говорят против определения экономических благ как продуктов труда или меновых благ, исключают эти же критерии везде, где речь идет о различии между благами, имеющими для нас ценность, и теми, которые таковой не обладают.

<sup>2</sup> Из смешения понятий потребительной ценности с полезностью или первой со степенью полезности или признанною полезностью вытекает учение об абстрактной ценности благ (см. Rau. *Volkswirtschaftslehre*, 1863. § 58). Род может обладать полезными свойствами, делающими конкретные блага годными для удовлетворения человеческих потребностей, степень полезности может быть различной по отношению к определенным целям употребления (буковое и ивовое дерево для целей отопления и т. п.), но ни полезность рода, ни различная степень полезности в различных родах или видах благ не могут быть названы ценностью. Не родовые, но конкретные блага всегда

сти всего доступного распоряжению количества благ. Поэтому блага, стоящие в вышеуказанном отношении, получают для нас *ценность*<sup>1</sup>.

Итак, ясно, почему лишь экономические блага имеют для нас ценность, тогда как блага, находящиеся в количественном отношении, создающем неэкономический характер благ, не получают для нас никакой ценности.

Отношение, создающее неэкономический характер благ, состоит в том, что надобность в соответственных благах меньше, нежели доступное распоряжению количество их. Благодаря этому всегда существуют части количества неэкономических благ, которым не соответствует никакая человеческая потребность, подлежащая удовлетворению, и которые поэтому могут потерять свой характер блага без всякой опасности для удовлетворения человеческих потребностей. Таким образом, от наличия в нашем распоряжении конкретных благ, не имеющих экономического характера, не зависит никакое удовлетворение потребности, и поэтому конкретные количества благ, стоящих в указанном отношении, т. е. неэкономических, не имеют для нас также никакой ценности.

Если житель девственного леса располагает несколькими тысячами лиственных стволов, тогда как ему ежегодно для покрытия своей надобности в дереве необходимо лишь около двадцати, то он ни в коем случае не будет считать себя потерпевшим ущерб в удовлетворении своих потребностей, когда лесной пожар уничтожит около тысячи стволов, если только он в состоянии будет оставшимся количеством столь же полно удовлетворить свои потребности, как и прежде. Следовательно, при таких условиях от наличия в его распоряжении одного ствола не зависит удовлетворение ни одной его потребности, и поэтому один ствол не имеет для него никакой ценности. Напротив, если в лесу находятся десять днких фруктовых деревьев, плоды которых данный субъект потребляет, и если

---

*доступны распоряжению* хозяйствующих индивидов, и поэтому только они являются благами и только они — *объекты нашего хозяйства* и нашей оценки (ср. Michaelis. Das Capitel v. Werthe. Vierteljahrschrift F. V. W. 1863, I. S. 16).

<sup>1</sup> Подобно тому как при более глубоком исследовании душевных процессов предметы внешнего мира познаются нами, как проникшее в наше сознание воздействие вещей на нас самих, т. е. в конечном результате являются познанием состояния нашей собственной личности, так и всякое значение, которое мы приписываем предметам внешнего мира, представляет собой в конечном результате отражение (Ausfluss) того же значения, какое имеет для нас поддержание существа и развития нашей природы, т. е. нашей жизни и нашего благосостояния. Поэтому ценность не есть нечто присущее благам, но свойство их, но наоборот, — лишь то значение, которое мы прежде всего придаем удовлетворению наших потребностей, т. е. нашей жизни и нашему благосостоянию, а затем переносим на экономические блага как на исключительные причины этого удовлетворения.

отношение таково, что доступное его распоряжению количество плодов не больше, нежели его надобность в этом благе, то, конечно, ни одно из этих деревьев не могло бы быть уничтожено без того, чтобы субъект в результате не испытал голода или же по крайней мере не удовлетворил свою потребность в плодах менее полно, чем прежде, и поэтому каждое из этих деревьев имеет для него ценность.

Если жители деревни ежедневно нуждаются в 1000 ведер воды для полного покрытия своей надобности в этом благе и располагают ручьем, доставляющим ежедневно 100 000 ведер воды, то для них некоторая конкретная часть количества этой воды, например одно ведро, не имеет ценности, так как они смогут столь же полно удовлетворять свою потребность в воде и тогда, когда эта часть количества будет изъята из их распоряжения или просто потеряет свой характер блага. Они будут спокойно смотреть на то, как ежедневно многие тысячи ведер воды будут вливаться в море, причем это не нанесет никакого ущерба удовлетворению их потребности в воде. Поэтому до тех пор, пока сохранится отношение, создающее неэкономический характер воды, от наличия в их распоряжении одного ведра воды не будет зависеть удовлетворение ни одной из их потребностей в том смысле, что этого удовлетворения не последовало бы, не будь они в состоянии располагать этим именно благом; на этом и основано то обстоятельство, что такое количество воды не имеет для них ценности. С другой стороны, если бы количество воды, доставляемое этим ручьем, понизилось до 500 ведер в день вследствие особенной засухи или другого явления природы и если бы в то же время жителям деревни, о которых идет речь, не был доступен другой источник воды, так что вся совокупность доступного их распоряжению количества воды была бы недостаточна для полного удовлетворения их потребности в ней, то они не могли бы пренебречь ни одной имеющей практическое значение долей доступного им количества воды, например одним ведром, без того, чтобы не был нанесен ущерб удовлетворению их потребностей. Следовательно, каждая конкретная часть количества, доступного их распоряжению, конечно, имела бы тогда для них ценность.

Итак, неэкономические блага не только не имеют меновой ценности, как думали до сих пор, но не имеют и ценности вообще, а вместе с тем и ценности потребительной. После того как мы установим еще некоторые научные положения, мы ниже остановимся более подробно на отношении между потребительной и меновой ценностью. Здесь заметим лишь предварительно, что и меновая ценность, и потребительная составляют два понятия, подчиненные общему понятию ценности, следовательно, между собой они соподчиненные, и потому все,

что мы выше говорили о ценности вообще, так же относится к потребительной ценности, как и к меновой.

Если же многие исследователи народного хозяйства, не приписывая неэкономическим благам меновой ценности, все же приписывают им потребительную, а некоторые новейшие английские и французские экономисты стремятся вообще изгнать понятие потребительной ценности из нашей науки и заменить его понятием полезности, то это объясняется непониманием существенного различия между обоими вышеуказанными понятиями и явлениями жизни, лежащими в их основании.

Полезность — это годность предмета служить удовлетворению человеческих потребностей и потому (именно как *познанная* полезность) является общим условием характера благ. И неэкономические блага полезны в той же мере, как и экономические, вследствие своей годности удовлетворять человеческие потребности, и эта их годность также должна быть *познана* людьми, так как иначе они не могли бы вообще стать благами. Отличие неэкономического блага от экономического заключается в том обстоятельстве, что удовлетворение человеческих потребностей не зависит от обладания нами конкретными количествами первого, но зависит от наличия в нашем распоряжении конкретных количеств второго; вследствие этого хотя блага первого рода и обладают полезностью, но лишь блага второго рода имеют для нас наряду с полезностью еще и то значение, которое мы называем ценностью.

Ошибка, лежащая в основании смешения понятия полезности с понятием потребительной ценности, разумеется, не имела влияния на практическую деятельность людей. Ни один хозяйствующий субъект до сих пор не наделил при обыкновенных условиях ценностью кубического фута воздуха или кружки воды в местностях, избобилующих водой, и всякий на практике отличает, и даже весьма хорошо, годность вещи служить удовлетворению одной из его потребностей от ее ценности. Однако вышеуказанная ошибка явилась большим препятствием для развития общих учений нашей науки<sup>1</sup>.

То обстоятельство, что благо имеет для нас ценность, заключается, как мы видели, в том, что наличие его в распоряжении имеет для нас значение удовлетворения потребности, которая без того не была бы удовлетворена. Правда, наши потребности могут отчасти зависеть от нашей воли или от нашей привычки, по крайней мере поскольку идет речь об их происхождении, но раз они уже налицо, ценность, которую блага

---

<sup>1</sup> Прудон (*Système des contradictions économiques*. Ch. II, § 1), введенный в указанное заблуждение, констатирует непримиримое противоречие между *потребительной* и *меновой* ценностью.

имеют для нас, уже не представляет собой *ничего произвольного*, но есть неизбежное следствие познания их значения для нашей жизни или нашего благосостояния. Поэтому мы напрасно старались бы не приписывать благу ценности, раз мы пришли к сознанию, что от наличия его в распоряжении зависит удовлетворение одной из наших потребностей. Напрасно было бы также стараться приписывать ценность благам, от наличия которых в нашем распоряжении мы не сознаем своей зависимости. Поэтому ценность благ не есть нечто произвольное, но всегда необходимое следствие познания человеком зависимости сохранения своей жизни, своего благосостояния или хотя бы одной части последних какой бы то ни было величины от наличия в распоряжении блага или количества блага.

Что же касается этого *познания*, то люди могут так же ошибаться по отношению к ценности благ, как и по отношению ко всем другим объектам человеческого познания, и потому могут приписывать ценность предметам, в действительности согласно экономическому положению вещей ею не обладающим, если только они ошибочно считают, будто от какого-нибудь блага или количества блага зависит более или менее полное удовлетворение их потребностей, тогда как на самом деле этого отношения нет; в таком случае перед нами явление *воображаемой* ценности.

Ценность благ основана на отношении благ к нашим потребностям, а не на их сущности. С *изменением этого отношения* должна также возникнуть или исчезнуть ценность. Для жителей оазиса, имеющих в своем распоряжении источник, вполне покрывающий круг их потребностей в воде, определенное количество воды не имеет ценности на месте нахождения источника. Если же источник вследствие землетрясения внезапно стал бы давать настолько меньше воды, что удовлетворение потребностей жителей этого оазиса уже не было бы вполне обеспечено, так что удовлетворение каждой конкретной потребности должно было бы зависеть от наличия в распоряжении определенного количества воды, то последнее тотчас приобрело бы для жителей оазиса ценность. Однако эта ценность исчезла бы тотчас по восстановлении прежнего отношения, т. е. после того, как источник снова стал бы давать воду в прежнем изобилии. Подобное же явление имело бы место, если бы число жителей оазиса увеличилось настолько, что воды из источника не хватало бы уже более для удовлетворения всех потребностей. Такое изменение, вызванное увеличением потребителей, могло бы даже наступать с известной закономерностью периодически, во время посещения оазиса многочисленными караванами.

Итак, ценность не есть нечто присущее благам, не свойство

их, но также и не самостоятельная, не сама по себе существующая вещь. Ценность — это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и потому вне их сознания она не существует. Поэтому также безусловно ошибочно называть благо, имеющее ценность для хозяйствующих субъектов, ценностью или же говорить о ценностях как о самостоятельных реальных предметах, как это делают экономисты, благодаря чему ценность объективируется. Объективно существуют только вещи, точнее говоря, количества их, а ценность их есть нечто, существенно от них отличное, а именно суждение, которое хозяйствующие индивиды себе составляют о значении, какое имеет наличие в их распоряжении количества благ для поддержания их жизни и благосостояния. Объективация ценности благ, по своему существу вполне *субъективной*, также много содействовала смешению основных понятий нашей науки.

## § 2. О ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ МЕРЕ ЦЕННОСТИ БЛАГ

До сих пор мы ввели в круг своих исследований вопрос о сущности и конечных причинах ценности, а также о моментах, общих для всякой ценности. В жизни, однако, ценность отдельных благ является в виде величины весьма различной, нередко даже изменяющейся у одного и того же блага. Теперь, в этом отделе, предметом нашего рассмотрения будет исследование причин различия ценности благ и меры ее. Ход нашего исследования явствует из нижеследующего изложения.

Блага, подлежащие нашему распоряжению, имеют для нас ценность не ради их самих. Мы видели, что прежде всего имеет для нас значение лишь удовлетворение наших потребностей, так как им обусловлены наша жизнь и наше благосостояние. Мы показали также, что это значение переносится людьми на подлежащие их распоряжению блага, поскольку последние обеспечивают им удовлетворение потребностей, которые в случае отсутствия блага остались бы неудовлетворенными, т. е. на экономические блага. Во всякой ценности благ проявляется лишь то значение, которое мы приписываем удовлетворению наших потребностей, т. е. нашей жизни и нашему благосостоянию. Если этим объяснением мы исчерпали всю сущность ценности благ и установили, что в конечном результате для нас имеет значение лишь удовлетворение наших потребностей и что всякая ценность есть только перенесение этого значения на хозяйственные блага, то *различие* величины ценности отдельных благ, наблюдаемое нами в жизни, также основано только на различии величины значения, какое представляет

для нас удовлетворение потребностей, обусловленное наличием в нашем распоряжении данных благ. Для того чтобы свести к конечным причинам различие в ценности отдельных благ, как мы наблюдаем его в жизни, нам необходимо разрешить двоякого рода задачу.

*Во-первых*, насколько удовлетворение различных конкретных потребностей имеет для людей различное значение (субъективный момент)?

*Во-вторых*, какие конкретные удовлетворения потребностей находятся в каждом отдельном случае в зависимости от наличия в нашем распоряжении определенного блага (объективный момент)?

Если в результате этого исследования окажется, что отдельные конкретные акты удовлетворения потребностей имеют для людей различное значение и, далее, что от наличия в нашем распоряжении отдельных экономических благ находится в зависимости удовлетворение потребностей этого различного значения, то, таким образом, и будет разрешена указанная задача, т. е. будет сведено к своим конечным причинам то явление хозяйственной жизни, объяснение которого мы поставили как проблему в начале настоящего исследования, — мы имеем в виду различие в величине ценности благ.

В ответе на вопрос о конечных причинах различия ценности благ заключается также разрешение проблемы о том, каким образом происходит то, что и сама ценность отдельных благ изменяется. Каждое изменение есть не что иное, как различие во времени, и поэтому в познании конечных причин различия какой-либо категории величин вообще заключается также и понимание изменений ее.

#### *а. Различие в величине значения отдельных удовлетворений потребностей (субъективный момент)*

Прежде всего что касается различия в значении для нас отдельных удовлетворений потребностей, то обыденный опыт показывает, что для людей вообще наибольшее значение имеют те удовлетворения потребностей, от которых зависит сохранение их жизни, и что мера значения остальных удовлетворений потребностей сообразуется для них со степенью (продолжительностью и интенсивностью) благополучия, находящегося в зависимости от этих удовлетворений. Поэтому если хозяйствующие лица должны сделать выбор между удовлетворением потребности, от которого зависит сохранение их жизни, и другим, от которого зависит лишь их большее или меньшее благополучие, то они обыкновенно отдают предпочтение первому удовлетворению; точно так же при выборе между удовлетворениями потребностей, от которых зависит более высокая сте-

пень их благополучия, т. е. бóльшая его продолжительность при равной интенсивности и бóльшая интенсивность при равной продолжительности, и теми, от которых зависит меньшая степень благополучия, отдается предпочтение первым.

От удовлетворения потребности в пище, а при наших климатических условиях — и в одежде и жилище, зависит сохранение нашей жизни, тогда как от обладания нами каретой, шахматной доской и т. п. зависит только несколько бóльшая степень нашего благосостояния. Соответственно этому мы можем наблюдать, что люди гораздо более опасаются недостатка в пище, одежде или жилище, нежели в карете, шахматной доске и т. п., и придают несравненно бóльшее значение обеспечению удовлетворения первых потребностей, нежели тех, от которых, как в вышеупомянутых случаях, зависит лишь мимолетное удовольствие или несколько бóльший комфорт, другими словами, лишь бóлее высокая степень благополучия. Однако и эти удовлетворения потребностей имеют весьма различное значение для людей. Ни от удобной постели, ни от шахматной доски, предоставленных в наше распоряжение, не зависит сохранение нашей жизни, однако пользование этими благами ведет, — конечно, в весьма различной степени, — к повышению нашего благосостояния. Поэтому не может возникнуть сомнения в том, что, если человеку предоставлен выбор между лишением удобной постели или шахматной доски, он легче обойдется без последней, нежели без первой.

Если, таким образом, мы видели, что значение, какое представляют различные удовлетворения потребностей, весьма не одинаково, а именно: одни из них имеют для людей значение сохранения жизни, другие обуславливают их благополучие в бóльшей степени, третьи — в меньшей и т. д., кончая такими, от которых зависит лишь какое-либо незначительное, мимолетное удовольствие, то внимательное наблюдение жизненных явлений показывает нам, что это различие в значении отдельных удовлетворений потребностей можно заметить не только при удовлетворении *различных* потребностей вообще, но и при *бóлее или менее* полном удовлетворении одной и той же потребности.

От удовлетворения нашей потребности в пище зависит наша жизнь. Однако было бы ошибочно считать все пищевые продукты, обыкновенно употребляемые людьми, нужными для сохранения их жизни или хотя бы только здоровья, т. е. продолжительного их благополучия. Всякому известно, как легко без всякого ущерба для жизни, даже для здоровья, обойтись без одного из обычных обедов; опыт учит, что количество пищи, необходимое для сохранения жизни, составляет лишь меньшую часть того, что обыкновенно потребляется зажиточными лицами, и что люди значительно бóльше едят и пьют,



чем это необходимо для полного поддержания их здоровья. Люди потребляют пищу прежде всего для сохранения своей жизни, затем — дальнейшие количества для поддержания своего здоровья, так как слишком скудное питание, лишь сохраняющее жизнь, сопровождается, как показывает опыт, расстройством нашего организма; наконец, после того как предыдущие количества уже обеспечили им сохранение жизни и поддержание здоровья, люди еще потребляют количества пищи просто ради удовольствия, связанного с едой.

Поэтому весьма различно и то значение, которое имеют для людей отдельные конкретные акты удовлетворения потребности в пище. Удовлетворение потребности в пище до того момента, когда им уже обеспечена жизнь, имеет для каждого человека полное значение сохранения его жизни; дальнейшее потребление до известного момента имеет значение лишь сохранения здоровья, т. е. продолжительного благополучия; наконец, дальнейшее потребление имеет для них просто значение удовольствия, как показывает наблюдение, все более и более понижающегося, пока потребление не достигнет известной границы, когда потребности в пище удовлетворены уже столь полно, что дальнейшее принятие ее не служит ни сохранению жизни, ни поддержанию здоровья, ни доставлению удовольствия, но становится безразличным для потребителя, а затем превращается уже в мучение и угрожает опасностью здоровья и даже жизни.

Подобные же наблюдения мы можем сделать и по отношению к более или менее полному удовлетворению всякой другой человеческой потребности. При наших климатических условиях жилище, представляющее собой пристанище для ночлега и защиту от непогоды, необходимо для сохранения жизни, просторная квартира — для поддержания здоровья. сверх этого люди, если у них есть только средства для этого, обыкновенно обзаводятся помещениями исключительно в целях удовольствия (приемные и игорные комнаты, залы для балов, павильоны, охотничьи замки и т. п.). Поэтому нетрудно убедиться, что и при удовлетворении потребности в жилище отдельные, конкретные акты этого удовлетворения имеют для людей весьма различное значение. От удовлетворения до известного предела нашей потребности в жилище зависит наша жизнь, от дальнейшего, более полного удовлетворения той же потребности — наше здоровье, от удовлетворения еще сверх этого — то большее, то меньшее удовольствие, и наконец, для каждого лица можно представить себе предел, дальше которого пользование доступными распоряжению комнатами станет безразличным и даже обременительным.

Поэтому и по отношению к большей или меньшей полноте удовлетворения одной и той же потребности мы можем сде-

лать наблюдение, подобное сделанному выше по отношению к различным потребностям людей. Если выше мы видели, что удовлетворение различных потребностей имеет для людей весьма различное значение, представляющее собой шкалу, начинающуюся значением, которое имеет для нас наша жизнь, и постепенно понижающуюся до значения, которое мы придаем скоропроходящему, незначительному удовольствию, то теперь мы видим, что удовлетворение до известной степени полноты какой-либо определенной потребности имеет для нас относительно наибольшее значение, дальнейшее удовлетворение — все меньшее, пока не наступит такое состояние, когда более полное удовлетворение соответственной потребности уже безразлично, а, наконец, и такое, когда всякий акт, имеющий внешнюю форму удовлетворения соответственной потребности, не только более не представляет значения, но и, наоборот, становится бременем, страданием.

Для того чтобы в целях облегчения понимания дальнейших трудных исследований получить выражение различных величин, о которых мы только что говорили, в цифрах, обозначим цифрой 10 значение удовлетворений потребности, от которых зависит наша жизнь, а последовательно понижающееся значение остальных удовлетворений — цифрами 9, 8, 7, 6 и т. д. Таким образом, мы будем иметь шкалу значения различных удовлетворений потребностей, начинающуюся 10 и кончающуюся 1.

Если мы теперь таким же образом выразим в цифрах понижающееся значение последовательных актов удовлетворения каждой потребности в отдельности из числа всех вышеуказанных, то для той потребности, от удовлетворения которой до известного момента зависит наша жизнь, а далее — постепенно понижающееся благосостояние, мы получим шкалу, начинающуюся 10 и кончающуюся 0, для тех же удовлетворений потребности, наибольшее значение которых равно 9, — шкалу, начинающуюся этой цифрой и кончающуюся также 0 и т. д.

Образующиеся десять шкал (I—X) можно наглядно изобразить следующим образом:

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

Предположим, что шкала I выражает понижающееся по мере последовавшего уже удовлетворения значение удовлетворения потребности какого-либо индивида в пище, шкала V — его потребности в табаке; ясно, что удовлетворение потребности в пище до известного предела полноты имеет гораздо большее значение для этого индивида, нежели удовлетворение потребности в табаке. Однако если потребность в пище уже удовлетворена до известного предела полноты, так, что, например, дальнейшее ее удовлетворение имеет для индивида лишь значение, обозначаемое нами цифрой 6, то потребление табака начинает представлять для этого индивида уже такое же значение, как и дальнейшее удовлетворение в пище, и с данного момента он будет стараться привести в равновесие удовлетворение своей потребности в табаке с таковым же в пище. Хотя вообще удовлетворение потребности в пище имеет для данного индивида несравненно большее значение, нежели удовлетворение потребности в табаке, однако, как это наглядно изображено на таблице, наступает такой момент, когда дальнейшие акты удовлетворения потребности в пище будут представлять для индивида уже меньшее значение, нежели первые акты удовлетворения вообще менее важной, но еще совершенно неудовлетворенной потребности в табаке.

Нам кажется, что это указание на обыкновенное жизненное явление в достаточной степени уяснит нам смысл вышеприведенных цифр, взятых нами исключительно с целью облегчения демонстрации столь же трудной, сколь и не обработанной до сих пор области психологии.

Различное значение, какое представляет удовлетворение отдельных конкретных потребностей, хотя и мало обращало на себя до сих пор внимание исследователей, тем не менее не чуждо сознанию всякого хозяйствующего лица. Везде, где только живут люди, на какой бы ступени культурного развития они ни находились, мы можем наблюдать, как хозяйствующие индивиды соизмеряют значения удовлетворения различных потребностей вообще и значения отдельных актов, ведущих к более или менее полному удовлетворению каждой отдельной потребности в частности, и в конце концов результатом такого сравнения руководствуются в своей деятельности, направленной на возможно полное удовлетворение своих потребностей (хозяйство). Это соизмерение различного значения потребностей, выбор между остающимися без удовлетворения и подлежащими удовлетворению потребностями в зависимости от доступных распоряжению средств, а также определение степени, до которой каждая потребность должна найти себе удовлетворение, составляют именно ту часть экономической деятельности людей, которая более всякой другой занимает их умы, оказывает наибольшее влияние на их экономические

стремления и почти непрерывно производится каждым хозяйствующим субъектом. Познание различного значения, какое имеет для людей удовлетворение различных потребностей и отдельных актов этого удовлетворения, является в то же время конечной причиной различия в ценности благ.

*в. Зависимость отдельных актов удовлетворения потребности от конкретных благ (объективный момент)*

Если бы каждой отдельной конкретной человеческой потребности соответствовало лишь одно подлежащее распоряжению благо, годное исключительно для удовлетворения данной потребности, т. е. таким образом, что, с одной стороны, при невозможности удержать это благо в своем распоряжении удовлетворение этой потребности не последовало бы, а с другой — данное благо было бы годно лишь для удовлетворения этой потребности и никакой другой, то определить ценность этого блага было бы весьма легко. Ценность его равнялась бы тому значению, которое для нас имело бы удовлетворение данной потребности, так как ясно, что, если в удовлетворении какой-либо потребности мы зависим от наличия в нашем распоряжении определенного блага так, что удовлетворение этой потребности не последовало бы при отсутствии его в нашем распоряжении и оно в то же время не годно ни на какое другое употребление, кроме удовлетворения данной потребности, оно будет иметь для нас полное значение этого удовлетворения потребности, но никакого другого значения оно ни в коем случае иметь не будет. Следовательно, в зависимости от того, большее или меньшее значение имело бы для нас это удовлетворение потребности, ценность данного блага была бы для нас в этом случае большей или меньшей. Например, если бы какой-нибудь близорукий человек, выброшенный на необитаемый остров, нашел между спасенными им благами одну лишь пару очков, необходимых ему при его близорукости, то нет сомнения, что эта пара очков имела бы для него полное значение, которое он приписывает улучшению своего зрения, но ничуть не большее, так как очки не могут служить удовлетворению других потребностей.

Однако в обыденной жизни отношения между доступными распоряжению благами и нашими потребностями обыкновенно гораздо более сложные. Здесь в большинстве случаев не одно благо, а известное количество их соответствует не одной потребности, но комплексу потребностей, и, таким образом, от обладания известным количеством благ зависит то меньшее, то большее количество удовлетворений потребностей, весьма различных в своем значении, и, с другой стороны, каждое отдельное благо обладает годностью удовлетворять каждую из этих различных по своему значению потребностей.

Изолированно хозяйствующий земледелец после жатвы располагает 200 мер зерна. Одна часть этого количества обеспечивает ему сохранение его жизни и жизни его семьи до следующей жатвы, другая — сохранение здоровья, третья служит материалом для посева на следующий год, четвертая может быть употреблена на производство пива, спирта и других предметов роскоши, пятая — на вскармливание скота; оставшиеся же меры, которые он уже более не в состоянии употребить ни на какие важные удовлетворения потребностей, предназначаются им на вскармливание животных, составляющих предмет роскоши, чтобы все же как-нибудь извлечь и из этого зерна пользу.

Таким образом, удовлетворения потребностей, в отношении которых земледелец зависит от находящегося в его руках зерна, весьма различны. Прежде всего он обеспечивает свою жизнь и жизнь своей семьи, затем обеспечивает дальнейший ход своего хозяйства, что составляет важную основу его постоянного благополучия, наконец, часть зерна он затрачивает на цели удовольствия, опять-таки имеющие для него весьма различное значение.

Перед нами, как мы видели, случай, представляющий собой обычное жизненное явление, когда удовлетворения потребностей весьма различного значения зависят от доступного нашему распоряжению количества благ вполне одинакового качества во всех своих частях, как мы это здесь предполагаем для большей простоты; возникает вопрос: какую ценность при таких условиях имеет определенное количество зерна для нашего сельского хозяина? Будут ли те меры зерна, которые обеспечивают ему его жизнь и жизнь его семьи, иметь для него большую ценность, нежели те, которые обеспечивают здоровье, последние — большую, чем те, которые дают возможность обрабатывать его поля, эти же опять-таки большую, нежели те, которые он употребит на предметы роскоши, и т. д.?

Никто не станет отрицать, что значение удовлетворений потребностей, обеспеченных в данном случае отдельными частями количеств доступного распоряжению зерна, весьма различно и представляет собой шкалу, начинающуюся значением, обозначенным нами выше цифрой 10 и кончающуюся значением, обозначенным цифрой 1; в то же время никто не станет утверждать, что одни меры зерна (например, те, которые сельский хозяин предназначает на содержание себя и своей семьи до следующей жатвы) будут иметь для него более высокую, другие того же качества (например, те, из которых он станет изготавливать напитки, составляющие предмет роскоши) — менее высокую ценность.

В этом случае и во всяком другом, где от доступных нашему распоряжению определенных количеств благ зависит

удовлетворение потребностей с различным значением, мы прежде всего встречаемся с трудным вопросом: какое конкретное удовлетворение потребности зависит от определенного количества данных благ?

Разрешение этого важнейшего вопроса теории ценности вытекает из рассмотрения человеческого хозяйства и сущности ценности благ.

Мы видели, что люди стремятся к полному, а где это невымыслимо, — по крайней мере к *возможно полному* удовлетворению своих потребностей. Если некоторое количество благ соответствует потребностям, удовлетворение которых имеет для людей различное значение, то последние прежде всего удовлетворяют или предусмотрят те потребности, удовлетворение которых имеет для них наибольшее значение. Если у них останется еще некоторое количество, то они употребят его на удовлетворение тех потребностей, которые ближе всего стоят к предыдущим в порядке последовательного значения, и т. д.; остающееся количество они будут каждый раз употреблять на удовлетворение ближайших по степени важности потребностей<sup>1</sup>.

Если мы спросим, какую ценность для хозяйствующего лица, обладающего некоторым количеством благ, имеет какая-либо часть этого количества, то вопрос этот по отношению к сущности ценности точно формулируется таким образом: какое удовлетворение потребности не последовало бы, если бы хозяйствующий субъект не располагал данной частью количества благ, т. е. если бы он имел в своей власти все доступное его распоряжению количество, кроме этой части? Ответ на этот вопрос следует из предыдущего рассмотрения сущности человеческого хозяйства и гласит, что каждое хозяйствующее лицо в данном случае удовлетворило бы остающимся у него количеством благ свои наиболее важные потребности, отказавшись от удовлетворения наименее важных, и поэтому из до сих пор удовлетворявшихся потребностей лишь те не были бы

---

<sup>1</sup> Если благо годно служить удовлетворению нескольких, по своему роду различных потребностей, отдельные акты которого имеют в свою очередь, в зависимости от степени полноты уже последовавшего удовлетворения соответственных потребностей, понижающееся значение, то и в этом случае хозяйствующие лица прежде всего употребляют доступные их распоряжению количества на обеспечение тех актов данных удовлетворений потребностей, которые без отношения к роду потребности имеют для них наибольшее значение, остаток — на обеспечение конкретных удовлетворений потребностей. Ближе всего стоящих к первым по степени своего значения, и так постепенно далее — на обеспечение все менее и менее важных потребностей. Такой образ действия имеет своим следствием то, что наиболее важные из конкретных потребностей, уже не подлежащих удовлетворению, каждый раз у всех родов данных потребностей имеют одинаковое значение, так что все потребности подлежат удовлетворению до одинаковой степени важности их конкретных актов.

удовлетворены, значение которых для хозяйствующего лица наименьшее.

*Таким образом, в каждом конкретном случае от наличия в распоряжении хозяйствующего лица определенной части всего доступного распоряжению количества блага зависят лишь те удовлетворения потребностей, которые между удовлетворениями, обеспеченными всем количеством блага, имеют наименьшее значение для данного лица, и поэтому ценность такой части доступного распоряжению количества блага равна для этого лица значению, которое имеют для него наименее важные из всех удовлетворений потребностей, обеспеченных всем количеством, и зависящие от этой части<sup>1</sup>.*

Исследование некоторых конкретных случаев вполне выяснит изложенные здесь положения, и мне не хотелось бы уклоняться от этой важной задачи, хотя я знаю, что некоторым я

---

<sup>1</sup> Предположим такой случай: хозяйствующий индивид для полного удовлетворения всех своих потребностей в благах, понижающихся по мере важности от 10 до 1, нуждается в 10 конкретных благах или количествах блага (допустим, в 10 Q), тогда как его распоряжению доступны лишь 7 таких благ или какое-то их количество (допустим, 7 Q); после сказанного о сущности человеческого хозяйства прежде всего ясно, что данный индивид всем доступным его распоряжению количеством (7 Q) удовлетворит лишь те потребности, важность которых понижается от 10 до 4, а остальные, понижающиеся в отношении своей важности от 3 до 1, останутся неудовлетворенными. Какую ценность для данного субъекта будет иметь в таком случае одно конкретное благо, т. е. одно из данных 7 количеств (1 Q)? После того, что нам известно о сущности ценности благ, этот вопрос равнозначен с вопросом о значении тех удовлетворений потребностей, которые не последовали бы, если бы распоряжению данного индивида были доступны вместо 7 лишь 6 благ или 6 количеств блага (6 Q). Теперь ясно, что если бы данное лицо вследствие какого-либо события лишилось одного из 7 доступных его распоряжению благ, или частей количества, то 6 остальными оно удовлетворило бы наиболее важные потребности, пренебрегнув менее важными; поэтому исчезновение одного блага или одной части данного количества имело бы своим следствием лишь отпадение удовлетворения той потребности, значение которой наименьшее между другими, покрытыми всем доступным количеством (7 Q), следовательно, то, которое мы обозначили выше цифрой 4, тогда как удовлетворения потребностей или акты последних, значение которых понижается от 10 до 5, последовали бы теперь, как и прежде. Поэтому в приведенном случае от наличия в распоряжении конкретного блага или конкретной части количества зависело бы лишь одно удовлетворение потребности, значение которого мы обозначили цифрой 4, и значение это составляло бы ценность каждого отдельного блага, т. е. каждой отдельной части количества, до тех пор, пока данное лицо располагало бы 7 конкретными благами или семью частями количества. Лишь одно удовлетворение потребности имело бы такой степени значения было бы в данном случае в зависимости от этого блага или от этой части доступного распоряжению количества благ. Однако если бы при прочих равных условиях в распоряжении данного хозяйствующего субъекта имелось лишь 5 благ или 5 частей количества, то точно так же ясно, что при таком экономическом положении каждое конкретное благо или каждая часть количества имели бы для него значение, выражающееся числом 6, при 3 благах или 3 частях количества — числом 8, наконец, при одном — числом 10.

этим покажусь скучным. Но по примеру Адама Смита я отваживаюсь все-таки быть несколько скучным, если от этого выигрывает ясность изложения.

Для того чтобы начать с простейшего случая, представим себе изолированно хозяйствующего субъекта, обитающего на скалистом морском острове, на котором находится единственный источник, служащий ему для удовлетворения его потребности в пресной воде. Допустим далее, что этот изолированный человек для сохранения своей жизни нуждается ежедневно в одной мере воды для себя и в девятнадцати мерах для тех животных, молока и мяса которых едва достаточно для его пропитания. Предположим теперь, что сверх этого он нуждается еще в сорока мерах воды — частью для личного употребления с целью не только сохранения жизни, но и поддержания здоровья, частью для содержания в чистоте своего тела, своего платья и орудий, частью для сохранения некоторых животных, молоко и мясо которых ему необходимы, т. е. всего того, что ему нужно для сохранения здоровья и вообще продолжительного благополучия; наконец, он имеет потребность еще в сорока мерах воды в день — частью для своего цветника, частью для некоторых животных, нужных ему не для сохранения жизни и здоровья, а просто для удовольствия, вызываемого более обильной пищей или просто сообществом этих животных. Однако дальнейшему количеству воды, превышающему сто мер, он не нашел бы уже применения.

До тех пор, пока источник богат водой настолько, что субъект имеет возможность, удовлетворяя все свои потребности, спокойно смотреть на то, как ежедневно несколько тысяч ведер воды уносятся в море, короче, пока от определенного количества не зависит удовлетворение ни одной потребности (например, от того, располагает ли он ведром больше или меньше), такое количество, как мы видели, не будет иметь для него ни экономического характера, ни ценности и, следовательно, не может быть и речи о мере последней. Если же вследствие какого-либо явления природы в источнике внезапно произойдет убыль воды, так что наш островитянин будет в состоянии располагать ежедневно лишь 90 мерами воды, тогда как ему, как мы видели, для полного удовлетворения своих потребностей необходимы 100 мер, то ясно, что от наличия в его распоряжении каждой части всего количества воды уже будет зависеть удовлетворение потребности и вместе с тем каждое конкретное количество получит для него значение, называемое ценностью.

Вопрос о том, какое из всех удовлетворений потребностей зависит в данном случае от определенной части доступных распоряжению 90 мер воды, например от 10 мер, сведется к вопросу о том, какое из удовлетворений потребностей этого



изолированного субъекта не последовало бы, если бы он не располагал этой частью количества, т. е. если бы вместо 90 он обладал лишь 80 мерами.

Не может быть сомнения в том, что хозяйствующий субъект, хотя бы он располагал в день лишь 80 мерами воды, будет в состоянии, как и прежде, потреблять ежедневно количество воды, необходимое для сохранения его жизни, а также содержать столько животных, сколько ему необходимо для той же цели. Так как на это требуется лишь 20 мер воды в день, то остающиеся 60 мер он мог бы употребить прежде всего на удовлетворение тех потребностей, от которых зависит его здоровье и вообще продолжительное благополучие. Для этой цели ему необходимы лишь 40 мер воды, и следовательно, у него ежедневно оставалось бы еще количество воды в 20 мер, которое он мог бы употребить на цели удовольствия. Он мог бы содержать ими свой сад или тех животных, которых он держит только ради своего удовольствия; выбор же между этими двумя удовлетворениями потребностей пал бы на то из них, которое ему представляется более важным.

Поэтому вопрос о том, будет ли наш Робинзон располагать 10 мерами больше или меньше при доступном его распоряжению ежедневно количестве воды в 90 мер, имеет для него то же значение, что и вопрос о том, будет ли он иметь возможность и впредь удовлетворять свои наименее важные потребности, удовлетворяющиеся до сих пор ежедневно 10 мерами воды, или нет, и пока он ежедневно располагает всем количеством в 90 мер воды, десять мер будут представлять лишь то значение, которое имеют для него эти удовлетворения потребностей, следовательно, значение относительно незначительных удовольствий.

Теперь предположим, что источник, снабжающий данного изолированно хозяйствующего субъекта водой, высох бы еще более, так что субъект мог бы ежедневно располагать лишь 40 мерами воды. В этом случае, как и в предыдущем, наличие в его распоряжении всего этого количества воды обуславливали бы его жизнь и благополучие; между тем положение вещей существенно изменилось. Если прежде от каждой части количества, имеющей какое-либо практическое значение, например от одной меры воды, зависело удовольствие, т. е. какое-либо удобство хозяйствующего лица, то теперь вопрос о том, располагает ли наш Робинзон мерой воды больше или меньше, является для него уже вопросом более или менее полного сохранения здоровья или вообще благополучия, так что исчезновение такого количества лишило бы его впредь возможности удовлетворять свои потребности, от которых зависит сохранение его жизни и постоянного благополучия. Пока наш Робинзон располагал многими сотнями ведер воды, одно ведро

ее не могло иметь для него никакой ценности; пока он располагал еще 9—10 ведрами в день, каждое ведро имело для него лишь значение, зависевшее от последнего удовольствия; теперь же каждая часть доступного его распоряжению количества в 40 мер имеет для него значение гораздо более важных удовлетворений потребностей, так как теперь от каждой части этого количества в 40 мер зависит уже удовлетворение потребностей, неудовлетворение которых могло бы нанести вред его здоровью и продолжительному благополучию. Ценность каждого количества благ равна значению удовлетворений потребностей, от него зависящих. Если вначале ценность меры воды для нашего Робинзона равнялась нулю, а во втором случае примерно единице, то теперь она выражается примерно числом 6.

Если же при дальнейшей засухе источник еще более высохнет и будет, наконец, ежедневно давать лишь столько воды, сколько необходимо для продления жизни этого изолированного человека (следовательно, в данном случае около 20 мер, так как столько воды ему нужно для себя и своих животных, без молока и мяса которых он не может обойтись), то ясно, что в этом случае всякое подлежащее его распоряжению количество воды, еще имеющее практическую важность, будет иметь для него полное значение сохранения жизни и, следовательно, еще более высокую ценность, выражающуюся числом 10.

Итак, мы видели, что в первом случае, когда распоряжению данного субъекта были доступны ежедневно многие тысячи ведер воды, часть этого количества, например одно ведро, не имела для него никакой ценности, так как от нее не зависело ни одно удовлетворение потребности; мы видели, что во втором случае одна конкретная часть доступного его распоряжению количества в 90 мер уже имела для него значение удовольствий, так как наименее важные удовлетворения потребностей, зависевшие в этом случае от количества в 90 мер, были удовольствиями; мы видели, что в третьем случае, когда в распоряжении данного субъекта ежедневно находилось лишь 40 ведер воды, уже более важные удовлетворения потребностей стали зависеть от наличия в распоряжении каждой конкретной части количества; в связи с этим мы видели, как ценность частей поднималась; в четвертом же случае, когда от каждой конкретной части количества стали зависеть еще более важные удовлетворения потребностей, она поднялась еще более.

Теперь перейдем к более сложным (социальным) отношениям. Предположим, что на парусном судне, находящемся от земли еще на расстоянии 20 дней езды, вследствие какого-либо несчастного случая погибли почти все съестные припасы и для

каждого путешественника сохранилось лишь такое количество какого-либо предмета потребления, например сухарей, какое необходимо для поддержания его жизни в течение этих 20 дней. Это был бы такой случай, когда определенным потребностям лиц, находящихся на корабле, соответствовало бы наличие в распоряжении лишь определенных благ, так что удовлетворение данных потребностей находилось бы в полной зависимости от доступного распоряжению количества этих благ. Предполагая, что жизнь путешественников была бы сохранена лишь в том случае, если бы каждый из них ежедневно потреблял полфунта сухарей и если бы каждый из них в действительности располагал всего десятью фунтами сухарей, то такое количество съестных припасов имело бы для каждого из находящихся на судне полное значение сохранения жизни. При таких обстоятельствах никто из тех, для кого жизнь вообще имеет значение, не решился бы отдать этого количества блага или какой-либо части его, имеющей значение, за другие блага, не являющиеся предметами потребления, даже если это такие блага, которые вообще в обыденной жизни обладают весьма большой ценностью. Например, если бы какой-нибудь богатый человек, находящийся на судне, желая облегчить страдание, испытываемое им вследствие такой скудной пищи, захотел отдать за фунт сухарей такое же по весу количество золота, он не нашел бы среди путешественников никого, кто бы согласился принять его предложение.

Предположим далее, что каждый из находящихся на судне сверх указанных десяти фунтов сухарей располагал бы еще пятью фунтами этого предмета потребления. В этом случае жизнь этих лиц уже не зависела бы от наличия в их распоряжении одного фунта сухарей, так как таковой мог бы исчезнуть из их распоряжения или же быть отдан за другие блага, не составляющие предметов потребления, без ущерба для их жизни. Однако если бы при таких условиях жизнь их и не зависела от наличия в их распоряжении одного фунта этого предмета потребления, то все же количество это не только было бы для них средством против многих страданий, но и способствовало бы сохранению их здоровья, потому что такая необыкновенно скудная пища, как 10 фунтов сухарей в течение 20 дней, во всяком случае должна была бы вредно отразиться на их состоянии, и каждый лишний фунт сухарей имел бы для них при таких условиях значение хотя и не сохранения жизни, но все же такое, какое каждый придает сохранению своего здоровья и благополучия, поскольку последние зависят от подобного количества.

Наконец, предположим, что из ресторана данного судна исчезли бы все съестные припасы, а у путешественников своих также не было бы, но что судно было нагружено несколькими

тысячами центнеров сухарей, и капитан в таком безвыходном положении разрешил бы каждому питаться сухарями в неограниченном количестве. Разумеется, путешественники для утоления своего голода ухватились бы за сухари; однако нет сомнения, что в этом случае кусок хорошего мяса имел бы для каждого из обреченных на питание сухарями в течение двадцати дней довольно большую ценность, а фунт сухарей все же необычайно малую или даже совсем не имел бы ценности.

Что является основанием того, что в первом случае наличие в распоряжении одного фунта сухарей имеет для каждого путешественника полное значение сохранения жизни, во втором тот же фунт представляет еще весьма большее значение, а в третьем совсем не имеет или же имеет лишь весьма незначительное значение?

Во всех трех случаях потребности находящихся на корабле остались теми же, так как они, а вместе с тем и их надобности, не изменились. Изменившимся является соответствующее этим надобностям количество указанных предметов потребления, а именно в первом случае надобность каждого путешественника в предметах потребления покрывалась десятью фунтами, во втором случае — большим количеством, в третьем — еще большим, и сообразно с этим с каждым разом падало значение удовлетворений потребностей, зависящих от конкретных частей количества предметов потребления.

То же наблюдение, которое мы сперва сделали над изолированным индивидом, а затем над маленьким обществом, временно отделенным от остальных людей, равным образом относится и к более сложным отношениям народа и человеческого общества вообще. Состояние жителей какой-нибудь местности после тяжелого неурожая, после среднего урожая и, наконец, в годы, которые следуют за блестящими урожаями, обнаруживает признаки, по существу своему аналогичные с вышеприведенными, так как и здесь определенному кругу надобностей в первом случае соответствует меньшее количество предметов потребления, доступных распоряжению, нежели во втором, а во втором — меньшее, нежели в третьем, так что и здесь весьма различно значение удовлетворений потребностей, находящихся в зависимости от конкретных частей количества. Если после весьма обильного урожая в какой-либо местности сгорает склад со 100 000 мер зерна, то следствием этого несчастья в крайнем случае является сокращение производства алкоголя или же несколько менее полное питание, но не голод беднейшей части населения; если же такой случай произойдет после среднего урожая, то уже многие лица должны будут отказаться от гораздо более важных удовлетворений потребностей; наконец, если это совпадает с неурожаем, то очень многие люди обречены на голодную смерть. Во всех трех случаях от

каждой конкретной части количества зерна, доступного распоряжению данных жителей, зависят удовлетворения потребностей, весьма различные по степени своей важности, и вместе с тем ценность этих частей в каждом из трех случаев различна.

Если мы объединим все сказанное, то в результате наших предыдущих рассуждений получатся следующие положения:

1. Значение, которое для нас имеют блага и которое мы называем ценностью, является перенесенным (*übertragen*). Первоначально лишь удовлетворения потребностей имеют для нас значение, так как от них зависит сохранение нашей жизни и нашего благополучия; в логической последовательности мы переносим это значение на те блага, от наличия которых в нашем распоряжении мы сознаем свою зависимость при удовлетворении потребностей.

2. Величина значения, которое имеют для нас различные конкретные удовлетворения потребностей (отдельные акты их, вызываемые конкретными благами), различна, и мера этого значения заключается в степени важности этих удовлетворений для сохранения нашей жизни и нашего благополучия.

3. Поэтому величина перенесенного на блага значения удовлетворений наших потребностей, т. е. величина ценности, также различна, и мера ее заключается в степени значения, которое имеют для нас удовлетворения потребностей, зависящие от соответственных благ.

4. В каждом конкретном случае лишь те из обеспеченных всем количеством блага удовлетворений потребностей зависят от наличия в распоряжении определенной части всего этого количества, подлежащего распоряжению хозяйствующего субъекта, которые для него имеют наименьшее по сравнению с другими значение.

5. Поэтому ценность конкретного блага или определенной части всего количества блага, подлежащего распоряжению хозяйствующего субъекта, равна для него значению, которое имеют удовлетворения потребностей, наименее важные по сравнению с другими, еще обеспеченными всем доступным распоряжению количеством, и находящиеся в зависимости от этого блага. Это именно те удовлетворения потребностей, в отношении которых данный субъект зависит от наличия в его распоряжении соответственного блага или соответствующего количества блага<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Уже Аристотелем была сделана попытка отыскать масштаб потребительной ценности благ и сделать его основой их меновой ценности. «Должно быть нечто,— говорит он (*Ethic. Nic. V. 8*),— что может служить мерою всего. . . В действительности эта мера не что иное, как всеохватывающая потребность, так как, если бы не было ни в чем потребности или же она была во всем в одинаковой мере, не существовало бы обмена благ». В том же

духе пишет Галиани (Della moneta L. I. Cap. II. 1780. P. 27) «С изменением наклонов людей и их потребностей, изменяется и ценность вещей». Тюрго, подробно занимавшийся данным вопросом, в своей работе «Valeurs et Monnaies», дошедшей до нас в виде фрагмента, говорит (P. 81. Daire): «Как только культура достигла определенной ступени, человек начинает сравнивать потребности между собой для того, чтобы согласовать заботу о снабжении себя различными благами со степенью их необходимости и полезности («be-soins» в этом смысле весьма часто встречается у физиократов). При оценке благ человек считается также с большей или меньшей трудностью добывания их»; вместе с этим Тюрго (Ibid. P. 83) приходит к следующему результату: «Ценность какого-нибудь предмета для изолированного человека есть в точности часть суммы его способностей, соответствующая его желанию обладать этим предметом, или та часть, которую он хочет употребить на удовлетворение этого желания». К иным результатам приходит Кондильяк. Он утверждает (Le commerce et le gouvernement. 1776. P. 250, Daire): «Говорят, что вещь полезна, когда она служит некоторым из наших потребностей. На основании этой полезности мы придаем ей большее или меньшее значение. И это значение есть то, что мы называем ценностью». В то время как у Кондильяка мерой потребительной ценности является затрата трудовой силы человека на производство блага, у Тюрго таковой является степень полезности; два основных воззрения, многократно повторяющиеся с тех пор в сочинениях английских и французских экономистов. Однако вопрос о мере потребительной ценности получил более глубокую обработку лишь у немцев. В неоднократно приводимом месте труда Гильдебранда этот автор, отвергая возражения Прудона против господствующей теории ценности, говорит (Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft, 1848. S. 318): «Так как потребительная ценность есть всегда отношение вещи к человеку, то каждый род благ имеет меру своей потребительной ценности в сумме и порядке человеческих потребностей, которые он (род) удовлетворит, а где нет ни людей, ни потребностей, там нет и потребительной ценности. Поэтому, поскольку не изменяются потребности человеческого общества, сумма потребительной ценности, которой обладает каждый род благ, остается неизменной и распределяется между отдельными предметами (рода) в зависимости от всего их количества. По мере увеличения суммы предметов уменьшается причитающаяся на каждый предмет рода доля потребительной ценности, и обратно. Это объяснение, которое представляло ни с чем несравнимое побуждение к исследованию, страдает тем не менее двумя погрешностями, которые, как мы увидим, позднейшие исследователи отчасти заметили и старались устранить. Под ценностью рода благ в указанном смысле нельзя разуметь ничего иного, кроме ценности, которую имеет для человеческого общества совокупность доступных распоряжению благ одного рода. Между тем такая ценность не обладает реальным характером, иначе говоря, ее в действительности нельзя нигде наблюдать, так как ценность становится явлением всегда лишь в индивидуе и по отношению к конкретным количествам благ (Ср. выше, с. 96). Однако если отвлечься от этого понятия и под данной «родовой ценностью» понимать совокупность ценностей, которую имеют конкретные блага какого-либо рода для отдельных членов общества, в распоряжении которых они находятся, то и тогда вышеприведенное положение Гильдебранда не было бы верно, так как ясно, что различное распределение данных благ, не говоря уже об изменении доступного распоряжению количества благ, должно было бы изменять, а в иных случаях и совсем уничтожить родовую ценность в указанном смысле. Поэтому родовая ценность в собственном смысле слова не обладает реальным характером, не существует, поскольку не смешивается полезность и познанный полезность, т. е. степень полезности с ценностью; родовая ценность в смысле совокупности ценностей конкретных благ некоторого рода для отдельных членов человеческого общества, даже если потребности последнего остаются без изменения, не является неизменной величиной; поэтому основа, на которой

Гильдебранд строит свое рассуждение, допускает возражения. К этому присоединяется еще то обстоятельство, что Гильдебранд не принимает во внимание различного значения, которое имеет для людей удовлетворение отдельных *конкретных* потребностей, распределяя ценность рода между отдельными частями рода *соответственно количеству*. (Ср. Knies. Tüb. Ztsch., 1855. S. 463.) Истинный элемент в данном учении Гильдебранда заключается в пронципальном и правильном для всех времен наблюдении, а именно что потребительная ценность благ растет по мере уменьшения доступного распоряжению количества их, и наоборот; однако Гильдебранд решительно идет слишком далеко, признавая везде точную пропорциональность. Попытку разрешить данную проблему в другом направлении делает Фридлиндер (Die Theorie des Werthes; Dorpater Univ. Schr., 1852. S. 60). Он приходит к тому выводу, что «средняя конкретная единица потребности (средняя между отдельными единицами потребности, найденными в пределах различных классов общества) является всеобщим выражением для объективной народнохозяйственной потребительной ценности; дробь же, выражающая доли, в которых отдельные годности привходят в единицу потребности, и указывающая пропорциональную ценность этих годностей по отношению к средней конкретной единице потребности, дает меру для объективной ценности отдельных годностей». Я думаю, что против такого разрешения проблемы можно прежде всего возразить, что субъективный характер ценности благ совершенно извращается, когда конструируется «средний человек» со «средним кругом потребностей», так как потребительная ценность блага бывает весьма различна для двух лиц, смотря по количеству благ, необходимому для удовлетворения их потребностей и имеющемуся в их распоряжении. Поэтому «установление потребительной ценности по отношению к среднему человеку», в действительности не разрешает данной проблемы, так как здесь идет речь о мере потребительной ценности благ, наблюдаемой в конкретных случаях, следовательно, по отношению к конкретным количествам. Поэтому Фридлиндер приходит лишь к определению меры «объективной ценности» отдельных благ (S. 68), в то время как таковая в действительности вовсе не существует. Серьезную попытку разрушить эту проблему сделал также Книс в уже упомянутой работе (Die nat.-ökon., Lehre vom Werthe, Tübing Ztsch., 1855): «Условия оценки потребительной ценности благ,— вполне правильно замечает он (S. 429),— не могут быть найдены ни в чем другом, как в элементах, существенных для понятия потребительной ценности». Однако то, что Книс, как мы видели выше, недостаточно узко определяет эту потребительную ценность, повело его по отношению к определению меры ценности к некоторым небезупречным выводам. «Величина потребительной ценности благ,— продолжает он,— зависит от интенсивности человеческой потребности, ими удовлетворяемой, от интенсивности, с которой они удовлетворяют человеческую потребность. . . Сообразно с этим строится классификация и шкала человеческих потребностей, которой соответствует классификация и шкала родов благ». Однако потребность в воде — одна из самых интенсивных человеческих потребностей, так как от ее удовлетворения зависит жизнь, и никто не станет отрицать, что свежая вода из источника удовлетворяет эту потребность в самой интенсивной степени. Поэтому, если правилен принцип меры ценности Книса, это благо должно было бы занять одну из самых высоких ступеней на шкале родов благ, а между тем *конкретные количества* его обыкновенно не имеют ценности, а весь *род благ*, как мы показали, вообще не может иметь ценности. Если Книс в своей работе упускает за обстоятельством исследованим «абстрактной ценности благ» упоминает и о народнохозяйственной конкретной потребительной ценности (S. 461), то это объясняется его желанием показать вместе с Рау противоположность родовой ценности (в действительности полезности) и конкретной ценности благ, т. е. представить вполне верное положение, что мера полезности вещей есть нечто существенно отличное от меры их ценности. К принципу определения величины потребительной ценности в ее *конкретной* форме Книс не приходит,

хотя подходит к этому весьма близко в одном месте своей богатой мыслями статьи (S. 441). Из другой точки зрения исходит в разрешении вопроса Шеффле (Tübing Univers Schriften 1862, 5 Abth. S. 12). «Побуждение к хозяйственной деятельности,— пишет этот остроумный исследователь,— тем энергичнее, чем настоятельнее личная потребность в благе и чем труднее добыть соответствующую этой потребности благо. Чем сильнее действуют друг на друга эти два фактора: интенсивность желанья и интенсивность трудности приобретения, тем сильнее проникает значение блага в руководящее хозяйственной деятельностью сознание. К этому основному отношению сводятся все положения о мере и движении ценности». Я вполне согласен с Шеффле, когда он говорит, что, чем настоятельнее личная потребность в благе, тем энергичнее приводится в движение наша хозяйственная деятельность всякий раз, когда дело идет о том, чтобы добыть соответствующее благо; но с другой стороны, не менее достоверно, что многие блага (например, вода), в которых мы ощущаем весьма настоятельную потребность, обыкновенно совсем не имеют ценности, другие же блага, годные лишь для удовлетворения потребностей, несравненно меньшего значения (охотничьи замки, искусственные пруды с дикими утками и т. п.), представляют немалую ценность для людей. Поэтому настоятельность потребностей, удовлетворению которых служит благо, не может сама по себе быть моментом, определяющим меру ценности, даже если отвлечься от того обстоятельства, что блага по большей части служат удовлетворению различных потребностей, интенсивность которых равным образом различна, так что указанный принцип не дает верного указания величины, определяющей меру ценности, а в этом именно и заключается весь вопрос. Столь же мало может быть мерой ценности интенсивность трудности приобретения блага сама по себе. Блага весьма малой ценности нередко приобретаются с весьма большими трудностями, и не верю, будто хозяйственная деятельность людей тем сильнее побуждается, чем более велики эти трудности. Наоборот, люди всегда направляют свою хозяйственную деятельность на приобретение тех благ, которые при равной настоятельности потребности в них приобретаются с меньшими трудностями. Поэтому ни одна, ни другая часть этого двойного принципа сама по себе не является определяющей меру ценности. Правда, Шеффле говорит: «Чем больше *воздействуют друг на друга* эти оба фактора: интенсивности желанья и интенсивности трудности приобретения, тем сильнее проникает значение блага в руководящее хозяйственной деятельностью сознание», но ясно, что если мы представим себе хозяйственную деятельность подобно Шеффле (Op. cit. S. 7) как «направленную на сознательное всестороннее исполнение нравственно разумных жизненных целей», или, иными словами, если будем считать, что блага находятся в руках разумно хозяйствующих субъектов (обстоятельство, заключающее в себе, по справедливому утверждению Шеффле, существенный момент для разрешения указанных противоречий), все же остается неразрешенным вопрос о том, как, собственно, «оба указанных фактора воздействуют друг на друга» и как в результате этого взаимодействия каждое благо получает *определенную* меру значения для хозяйствующих людей. Между новыми экономистами, занимавшимися учением о мере ценности как частью системы, нужно указать особенно на Штайна ввиду оригинальной обработки им этого учения. Определяя ценность как «отношение меры определенного блага к миру благ вообще» (System der Staatswissenschaft. I, 1852. S. 169), он приходит (S. 171) в определении меры ценности к следующей формуле: «Истинную меру ценности блага можно найти путем деления массы остальных благ на массу данного блага. Для этого прежде всего должен быть найден *общий знаменатель* для всей массы благ. Однако этот однородный знаменатель или эта однородность благ даны лишь в их однородной *сущности*, в том, что каждое истинное благо состоит из шести элементов: материи, труда, произведения, потребности, назначения и действительного потребления, так что при отсутствии одного из этих элементов объект перестает быть благом. Эти элементы каждого дей-



Поэтому в своих предыдущих исследованиях мы, с одной стороны, свели различие в ценности благ к его конечным причинам, а с другой стороны, нашли конечную и первоначальную меру, которой люди измеряют всякую ценность благ.

При правильном понимании сказанного уже нетрудно привести к разрешению всякую проблему, относящуюся к объяснению причины различия в ценности двух или многих конкретных благ или количествах благ.

Ответ на вопрос, почему, например, фунт воды для питья не имеет для нас никакой ценности при обыкновенных условиях, тогда как весьма малая частица фунта золота или бриллиантов имеет всегда весьма высокую ценность, вытекает из следующего рассуждения.

Бриллианты и золото столь редки, что все доступные распоряжению людей количества первых могли бы поместиться в ящике, а все доступное распоряжению людей количество второго — в одной большой комнате, в чем можно убедиться путем простого вычисления. Наоборот, вода для питья имеется на земле в столь большом количестве, что едва ли можно себе представить резервуар, который вместил бы всю ее. Поэтому люди имеют возможность удовлетворять лишь важнейшие потребности из тех, удовлетворению которых служат золото и бриллианты, а свою потребность в воде для питья они не только могут вполне удовлетворить, но еще спокойно глядеть, как большие количества этого блага остаются без употребления, так как нет возможности использовать все доступное их распоряжению количество. От конкретных количеств воды для питья при обыкновенных условиях не зависит ни одна человеческая потребность в том смысле, что при отсутствии в распоряжении людей этого конкретного количества ни одна потребность не осталась бы неудовлетворенной, тогда как по отношению к золоту и бриллиантам даже наименее важные из всех потребностей, покрываемых всем доступным распоряжению количеством, все еще имеют для хозяйствующего лица относительно высокое значение. Поэтому конкретные количества воды для питья не имеют обыкновенно никакой ценности для хозяйствующих людей, конкретные же количества золота или бриллиантов имеют весьма высокую ценность.

Все это относится к обыкновенным условиям жизни, когда вода доступна распоряжению в изобилии, а бриллианты и зо-

---

ствительного блага опять-таки содержатся в нем в *определенной* мере, а мера этих элементов определяет меру *отдельного* действительного блага как такового. Из этого следует, что отношение между собой меры ценности всех отдельных благ, или их общая мера ценности дана в отношении элементов благ и их массы в пределах одного блага к таковому в пределах другого. Определение и вычисление этого отношения является вместе с тем определением истинной меры ценности». (Ср. также *op. cit.* S. 181; формулу уравнения ценности.)

лото — в весьма ограниченном количестве. В пустыне же, где от одного глотка воды нередко зависит жизнь путешественника, можно представить себе обратный случай, когда от фунта воды зависят более важные удовлетворения потребностей, нежели даже от фунта золота. Вследствие этого в данном случае ценность фунта воды должна была бы быть для такого индивида большей, чем ценность фунта золота. Опыт нам показывает, что там, где экономическое положение вещей таково, как мы только что изобразили, в самом деле наступает обыкновенно такое или же сходное явление.

### *с. Влияние различия в качестве благ на их ценность*

Человеческие потребности часто удовлетворяются различными по роду благами, но еще чаще благами, различными не по роду, но по виду. Где имеются, с одной стороны, определенные комплексы человеческих потребностей, а с другой — доступные распоряжению количества благ для удовлетворения их, там первым не всегда соответствуют вполне однородные количества вторых, а часто блага, различные по роду, еще чаще по виду.

В целях большей простоты изложения мы до сих пор отвлекались от этого различия в благах и в предыдущем рассматривали лишь те случаи, когда потребностям определенного рода (на понижающееся значение которых сообразно со степенью полноты уже последовавшего удовлетворения потребности мы обратили особое внимание) соответствуют вполне однородные количества благ, для того чтобы таким образом рельефнее могло выступить влияние, оказываемое различием в доступных распоряжению количествах на ценность благ.

Теперь остается еще рассмотреть случаи, когда определенные человеческие потребности могут быть удовлетворены благами различного рода или вида и когда, таким образом, данной потребности соответствуют доступные распоряжению количества, конкретные части которых различны по своему качеству.

Здесь нужно прежде всего заметить, что различие в благах, будет ли оно в роде их или в виде, не может оказать влияния на ценность конкретных частей количества соответственных благ, если это совершенно не касается удовлетворения человеческих потребностей. Блага, удовлетворяющие человеческие потребности совершенно одинаково, по справедливости должны считаться с экономической точки зрения вполне однородными, хотя бы по своему внешнему виду они принадлежали к различным родам или видам.

Для того чтобы различие в роде или в виде двух благ могло послужить основанием к различию также и в их ценности,

необходимо, чтобы вместе с тем существовала различная их годность для удовлетворения человеческих потребностей, т. е. то, что мы называем с хозяйственной точки зрения различным *качеством* их, и исследование влияния, оказываемого последним на ценность конкретных благ, составит предмет дальнейшего рассуждения.

В хозяйственном отношении различие в качестве благ может быть двояким: равные количества различных по качеству благ могут удовлетворять человеческие потребности различным образом или в *количественном*, или в *качественном* отношении. Так, например, определенное количество букового дерева может удовлетворить потребность человека в тепле гораздо интенсивнее в *количественном* отношении, нежели равное количество елового дерева, тогда как два равных количества предметов потребления одинаковой питательности могут удовлетворить потребность в пище различно в *качественном* отношении, так как потребление одного связано, скажем, с удовольствием, а другого — или совсем не связано с удовольствием, или не в той степени. При благах первой категории низшее качество может быть вполне заменено большим количеством, при благах второй категории это невозможно. Буковое дерево может быть заменено для отопления еловым, ольховое — сосновым; каменный уголь малой тепловой энергии, молотая дубовая кора, содержащая меньшее количество танина, услуги носильщиков или других менее трудоспособных поденщиков, поскольку они доступны распоряжению хозяйствующих людей в соответственно больших количествах, могут обыкновенно вполне заменить блага более высокого качества; напротив, безвкусные кушанья или напитки, темные или сырые помещения для жилья, услуги неинтеллигентных врачей, если даже доступны нашему распоряжению в весьма больших количествах, все же никогда не могут в *качественном* отношении столь же полно удовлетворить наши потребности, как соответственные блага более высокого качества.

Так как мы видели, что при оценке благ хозяйствующими людьми все дело сводится только к значению удовлетворения тех потребностей, в отношении которых люди находятся в зависимости от наличия в распоряжении блага, а количество благ, вызывающее определенное удовлетворение потребности, является при этом вторичным моментом, то ясно, что меньшие количества благ высшего качества при условии удовлетворения ими человеческой потребности в точно такой же степени (т. е. равной как в количественном, так и в качественном отношении) и большие количества благ низшего качества имеют одинаковое значение для хозяйствующих людей; поэтому соответственно указанному отношению равные количества благ различного качества имеют различную ценность. Следова-

тельно, если при оценке дубовой коры принимается во внимание лишь ее дубильное свойство, то 7 центнеров одного сорта, производящие такое же действие, как 8 центнеров другого, будут иметь для ремесленника равное значение, и простое сведение данных благ к количествам равной экономической энергии (средство, действительно применяющееся в подобных случаях в хозяйственной жизни людей) совершенно устраняет трудность оценки конкретных количеств благ, возникающую из различия качества их (если только их энергия различна лишь в количественном отношении), так как таким образом данный сложный случай сводится к простому отношению, изложенному нами выше.

Более сложным является вопрос о влиянии, оказываемом различием в качестве на ценность конкретных благ или количеств благ, если результатом различного качества благ является различное в *качественном* отношении удовлетворение потребности. После сказанного выше об общем принципе оценки остается вне всякого сомнения, что и здесь моментом, определяющим меру ценности, является значение тех потребностей, которые остались бы неудовлетворенными при невозможности располагать благом не только определенного рода, но и особого качества. Трудность, о которой мы здесь говорим, заключается не в общем принципе определения ценности данных благ, но в определении того удовлетворения потребности, которое зависит именно от данного конкретного блага при таких обстоятельствах, когда совокупности потребностей соответствуют блага, части количества которых годны для удовлетворения данных потребностей качественно различным образом; следовательно, трудность заключается в практическом применении вышеприведенного принципа к хозяйственной жизни людей. Разрешение этой проблемы вытекает из следующих рассуждений.

Хозяйствующие люди употребляют количества доступных их распоряжению благ не без внимания к различию в качестве последних, если только таковое имеется. Сельский хозяин, располагающий зерном различного качества, не употребляет худшее, например, для посева, среднее для кормления скота, а лучшее для пищи и производства напитков или же без разбора зерно различного качества на ту или иную цель; но сообразно необходимому для удовлетворения потребностей количеству он предназначает самое лучшее зерно на посев, затем лучшее из оставшегося количества на пищу, а худшее на кормление скота.

Тогда как у благ, части количества которых не обладают различным качеством, все количество их, доступное распоряжению, соответствует совокупности конкретных потребностей, могущих быть удовлетворенными этими благами, у тех благ,

части количества которых удовлетворяют потребности людей качественно различным образом, уже не вся совокупность доступного распоряжению количества соответствует совокупности потребностей, но каждое доступное распоряжению количество особого качества соответствует особым потребностям хозяйствующих людей.

Если блага определенного качества не могут по отношению к определенным целям быть заменены благами другого качества, то вышеизложенный закон определения ценности находит без всякого изменения полное применение к конкретным количествам этих благ. Именно ценность конкретных количеств их равна значению наименее важного удовлетворения потребности, обеспеченного всем доступным распоряжению количеством блага определенного качества, так как это как раз то удовлетворение потребности, по отношению к которому мы действительно находимся в зависимости от наличия в нашем распоряжении конкретного блага данного качества.

Наоборот, если человеческие потребности могут быть удовлетворены различными по качеству благами, так что блага одного качества могут быть заменены благами другого, хотя бы и не с тем же результатом, то ценность конкретного блага определенного качества или же конкретной части количества равна значению наименее важного удовлетворения потребности, обеспеченного благами данного качества, без доли ценности тем большей, чем меньше ценность благ худшего качества, которыми данная потребность точно так же удовлетворяется, и чем меньше в то же время различие между значением, которое имеет для людей удовлетворение соответственной потребности благом высшего и благом низшего качества.

Итак, мы приходим к результату, что и везде там, где комплексу потребностей соответствует количество благ различного качества, все же от каждой конкретной части количества этих последних, т. е. от каждого конкретного блага, зависят удовлетворения потребностей определенной интенсивности, и поэтому ко всем относящимся сюда случаям вышеустановленный принцип определения ценности конкретных благ сохраняет свою полную применимость.

#### *d. Субъективный характер меры ценности. Труд и ценность. Заблуждение*

Когда выше шла речь о сущности ценности, мы уже указали на то, что последняя не есть нечто присущее благам, не свойство их, что она еще менее представляет собой самостоятельную вещь и что нет препятствий к тому, чтобы благо имело ценность для одного хозяйствующего субъекта, а для другого, при иных условиях, не имело ее. Но и мера ценности также, безус-

ловно, субъективной природы, и поэтому благо может сообразно различию в круге потребностей и доступном распоряжению количестве иметь для одного хозяйствующего субъекта большую ценность, для другого — малую, для третьего — совсем никакой. Чем один пренебрегает или на что он обращает мало внимания, того другой добивается, от чего один отказывается, то другой подбирает, и в то время как один хозяйствующий субъект ценит определенное количество одного блага наравне с большим количеством другого, у иного мы нередко наблюдаем обратную оценку.

Поэтому ценность субъективна не только по своему *существованию*, но и по своей *мере*. Блага имеют ценность всегда для определенных хозяйствующих субъектов и в то же время имеют для них *определенную* ценность.

Ценность, которую благо имеет для хозяйствующего индивида, равна значению того удовлетворения потребности, в отношении которого данный индивид находится в зависимости от наличия в его распоряжении соответственного блага. То обстоятельство, затрачен ли и в каком количестве труд или другие блага на производство того блага, о ценности которого идет речь, не находится в необходимой и непосредственной связи с величиной ценности. Поэтому неэкономическое благо (например, количество дерева в первобытном лесу) не приобретает для людей ценности от того, что на производство его были затрачены большие количества труда или других неэкономических благ; найден ли бриллиант случайно или же добыт из месторождений путем затраты тысячи рабочих дней — это совершенно безразлично для его ценности; вообще в практической жизни никто не задается вопросом, какова история происхождения блага, но при обсуждении его ценности каждый имеет в виду лишь те услуги, которые оно *окажет* и которых нужно было бы лишиться при отсутствии его в распоряжении. Поэтому нередко блага, на которые затрачивается много труда, не имеют ценности, другие, на которые не затрачивается труда, имеют большую ценность, а различные блага, из которых на одни затрачивается много, а на другие мало или вовсе не затрачивается труда, имеют одинаковую ценность для хозяйствующих людей. Таким образом, количество труда или других средств для производства, затраченное на производство блага, не может быть моментом, определяющим меру его ценности. Правда, сравнение ценности продукта с ценностью затраченных на его производство производственных средств показывает нам, было ли и в какой мере целесообразным и экономическим производство его, следовательно, уже *прошедший* акт человеческого хозяйства; на ценность же самого продукта затраченные на его производство количества благ не имеют ни необходимого, ни непосредственно определяющего влияния.

Так же несостоятельно и то мнение, что количество труда или прочих предметов производства, необходимое для *воспроизводства* благ, является моментом, определяющим меру ценности благ. Есть много благ, которые невозпроизводимы (например, раритеты, картины старых мастеров и т. д.). Есть много явлений народного хозяйства, по отношению к которым мы наблюдаем ценность, но не наблюдаем их возможности быть воспроизведенными, и поэтому момент, находящийся в связи с последним, вообще не может быть принципом, определяющим меру ценности. Опыт также показывает, что ценность производственных средств, необходимых для воспроизводства многих благ (например, платьев, вышедших из моды, устаревших машин и т. д.), в некоторых случаях бывает выше, нежели ценность самого продукта. Ни затраченное на производство блага, ни необходимое для его воспроизводства количество труда или других благ не является моментом, определяющим меру ценности благ; таковым является величина значения тех удовлетворений потребностей, по отношению к которым мы сознаем свою зависимость от наличия в нашем распоряжении блага, так как этот принцип определения ценности применим ко всем случаям явлений ценности и нет из него исключения в пределах человеческого хозяйства.

Значение, которое для нас имеет удовлетворение потребности, находит свою меру не в нашем произволе, но в независимой от последнего важности, которую имеют удовлетворения этих потребностей для нашей жизни или нашего благополучия. Значение различных удовлетворений потребностей или отдельных актов удовлетворения потребности составляет предмет обсуждения хозяйствующих людей, а такое познание при известных обстоятельствах подвержено ошибке.

Выше мы видели, что для людей те из удовлетворений потребностей имеют наивысшее значение, от которых зависит их жизнь, что за ними по порядку значения следуют те, которые обуславливают их благополучие, так что удовлетворения потребностей, от которых зависит высшая степень благополучия (при равной интенсивности более продолжительное, при равной продолжительности более интенсивное), имеют для них высшее значение, нежели те, от которых зависит меньшая его степень.

Это, однако, ни в коем случае не исключает того, что нередко глупые люди благодаря несовершенству своего познания неправильно ценят значение отдельных удовлетворений потребностей, и даже те индивиды, хозяйственная деятельность которых разумна и которые, следовательно, стараются познать истинное значение удовлетворений потребностей в целях достижения таким путем правильной основы своей экономической деятельности, не свободны от ошибок, связанные со всяким человеческим познанием. Особенно легко поддаются люди заблуждению, придавая тем удовлетворениям потребностей, которые

споспешествуют их благополучию хотя и интенсивно, но временно, высшее значение, нежели тем, от которых зависит благополучие хотя и менее интенсивное, но простирающееся на долгое время, т. е. они часто ценят преходящие интенсивные удовольствия выше, нежели свое продолжительное благополучие, а иногда даже выше, нежели свою жизнь.

Если люди даже по отношению к познанию субъективного момента определения ценности нередко впадают в ошибку, т. е. там, где дело касается лишь рассмотрения своего личного состояния, то еще легче они ошибаются при познании объективного момента определения ценности, особенно при познании величины доступных их распоряжению количеств благ различных качеств. Поэтому ясно также, почему именно эта область определения ценности конкретных благ подвержена в хозяйственной жизни столь многообразным ошибкам, и отвлекаясь от колебаний в ценности, происходящих от изменения в области человеческих потребностей, или доступных распоряжению количеств благ, или же, наконец, во внутренних качествах благ, мы можем наблюдать также такие колебания, конечная причина которых лежит исключительно в *изменившемся познании* значения, представляемого соответственными благами для нашей жизни и нашего благополучия.

### § 3. ЗАКОНЫ, КОТОРЫМ ПОДЧИНЯЕТСЯ ЦЕННОСТЬ БЛАГ ВЫСШЕГО ПОРЯДКА

*а. О принципе, определяющем меру ценности благ высшего порядка*

Между основными ошибками, имевшими до сих пор большое значение для развития нашей науки \*, на первом месте стоит положение, по которому блага имеют для нас ценность потому, что на производство их затрачены блага, имевшие для нас ценность. Там, где мы будем говорить о цене благ высшего порядка, мы укажем на те особые причины, которые вызвали данную ошибку и обусловили то, что она, скрываясь под разнообразной формой, стала основой господствующих теорий цены. Прежде всего нужно сказать, что это положение совершенно противоречит всякому опыту и что оно должно быть отвергнуто даже в том случае, если дает *формально* правильное разрешение проблемы установления принципа ценности благ.

Однако даже и эта цель не достигается при помощи данного положения, так как оно дает объяснение ценности благ, которые мы называем продуктами, но не ценности всех остальных благ, являющихся первоначальнейшими элементами производства, каковы все блага, непосредственно предоставленные нам природою, в частности услуги земли, труда и, как мы увидим впо-



следствии, капитала. Ценность всех этих благ не может быть объяснена данным положением; с этой точки зрения она становится даже непонятной.

Указанное положение не дает правильного разрешения проблемы, не дает объяснения, применимого ко всем случаям ценности благ, ни с материальной, ни с формальной точки зрения, так как, с одной стороны, оно стоит в противоречии с опытом, а с другой — его применимость исключается везде, где мы наблюдаем блага, не являющиеся продуктом соединения благ высшего порядка. Ценность, которую для нас имеют блага низшего порядка, не может быть обусловлена ценностью благ высшего порядка, затраченных на их производство; в то же время ясно, что, наоборот, ценность благ высшего порядка всегда и без исключения обусловлена предвидимой ценностью благ низшего порядка, производству которых они служат<sup>1</sup>.

Если это установлено, то ясно, что ценность благ высшего порядка также не может быть моментом, *определяющим* предполагаемую ценность соответственных благ низшего порядка, так же как и ценность благ высшего порядка, затраченных уже на производство блага, не может быть моментом, определяющим его действительную ценность; наоборот, при всяких условиях ценность благ высшего порядка определяется предполагаемой ценностью благ низшего порядка, на производство которых они предназначаются или предположительно предназначаются хозяйствующими людьми.

Предполагаемая ценность благ низшего порядка, как это можно наблюдать, нередко очень разнится от той, которую подобные же блага имеют для нас в действительности, и поэтому блага высшего порядка, благодаря которым мы будем располагать благами низшего порядка, находят меру своей ценности отнюдь не в последней, но в первой.

Если мы располагаем селитрой, серой, углем, рабочими руками и приспособлениями, необходимыми для производства пороха, и, таким образом, будем через три месяца иметь в своем распоряжении порох, то ясно, что предполагаемая ценность последнего через три месяца не должна быть необходимо равна

---

<sup>1</sup> Наша *надобность* в благах высшего порядка обусловлена предвидимым экономическим характером благ, т. е. предполагаемой *ценностью* благ, производству которых они служат. Мы не можем в обеспечении нашей надобности или в удовлетворении наших потребностей зависеть от наличия в нашем распоряжении благ высшего порядка, служащих производству исключительно таких благ низшего порядка, которые предположительно не будут иметь ценности (так как мы не имеем в них надобности); отсюда и следует положение, что ценность благ высшего порядка обусловлена предполагаемой ценностью благ низшего порядка, производству которых они служат. Блага высшего порядка могут приобрести ценность, а приобретенную сохранить лишь постольку, поскольку они служат производству благ, имеющих для нас предполагаемую ценность.

ценности такого же количества этого блага в настоящем, но может быть больше или меньше, и сообразно этому ценность данных благ высшего порядка находит свою меру не в ценности пороха в настоящее время, но в ценности, которую будет продолжительно иметь для нас данный продукт по истечении производственного периода. Даже можно себе представить случай, когда определенное количество блага низшего, например, первого, порядка не имеет никакой ценности в настоящее время (например, лед зимою), тогда как в то же время соответственные блага высшего порядка, доступные нашему распоряжению и обеспечивающие нам в будущем количества данного блага (например, совокупность материалов и приспособлений, необходимых для производства искусственного льда), по отношению к будущему времени имеют для нас ценность. Точно так же возможен и противоположный случай.

• Между ценностью, которую имеют для нас в настоящем блага низшего, например первого, порядка, и ценностью служащих для их производства благ высшего порядка, доступных нашему распоряжению, нет никакой необходимой связи; ясно, что первые черпают свою ценность из отношения между надобностью и количеством, доступным распоряжению в настоящем, а последние — из предполагаемого отношения между надобностью и количеством, доступным нашему распоряжению в тот будущий момент времени, когда благодаря данным благам высшего порядка мы будем иметь в своем распоряжении соответственные продукты. Если предполагаемая в будущем ценность блага низшего порядка повышается, то при прочих равных условиях повышается также ценность тех благ высшего порядка, обладание которыми обеспечивает нам к тому времени наличие в распоряжении данных благ, тогда как повышение или понижение ценности блага низшего порядка в настоящее время не стоит ни в каком необходимом причинном соотношении с повышением или понижением ценности соответственных благ высшего порядка, доступных в настоящее время нашему распоряжению.

Поэтому не ценность благ низшего порядка в настоящее время определяет ценность соответственных благ высшего порядка, но предполагаемая ценность продукта является при всяких обстоятельствах принципом, определяющим величину ценности соответственных благ высшего порядка<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Прежде всего и непосредственно для нас имеет значение лишь удовлетворение наших потребностей, и мера этого значения в каждом конкретном случае лежит в важности данных удовлетворений потребностей для нашей жизни и нашего благополучия. Мы переносим это значение в его количественной определенности прежде всего на те конкретные блага, от которых мы сознаем свою непосредственную зависимость в удовлетворении данной потребности, т. е. на экономические блага первого порядка, по положениям.

## в. О продуктивности капитала

Преобразование благ высшего порядка в блага низшего протекает, как и всякий процесс изменения, во времени, и чем выше порядок, к которому следует отнести блага, тем дальше отстоит от данного момента тот промежуток времени, по отношению к которому мы будем располагать благами первого порядка благодаря тому, что уже теперь располагаем соответствующими благами высшего порядка. Прогрессивное привлечение для целей удовлетворения наших потребностей благ высшего порядка приводит, как мы выше видели, к тому, что количества доступных нашему распоряжению предметов потребления все больше и больше увеличиваются, но оно возможно только при условии, что предусмотрительная деятельность людей распространяется на время, все более и более отдаленное от данного момента. Дикарь-индеец непрерывно занят отыскиванием средств для удовлетворения потребностей ближайших дней; номад, который не употребляет находящихся в его распоряжении домашних животных, но предназначает их для производства потомства, производит уже блага, распоряжение которыми станет ему доступным только спустя несколько месяцев; у культурных же народов немало членов общества занято производством благ, которыми можно будет воспользоваться для непосредственного удовлетворения человеческих потребностей только спустя годы, а то и десятки лет.

Поэтому хозяйствующие люди, оставляя оккупаторное хозяйство и переходя к более совершенному способу привлечения благ высшего порядка для целей удовлетворения своих потребностей, могут сообразно ходу этого прогресса увеличивать постепенно количества подлежащих распоряжению средств потребления, но только с тем ограничением, что они должны удли-

---

изложенным в предыдущем отделе. Однако когда наша надобность не покрывается совсем или покрывается недостаточно полно, т. е. во всех тех случаях, когда блага первого порядка приобретают для нас ценность, мы в своем стремлении возможно полно удовлетворить наши потребности переходим к соответственным благам ближайшего высшего порядка и последовательно переносим ценность благ первого порядка на блага второго, третьего и высших порядков, если эти последние обладают экономическим характером. Поэтому ценность благ *высшего порядка* в конечном результате есть также не что иное, как особая форма явления того значения, которое мы приписываем нашей собственной жизни и нашему благосостоянию, и момент, определяющий меру ее, как и у благ первого порядка, в конечном результате есть лишь то значение, которое для нас имеют удовлетворения потребностей, по отношению к которым мы сознаем свою зависимость от наличия данных благ высшего порядка в нашем распоряжении. Причинная связь благ создает то, что ценность благ высшего порядка находит свою меру не в предполагаемом значении конечного удовлетворения потребности непосредственно, но прежде всего в предполагаемой ценности соответственных благ низшего порядка.

нять промежутки времени, на которые простирается их предусмотрительная деятельность, по мере того, как они переходят к благам все высшего порядка.

В этом обстоятельстве, однако, заключается важное ограничение для хозяйственного прогресса. На обеспечение средств потребления, нужных людям для поддержания их жизни и благосостояния в настоящий момент или в ближайшем будущем, направлены всегда самые настойчивые их заботы, и эти заботы тем более ослабевают в интенсивности своей, чем дальше тот промежуток времени, на который они направляются. Это явление не случайное, оно глубоко коренится в природе человека. Поскольку именно от удовлетворения наших потребностей зависит поддержание нашей жизни, обеспечение удовлетворения потребностей ближайшего времени необходимо должно предшествовать удовлетворению потребностей более отдаленных промежутков времени. Точно так же и там, где от обладания известным количеством благ зависит не жизнь, но благополучие наше (в том числе наше здоровье), поддержание его в предшествующие промежутки времени представляет собой обыкновенно необходимое предварительное условие возможности благополучия в последующие моменты времени. Распоряжение средствами для поддержания нашего благополучия в отдаленный промежуток времени, конечно, мало приносит нам пользы, если нужда и лишения расстроили уже раньше наше здоровье или задержали наше развитие. Точно так же дело обстоит даже и с теми потребностями, удовлетворение которых имеет для нас только значение удовольствия. Наслаждение, как учит опыт, кажется человеку более сильным, если оно предстоит сейчас или в ближайшем будущем, чем удовольствие такой же интенсивности, если его можно вкушать только через известное время.

Жизнь людей представляет собой процесс, в котором наступающие фазы развития постоянно обусловлены предыдущими; если этот процесс раз прерван, его нельзя снова продолжить; если он был существенно потрясен, его нельзя совершенно восстановить. Заботы о поддержании нашей жизни и о нашем развитии в более отдаленные периоды нашей жизни имеют поэтому необходимым предположением такие же заботы о предшествующем времени нашей жизни, и мы можем действительно наблюдать, оставляя в стороне болезненные явления хозяйства, что хозяйствующие люди озабочены прежде всего удовлетворением потребностей ближайшего будущего и только после этого стараются обеспечить себя в этом отношении и на более поздние периоды в порядке их последовательности.

Поэтому обстоятельство, которое налагает ограничение на хозяйствующего человека в его стремлении к прогрессирующему применению благ высшего порядка, заключается в необходимости обратить свои заботы на удовлетворение путем нахо-

дящихся в его распоряжении благ сначала потребностей ближайшего будущего и только после их обеспечения — на удовлетворение потребностей более позднего периода, или, иными словами, хозяйственная польза, которую извлекают люди из прогрессирующего применения благ высшего порядка для целей удовлетворения своих потребностей, обусловлена тем, что после покрытия потребностей ближайшего будущего они *имеют еще в своем распоряжении количества благ для более отдаленных промежутков времени.*

В начале развития культуры и с наступлением каждой новой фазы ее, когда отдельные хозяйствующие индивиды впервые переходят к применению благ ближайшего высшего порядка (изобретатели или первые предприниматели), та часть благ этого порядка, которая до сих пор еще не находила себе употребления в человеческом хозяйстве и в которой, следовательно, не ощущалось никакой надобности, не проявляет обыкновенно еще экономического характера. Участки земли у охотничьего племени, переходящего к земледелию, материалы различного рода, до того остававшиеся без применения и только впервые начинающие служить для удовлетворения какой-нибудь человеческой потребности (например, известь, песок, строевой лес, камни и т. д.), даже и после наступления этого факта сохраняют обыкновенно еще в течение известного времени свой неэкономический характер. Поэтому такие блага не принадлежат к числу тех, ограниченное количество которых в зачаточные времена культуры препятствует прогрессу хозяйствующих людей в привлечении благ высшего порядка для удовлетворения своих потребностей.

Но другая часть комплементарных благ высшего порядка обыкновенно такова, что и до того, как начали пользоваться благами какого-либо нового порядка, она служила в той или другой отрасли производства для удовлетворения человеческих потребностей и носила экономический характер. Хлебные семена, рабочая сила, в которых нуждается индивид, желающий перейти от оккупаторного хозяйства к обработке земли, могут служить примером благ такого рода.

И вот эти-то блага, которыми подобный индивид пользовался до сих пор как благами низшего порядка и мог бы в таком виде ими пользоваться и дальше, он должен применить теперь для хозяйственных целей уже в форме благ высшего порядка, если только хочет получить ту экономическую выгоду, о которой мы выше говорили; иными словами, цель эта достигается только при условии, что субъект затрачивает блага, которые он мог бы потребить *сейчас же* или *в ближайшем будущем*, для удовлетворения потребностей *более отдаленных периодов времени.*

По мере развития культуры и успехов в привлечении хозяй-

ствующими субъектами новых количеств благ высшего порядка в процессе производства и большая часть благ высшего порядка первого рода (участки земли, известь, песок, строевой лес и т. д.) приобретает тоже экономический характер; вместе с тем возможность воспользоваться экономическими преимуществами, связанными с применением благ высшего порядка, в противоположность чисто оккупаторной деятельности, а при высших стадиях культурного развития с применением вообще благ высшего порядка в противоположность деятельности, ограничивающейся средствами производства сравнительно низшего порядка, эта возможность становится обусловленной тем, что индивид имеет в своем распоряжении уже сейчас известные количества благ высшего порядка (а где уже развился оживленный оборот и блага всякого рода могут быть обмениваемы на другие, — вообще количества экономических благ), которые он может предназначить для удовлетворения потребностей будущего, иными словами, тем, что он обладает *капиталом*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Обычная ошибка, в которую впадают не только при классификации, но и при определении понятия капитала, заключается в том, что исходят из *технической*, а не из *хозяйственной* точки зрения (см. Lotz. Staatswirtschaft I, 19; Hermann. Staatsw. Untersuchungen, 1832. S. 62). Классификация благ на средства для производства и предметы потребления (блага высших и первого порядка) научно обоснована и необходима, но она совсем не совпадает с разделением имущества на капитал и некапитал. Точно так же, как мне кажется, нельзя принять мнения тех, которые называют капиталом всякую составную часть *имущества*, приносящую постоянный *доход*. Последовательное проведение этого учения ведет (если понятие об имуществе будет распространено также и на *рабочую силу*, а понятие *дохода* — и на пользование благами, служащими для потребления; см. Hermann. Staatsw. Unters., 1832. S. 300; Schmoller. Die Lehre vom Einkommen. Tübing. Zeitsch., 1863. S. 53; 76) к тому, что приходится считать капиталами как рабочую силу (см. Capard. Principes d'écon. pol. P. 9; Say. Cours. 1828. I. P. 285), так и участки земли (см. Ehrenberg. Staatsw. nach Naturgesetzen, 1819. S. 13; Oberndorfer. Nationalökonomie 1822. S. 207; Edinb. Review. Vol. IV. P. 364; Hermann. Staatsw. Unters., 1832. S. 48; Hasner. System I, 294), наконец, и все блага, служащие для дльщегося потребления (Hermann. Staatsw. Unters. 1832. S. 63). На самом же деле под капиталом понимают только те количества экономических благ, которые доступны нашему распоряжению для будущего теперь, т. е. в пределах данного периода времени, и служат нам для того пользования, сущность и экономический характер которого мы выше подробно изложили. Чтобы наступил указанный там результат, необходимо, однако, совпадение следующих условий: 1) промежуток времени, в течение которого соответствующие количества экономических благ доступны распоряжению хозяйствующего субъекта, должен быть достаточен для того, чтобы был возможен процесс производства (в экономическом смысле слова); 2) количества благ по своим размерам и свойствам должны быть таковы, чтобы у соответствующего хозяйствующего субъекта при помощи их опосредованно или непосредственно находились в распоряжении комплементарные количества благ высшего порядка, необходимые для производства благ низшего порядка. Поэтому не будут капиталом такие количества экономических благ, которые доступны распоряжению хозяйствующих субъектов только в течение столь короткого времени или в таком количестве, качестве и вообще при таких обстоятельствах, что исключается их производительность. Важнейшая

Мы пришли, таким образом, к одной из важнейших истин нашей науки — к положению о «продуктивности капитала», положению, которое, однако, не следует понимать в том смысле, что обладание количествами экономических благ (для более отдаленного времени уже в предшествующие периоды, следовательно) в течение определенных промежутков времени само собой может повести к известному увеличению предметов потребления, подлежащих распоряжению людей; это положение имеет только тот смысл, что обладание количествами экономических благ в течение определенных промежутков времени представляет собой для *хозяйствующих субъектов* средство лучше и более полно удовлетворить свои потребности, а потому и *благо*, и в частности *хозяйственное благо*, повсюду, где подлежащие нашему распоряжению количества пользования капиталом меньше сравнительно с надобностью в них.

Разница между отдельными имущественными объектами, приносящими доход (участки земли, постройки и т. д.), и капиталами состоит в том, что первые — *конкретные* блага с продолжительным существованием и пользование ими представляет собой в свою очередь тоже благо экономического свойства, последние же являются опосредованно или непосредственно *совкупностью* экономических благ высшего порядка (их комплементарные количества), и пользование ими, правда, также имеет экономический характер и потому приносит доход, но продуктивность их существенно отлична по природе от продуктивности первых имущественных объектов. К этому противному правильному словоупотреблению, объединению обеих групп источников дохода в одно понятие капитала можно свести почти все трудности, возникающие для теории из учения о капитале. То обстоятельство, что при господстве развитых отношений оборота капиталы предлагаются нуждающимся в них обыкновенно в удобной форме денежных сумм, а также обыкновенно оцениваются на деньги, повело к тому, что в обыденной жизни под капиталами по большей части понимаются денежные суммы. Что понятие капитала при этом понимается слишком узко и что здесь особенный вид его возвышают до значения рода, ясно само собой. В противоположную ошибку впадают, наоборот, те, которые не считают денежные капиталы настоящими капиталами, но рассматривают их только как представителей последних. Взгляд первых аналогичен мнению меркантилистов, которые только в деньгах видели «имущество», последние же походят на некоторых слишком далеко заходящих противников меркантилизма, которые в денежных суммах не признают истинных имущественных объектов (из новых см. Chevallier Cours d'écop. polit. III. P. 380; Carey. Socialwissenschaft XXXII, § 3). В действительности же денежный капитал есть только удобная форма последнего, особенно соответствующая цели капитала при господстве развитых отношений оборота (ср. Brocher в Hildebrg. Jahrbüch. VII. S. 33).

Ясно на это указывает уже Книс (Die politische Oekonomie, 1853. S. 87) с исторической точки зрения: «У всех отдельных наций мы находим аналогии в их развитии в том, что всюду капитал мог ярче развить свою хозяйственную силу только с введением и распространением употребления металлических денег и проявить более обширную власть только на более высоких ступенях культуры». Сообразно с этим деньги облегчают переход капиталов из рук в руки, в особенности хозяйственный оборот по отношению к пользованию капиталом, и переход капитала в любую форму (какое угодно пользование им), но понятие капитала понятие денег все же вполне чуждо (ср. Dühring. Zur Kritik des Capitalbegriffes. Hildebrand. Jahrbücher. V. S. 318. Kleinwächter. Beitrag zur Lehre vom Capitale. Ibid. IX. S. 369).

От распоряжения количествами экономических благ в течение определенного промежутка времени (от пользования капиталом) зависит сообразно вышесказанному более или менее полное удовлетворение наших потребностей, точно так же как и от распоряжения другими экономическими благами, и потому пользование капиталом становится объектом нашей оценки и, как мы увидим впоследствии, также объектом человеческого оборота<sup>1</sup>.

*с. О ценности комплементарных количеств благ высшего порядка*

Чтобы превратить блага высшего порядка<sup>2</sup> в блага низшего, требуется известный промежуток времени, и следовательно, всюду, где дело идет о производстве экономических благ, *требуется распоряжение услугами капитала в течение определенного периода*. Этот период различен по своей продолжительности, смотря по природе производственного процесса, и в одной и той же отрасли производства он тем длиннее, чем выше порядок благ, применяемых к удовлетворению человеческих потребностей, но производство без такого периода вообще немыслимо. В течение этого промежутка времени количество экономических благ, о котором мы здесь говорим (капитал), *связано*, его нельзя иметь в своем распоряжении для других производственных целей. Поэтому чтобы получить в свое распоряжение

---

<sup>1</sup> Некоторые экономисты полагают, что проценты на капитал являются вознаграждением за воздержание капиталиста; в опровержение этого мнения нужно заметить, что воздержание какого-либо лица само по себе не имеет характера блага и потому не может приобретать для нас ценности. Притом и возникает капитал не во всех случаях путем воздержания, но очень часто (например, всюду, где до того неэкономические блага высшего порядка вследствие роста круга потребностей общества приобретают экономический характер) путем простого завладения. Поэтому уплату процентов не следует рассматривать как вознаграждение за воздержание капиталиста, но как обмен одного экономического блага (пользования капиталом) на другое (например, деньги). Во всяком случае Кэри (Socialwissenschaft. XXXIX, § 6) впадает в противоположную ошибку, когда приписывает бережливости тенденцию, прямо враждебную образованию капитала.

<sup>2</sup> Как блага высшего порядка следует рассматривать не только технические средства производства, но вообще все блага, которые могут пойти на удовлетворение человеческих потребностей только в соединении с другими благами высшего порядка. Товары, которые оптовый торговец может доставить в руки молочных торговцев только путем затраты капитала, фрахтов и различных специальных рабочих услуг, нужно рассматривать как блага высшего порядка, как и товары, находящиеся у лавочника. Даже спекулянт присоединяет к объектам своей спекуляции по крайней мере свою предпринимательскую деятельность и пользование капиталом, а нередко и труды по сохранению этих объектов, пользование магазинами и т. п. (ср. Hermann. Staatsw. Unters., 1832. S. 62).



К известному моменту будущего какое-либо благо низшего порядка или определенное его количество, недостаточно еще того, чтобы мы обладали временно в какой-нибудь момент соответствующими благами высшего порядка; необходимо еще и то условие, чтобы мы *удерживали* в своем распоряжении данные блага высшего порядка в течение более или менее длинного промежутка времени, смотря по природе производственного процесса, и чтобы в течение этого времени блага высшего порядка *были связаны* в процессе производства.

Выше мы видели, что возможность распоряжения количествами экономических благ в течение данного промежутка времени представляет для хозяйственных людей ценность подобно другим экономическим благам; ясно отсюда, что, когда дело идет об определении ценности, которую представляет для хозяйствующих людей в настоящий момент вся совокупность благ высшего порядка, потребных для получения известного блага низшего порядка, ценность эта только в таком случае может быть приравнена предполагаемой ценности продукта, если в первую включена и ценность относящегося сюда пользования капиталом.

Поэтому если ставится вопрос, например, о ценности тех благ высшего порядка, с помощью которых мы окажемся через год обладателями определенного количества хлеба, то ценность семян для посева, пользования почвой, необходимых сельских работ и т. д., т. е. благ высшего порядка, служащих для производства хлеба, в их совокупности найдет себе, конечно, меру в *предполагаемой* через год ценности хлеба, но только при том условии, что в ценность совокупности указанных благ будет включена и ценность, которую представляет для хозяйствующих субъектов распоряжение вышеупомянутыми экономическими благами в течение года; ценность же этих благ высшего порядка сама по себе *в данный момент* может быть приравнена предполагаемой ценности продукта, но без ценности соответственного пользования капиталом.

Если мы предположим, чтобы перейти к цифровому выражению сказанного, что ожидаемая ценность продукта, которым мы будем обладать через год, равна 100, а ценность, которую представляет распоряжение количеством потребных экономических благ высшего порядка в течение года (ценность пользования капиталом), равна 10, то ясно, что ценность, которую представляет в данный момент для хозяйствующего субъекта совокупность комплементарных благ высшего порядка, необходимых для производства этого продукта, равна, за исключением ценности пользования капиталом, не 100, а только 90, и если бы ценность этого пользования капиталом выражалась цифрой 15, то ценность совокупности комплементарных благ составила бы 85.

Ценность благ для отдельных хозяйствующих индивидов представляет, как уже много раз упоминали, важнейшее основание образования цен. Поэтому если мы в жизни видим, что покупатели благ высшего порядка никогда не платят за комплементарные технические средства производства<sup>1</sup>, необходимые для получения продукта, всей предполагаемой цены последнего, а всегда в состоянии согласиться и в действительности соглашаются только на цену, несколько низшую, нежели последняя, если, словом, продажа благ высшего порядка имеет известную аналогию с учетом<sup>2</sup>, причем основание расчета образует предполагаемая цена продукта, то это явление находит свое объяснение именно в том, что мы выше изложили<sup>3</sup>.

Процесс преобразования благ высшего в блага низшего или первого порядка, чтобы быть экономическим, предполагает во всяком случае, что хозяйствующий субъект подготавливает и ведет его экономически, т. е. производит экономические расчеты, о которых мы выше говорили, и действительно вводит или дает возможность ввести в него блага высшего порядка, включая сюда и технический труд. Эта так называемая деятельность предпри-

---

<sup>1</sup> Hasner. System d. pol. Oekonomie. 1860. I. S. 29.

<sup>2</sup> У кого есть в распоряжении блага высшего порядка, необходимые для производства благ низшего, тот благодаря этому обладает благами низшего порядка не тотчас и непосредственно, но по истечении известного промежутка времени, обусловленного особенностями производственного процесса, более или менее продолжительного. Если он хочет тотчас же за свои блага высшего порядка получить в обмен соответствующие блага низшего, или, что при развитых отношениях оборота одно и то же, соответствующую сумму денег, то он находится в таком же положении, в каком бывает тот, кто располагает известной суммой денег с какого-нибудь будущего момента времени (например, спустя 6 месяцев) и желает сейчас же получить возможность распорядиться ею. Если же владелец благ высшего порядка хотя и желает перенести их в распоряжение третьего лица, но согласен на то, чтобы вознаграждение за них было дано ему только после окончания процесса производства, то, естественно, этот «учет» отпадает, и мы можем в действительности наблюдать, что цена благ, даваемых в кредит (отвлекаясь от премии за риск), тем выше, чем отдаленнее условленный срок уплаты. В вышеизложенном заключается вместе с тем и объяснение тому явлению, что кредит способствует производительной деятельности народа. В громадном большинстве случаев кредитные операции состоят в передаче благ высшего порядка лицам, перерабатывающим их в соответствующие блага низшего порядка. Кредит часто именно создает возможность производительной деятельности или по крайней мере более широкое побуждение к ней, и отсюда губительная задержка и сокращение производительной деятельности народа в случае внезапных затруднений в кредите.

<sup>3</sup> Чем длиннее промежуток времени, требуемый как-нибудь процессом производства, тем обыкновенно при прочих равных условиях продуктивность его выше и тем, значит, выше ценность пользования капиталом, так что ценность благ высшего порядка, которые могут быть затрачены на производственные процессы различной продолжительности и могут, следовательно, обеспечить нам по нашему выбору предметы потребления различной ценности, но на различные периоды времени, в данный момент одинакова.

нимателя<sup>1</sup>, которая в начале истории культуры и еще позже в мелком ремесле выпадает на долю того же хозяйствующего субъекта, который принимает участие в процессе производства и своим техническим трудом, с прогрессом разделения труда и увеличением размеров предприятий, нередко начинает поглощать все время хозяйствующего субъекта и становится таким образом столь же необходимым элементом процесса производства благ, как и технический труд, получает такой же характер блага высшего порядка и, будучи обыкновенно благом экономическим, приобретает точно так же ценность. Поэтому всюду, где ставится вопрос о том, какую ценность представляют для нас в настоящий момент комплементарные количества благ высшего порядка, конечно, мерилом ценности их совокупности в настоящее время остается предполагаемая ценность соответствующего продукта, но только при условии, что в нее включается и ценность деятельности предпринимателя.

Объединив все сказанное выше, мы найдем, что ценность, которую представляет для нас в настоящее время совокупность всех благ высшего порядка, необходимых для производства какого-нибудь блага низшего или первого порядка (т. е. совокуп-

---

<sup>1</sup> Уже много раз ставился вопрос: какие функции относятся к *деятельности предпринимателя*? Здесь прежде всего нужно иметь в виду, что к благам высшего порядка, находящимся в распоряжении предпринимателя для целей определенного производства, принадлежит нередко и его *технический труд*, которому он в подобном случае дает такое же назначение, как и труд других лиц. Издатель журнала нередко сотрудничает в нем же, хозяин мастерской работает в ней же. Но оба они являются предпринимателями не вследствие технического содействия процессу производства, а потому, что они вводят путем хозяйственных соображений и акта воли блага высшего порядка в процесс осуществления известных производственных целей. Деятельность предпринимателя обнимает: а) *осведомление* относительно хозяйственного положения; б) все предварительные соображения, необходимые для того, чтобы процесс производства был экономическим, иными словами, хозяйственный *расчет*; в) *акт воли*, посредством которого блага высшего порядка (а при развитых отношениях оборота, где всякое экономическое благо можно обыкновенно обменять на другое, блага вообще) предназначаются для определенного производства, и, наконец, д) *наблюдение* за возможно более экономическим проведением плана производственного процесса. Изложенная здесь деятельность предпринимателя отнимает обыкновенно при небольших предприятиях только незначительную часть времени предпринимателя, тогда как в больших предприятиях занимает все время не только предпринимателя, но часто и нескольких помощников. Как бы, однако, ни была велика деятельность этих последних, все же всегда в деятельности самого предпринимателя можно найти 4 вышеуказанных элемента, даже в тех случаях, когда деятельность эта исключительно ограничена предоставлением частей своего состояния на осуществление известных, только родовым образом определенных, производственных целей, выбором лиц и контролем (например, в акционерных компаниях). Я не могу поэтому ввиду всего вышесказанного выше согласиться с Мангольдтом, который (Die Lehre vom Unternehmerrgewinn. 1855. S. 36) считает *существенным* моментом на предприятии «принятие риска» производства: «риск» здесь только нечто привходящее, и шансам потерн противостоят шансы выгоды.

ность сырых материалов, труда, пользования участками земли, машин, инструментов и т. д.), находит свою меру в предполагаемой ценности соответствующего продукта, причем, однако, к таким благам (высшего порядка) следует причислить не только блага высшего порядка, необходимые для технической стороны производства, но и пользование капиталом и деятельность предпринимателя, так как они такие же неизбежные предпосылки экономического производства благ, как и собственно технические элементы этого процесса, и поэтому ценность технических элементов производства самих по себе *в данный момент* не равна всей предполагаемой ценности продукта, но постоянно регулируется таким образом, что остается кое-что и на долю ценности пользования капиталом и предпринимательской деятельности.

#### *d. О ценности отдельных благ высшего порядка*

Мы видели, что ценность конкретного блага или конкретного количества его равна для хозяйствующего субъекта, в распоряжении которого оно находится, значению того удовлетворения потребности, которого субъект лишился бы, если бы не обладал соответствующим благом; поэтому мы могли бы без затруднения сделать вывод, что и для блага высшего порядка ценность каждого конкретного количества их равна значению, которое имеет для нас удовлетворение той потребности, обеспечение которой зависит от нашего распоряжения данным количеством благ, если бы этому не мешало то обстоятельство, что благо высшего порядка служит удовлетворению человеческих потребностей, не само по себе, но только в соединении с другими (комплементарными) благами высшего же порядка, и если бы сообразно с этим не могло явиться мнение, что в удовлетворении конкретных потребностей мы зависим не от распоряжения отдельным конкретным благом высшего порядка или конкретным количеством такового, но исключительно от распоряжения комплементарными количествами этих благ в их совокупности, и что, следовательно, только эта совокупность комплементарных благ может приобретать самостоятельную ценность для хозяйствующего субъекта.

Совершенно верно, конечно, что мы получаем возможность распоряжения благами низшего порядка только при посредстве *комплементарных* количеств благ высшего порядка, но несомненно также и то, что не строго только определенные количества отдельных благ высшего порядка вступают в соединение в процессе производства друг с другом, как это бывает при химических реакциях, где только известное количество весовых частей одного вещества вступает в соединение со столь же точно обозначенным числом весовых частей другого вещества, обра-

зую данный химический продукт. Наоборот, самый элементарный опыт учит нас, что блага высшего порядка могут произвести определенное количество какого-нибудь блага низшего порядка, находясь в самых разнообразных количественных отношениях друг к другу, и нередко может и совсем не быть даже одного или нескольких благ высшего порядка, носящих комплементарный характер по отношению к какой-либо группе известных благ высшего порядка, и несмотря на это, остальные блага не лишаются способности произвести то благо низшего порядка, по отношению к которому они обладают характером комплементарных благ. Для производства хлеба пользуются почвой, семенами, трудом, удобрением, сельскохозяйственными орудиями и т. д., и, однако, никто не усомнится, что можно получить *определенное* количество хлеба и без удобрения или без применения большей части обычно употребляемых орудий, если только в нашем распоряжении будет соответственно большее количество прочих благ высшего порядка, необходимых для производства хлеба.

Если, таким образом, опыт показывает, что отдельных комплементарных благ высшего порядка часто может и совсем не быть при производстве благ низшего порядка, то еще чаще наблюдение учит нас, что известные продукты получаются не непременно из строго определенных количеств благ высшего порядка, а существуют обыкновенно широкие границы, в пределах которых может двигаться и действительно движется производство. Всякому известно, что можно получить определенное количество хлеба, даже при одинаковом качестве земель, на участках различной величины, смотря по интенсивности обработки, т. е. смотря по тому, будем ли мы пользоваться большим или меньшим количеством остальных комплементарных благ высшего порядка. Точно так же слабое удобрение восполняется большими размерами участка, лучшими машинами или более интенсивным применением сельскохозяйственного труда, и таким образом, уменьшение количества почти всякого отдельного блага высшего порядка уравнивается соответствующим увеличением затраты прочих комплементарных благ.

Но даже там, где отдельные блага высшего порядка не могут быть заменены количествами других комплементарных благ или где уменьшение находящегося в распоряжении количества какого-нибудь отдельного блага высшего порядка обуславливает соответствующее уменьшение продукта (например, при производстве некоторых химических продуктов), отсутствие одного средства производства не лишает все же обязательно соответствующие количества остальных средств производства ценности, потому что эти последние могут быть обыкновенно употреблены на производство других благ и следовательно, в последнем счете на удовлетворение человеческих потребностей, хотя и по

большей части не столь важных, как это было бы в том случае, если бы в нашем распоряжении оказалось недостающее количество комплементарного блага, о котором идет речь.

Поэтому от определенного количества какого-нибудь блага высшего порядка зависит обыкновенно не обладание соответствующим количеством продукта, для производства которого служит это благо, но только распоряжение частью этого количества, а часто одно лишь высшее качество его, и ценность известного количества отдельного блага высшего порядка равна вследствие этого не значению удовлетворений потребностей, зависящих от всего продукта, для производства которого оно служит, а равна значению удовлетворений потребностей, которые обеспечены той частью продукта, на которую последний уменьшится, если нашему распоряжению не будет подлежать вышеупомянутое количество блага высшего порядка; там же, где уменьшение имеющегося в распоряжении количества блага высшего порядка обуславливает не уменьшение количества, но только ухудшение качества продукта, ценность количества отдельного блага высшего порядка равна разнице между значением удовлетворений потребностей, которые могут быть достигнуты продуктом высшего качества, и тех, которые могут быть вызваны и продуктом низшего качества. В обоих случаях именно только удовлетворение потребностей такого значения зависит от нашего распоряжения данным количеством отдельного блага высшего порядка.

Но даже и в том случае, когда уменьшение подлежащего распоряжению количества отдельного блага высшего порядка обуславливает соответствующее уменьшение продукта (например, при некоторых химических продуктах), даже и в этом случае остальные комплементарные количества благ высшего порядка, для которых отсутствует комплементарный элемент производства, не теряют еще своей ценности, так как они могут пойти на производство других благ низшего порядка, а следовательно, на удовлетворение человеческих потребностей, хотя, быть может, и несколько менее важных, чем это было бы в противном случае. И здесь, значит, не полная ценность продукта, которого мы не получим, не имея отдельного блага высшего порядка, послужит нам мерой ценности последнего, но разница между значением того удовлетворения потребности, которое будет обеспечено, если мы будем иметь в распоряжении то количество блага высшего порядка, о ценности которого поставлен вопрос, и значением того удовлетворения потребности, которое последует в противном случае.

Если мы соединим три вышеизложенных случая, то получим как общий закон определения ценности конкретного количества какого-нибудь блага высшего порядка, что ценность его равна разнице между значением того удовлетворения потребностей,

которое будет достигнуто в случае распоряжения количеством блага высшего порядка, о ценности которого мы спрашиваем, и того удовлетворения потребностей, которое будет достигнуто в противоположном случае, при экономическом, конечно, употреблении совокупности находящихся в нашем распоряжении благ высшего порядка.

Этот закон точно соответствует общему закону определения ценности, так как разница, о которой говорится в данном случае, обозначает именно значение того удовлетворения потребностей, которое зависит от нашего распоряжения конкретным благом высшего порядка.

Сопоставим этот закон с тем, что мы выше сказали о ценности комплементарных количеств благ высшего порядка, необходимых для производства какого-нибудь блага, мы получим дальнейший вывод, что ценность блага высшего порядка тем больше, чем выше предполагаемая ценность продукта, при условии одинаковой ценности остальных комплементарных благ, необходимых для производства последнего, или чем ниже ценность их при одинаковых остальных условиях.

#### *е. О ценности пользования почвой, пользования капиталом и труда в отдельности<sup>1</sup>*

Участки земли не занимают особого положения среди прочих благ. Если их употребляют непосредственно для удовлетворения потребностей (сады для прогулок, места для скачек и т. д.), то они — блага первого порядка; если ими пользуются для производства других благ, то они, подобно прочим, блага высшего порядка. Поэтому всюду, где дело идет об определении их ценности или ценности пользования почвой, они подчинены общим

---

<sup>1</sup> То обстоятельство, что *цену* пользования землей, пользования капиталом и труда, иными словами, земельную ренту, проценты на капитал и вознаграждение за труд, можно свести к количествам труда или издержкам производства не иначе, как с очень большими, как мы увидим ниже, натажками, поставило защитников подобных теорий в необходимость выставить для вышеназванных трех видов благ основания образования цен, совершенно отступающие от положений, имеющих значение для прочих благ. Мы же в предыдущем показали, что все явления *ценности*, каких бы благ они ни касались, по природе одинаковы, имеют одно и то же происхождение, а размер ценности *во всех случаях* регулируется одними и теми же принципами. Но так как *цена* благ есть, как мы увидим в двух следующих главах, следствие их *ценности* для хозяйствующих людей и величина цены всегда находит основание в величине ценности, то ясно, что и земельная рента, проценты на капитал и вознаграждение за труд регулируются одинаковыми общими положениями. Теперь мы займемся только *ценностью* пользования землей, пользования капиталом и труда, а к установлению на основании здесь полученного результата тех положений, которыми регулируется цена этих благ, мы обратимся уже после того, как будет изложена общая теория цены.

К наиболее странным спорным вопросам науки принадлежит во всяком случае тот, можно ли оправдать с моральной точки зрения земельную ренту,

законам определения ценности, а если они носят характер благ высшего порядка, — то специальным законам, которые мы выше вывели относительно последних.

Распространенная школа экономистов совершенно правильно утверждала, что ценность земельных участков нельзя свести к труду или затрате капитала, но на этом основании она считала себя вправе отводить земельным участкам исключительное положение среди остальных благ. Легко видеть, однако, методологическую ошибку, заключающуюся в таком рассуждении. Если большую группу важных явлений нельзя подвести под общие законы исследующей их науки, то это ясно показывает, что эти общие законы нуждаются в пересмотре, но не может служить основанием к применению весьма сомнительного вспомогательного методологического средства, к обособлению группы явлений от прочих, по общей природе совершенно одинаковых объектов наблюдения и к установлению различных высших принципов для каждой из этих двух групп.

Это именно соображение вызывало и в новейшее время разнообразные попытки ввести и пользование землей, и участки земли подобно всем прочим благам в общую систему научных положений политической экономии и сообразно господствующим

---

и в особенности проценты на капитал, или же они «безнравственны». Я думаю, что между прочими задачами наша наука должна заняться и исследованием того, почему и при каких условиях пользование землей и пользование капиталом представляют для нас блага, носят экономический характер, приобретают ценность и, наконец, становятся объектом оборота, т. е. за них могут быть получены количества других экономических благ (цены), но вопрос о правовом или этическом характере этих явлений лежит вне сферы нашей науки. Всюду, где есть цена пользования землей и капиталом, это следствие их ценности; последняя же не есть нечто произвольное, но необходимый результат их экономического характера; цены вышеназванных благ (земельная рента и проценты на капитал) поэтому являются неизбежным следствием экономического положения, при котором они возникают, и тем вернее они уплачиваются, чем прочнее правопорядок народа и могущественнее его общественная мораль. Друга людей, конечно, может огорчать, что распоряжение земельным участком или капиталом в течение определенного промежутка времени доставляет владельцу их нередко гораздо больший доход, чем самая напряженная деятельность принесет рабочему за это же время. Но основание этому — не в безнравственности, а в том, что от пользования этим участком земли или данным капиталом зависит удовлетворение блага более важных человеческих потребностей, чем от труда, о котором идет речь. Поэтому те, которые желали бы, чтобы большая, чем теперь, часть находящихся в распоряжении общества предметов потребления уделялась рабочим, требуют, насколько их стремление не идет рука об руку с усовершенствованием рабочего сословия или не ограничивается более широким развитием отношений конкуренции, именно вознаграждения труда выше его ценности, т. е. вознаграждения рабочих не сообразно тому, каковая ценность их труда для общества, но сообразно масштабу более достойного существования, возможно более равного распределения предметов потребления и тягот жизни. Разрешение вопроса на таком основании предполагает, конечно, совершеннейшее изменение наших социальных отношений (ср. Schütz. *Tübing Ztsch.*, 1855. S. 171)



щим теориям свести их ценность и цену, которую можно за них получить, к человеческому труду или затратам капитала<sup>1</sup>.

Но насильование фактов, к которому должна повести подобная попытка относительно благ вообще, и участков земли в особенности, достаточно очевидно. Отвоеван ли участок земли у моря с громадными затратами человеческих усилий или его намыло без всякого участия человеческого труда, покрыт ли он был сначала девственным лесом и усеян камнями и только с большим напряжением сил и экономическими жертвами освобожден от леса, выравнен и покрыт плодородной землей или с самого начала на нем не было леса и он был годен для обработки, — все это важно при обсуждении его *естественного* плодородия или вопроса о том, *целесообразны ли и экономичны были затраты экономических благ на этот участок земли* (мелиорация), но не представляет интереса там, где дело идет об его экономических отношениях вообще или в особенности о его *ценности*, т. е. о значении, которое приобретают для нас блага ввиду потребностей, подлежащих в будущем удовлетворению<sup>2</sup>.

Если, таким образом, эти новые попытки свести ценность пользования почвой и вообще земельных участков на затрату труда или капитала следует рассматривать только как результат стремления согласовать господствующую теорию земельной ренты как часть нашей науки, сравнительно менее всего противоречащую явлениям действительной жизни, с ходячими заблуждениями в основных принципах политической экономии, то и теории земельной ренты в той форме, в какой ее высказал Рикардо<sup>3</sup>, нужно поставить в упрек, что ею освещается не принцип ценности пользования землей<sup>4</sup>, но оттеняется только единственный момент различия этой ценности и этот момент ошибочно возводится в принцип.

---

<sup>1</sup> Canard. Principes d'écon. polit., 1801. P. 5; Carey. Principles of Soc. Sc. XLII, § 1; Bastiat. Harmonies écon. Chap. 9; Max Wirth. Grundzüge d. Nationalök. 1861. S. 347; Rösler. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1864. § 100.

<sup>2</sup> Из вышесказанного видно в то же время, что, когда мы говорим о пользовании землей, мы понимаем под этим пользование участками земли в течение определенных промежутков времени, как это пользование в действительности в человеческом хозяйстве происходит, а не пользование «первоначальными силами», потому что только первое является объектом человеческого хозяйства, последние же — в конкретном случае только предмет исторического исследования, никаких практических целей по большей части не преследующего и для хозяйствующих людей безразличного. Обязано ли плодородие почвы своим происхождением затратам капитала или природе, это очень мало интересует земледельца, арендующего участок земли на год или на несколько лет, и не имеет никакого влияния на цену, которую он платит за пользование землей, и покупатель земельного участка при своих расчетах принимает во внимание, конечно, «будущее» участка, но не его «прошлое».

<sup>3</sup> Ricardo. Principles of P. E. Chap. 2, 33.

<sup>4</sup> Cp. Rodbertus. Sociale Briefe an. v. Kirchmann. 3. Br., 1851. P. 9.

Различие в качестве и положении земельных участков, несомненно, одна из важнейших причин различия в ценности пользования землей и самих участков, но есть и другие, кроме этой, причины различия в ценности данных благ. Следовательно, эта причина — даже и не определяющий принцип различия в ценности, а тем менее принцип ценности вообще. Если бы все земельные участки были одинакового качества и имели одинаково благоприятное положение, то они, по Рикардо, совсем не давали бы ренты, между тем как совершенно ясно, что в таком случае отпал бы, правда, только момент различия рент земельных участков, но ни совокупность рент, ни рента вообще, с другой стороны, не менее понятно и то, что в стране, где ощущается большой недостаток в почве, даже и худшего качества участки и с менее благоприятным положением давали бы ренту, что в теории Рикардо не нашло бы объяснения.

Участки земли и пользование почвой в конкретной форме проявления — такие же объекты нашей оценки, как и прочие блага; и они только настолько приобретают ценность, насколько мы зависим в удовлетворении наших потребностей от распоряжения ими, и факторы, определяющие их ценность, те же, которые нами найдены выше для благ вообще<sup>1</sup>. И более глубокое понимание различия их ценности возможно поэтому только в том случае, если мы будем рассматривать пользование почвой и самые участки земли с общей точки зрения нашей науки и изучать их: насколько они — блага высшего порядка в их отношениях к соответствующим благам низшего порядка и в особенности к комплементарным благам.

Выше мы пришли к выводу, что совокупность благ высшего порядка, необходимых для производства какого-либо блага (включая сюда пользование капиталом и деятельность предпринимателя), находит меру своей ценности в предполагаемой ценности продукта. Где пользование землей служит производству благ низшего порядка, там оно находит, следовательно, в соединении с прочими комплементарными благами меру ценности в предполагаемой ценности блага низшего или первого порядка, для получения которого они предназначены, и чем эта последняя ценность выше или ниже, тем выше или ниже при

---

<sup>1</sup> Если Родбертус (*Sociale Briefe an v. Kirchmann*. 3. Brief. P. 41) приходит к заключению, что собственники капиталов и владельцы земли имеют возможность вследствие нашего социального строя отнимать у рабочих часть продукта труда и, таким образом, «существовать», не работая, то это поκειται на ошибочном предположении, что весь результат производственного процесса нужно рассматривать как продукт труда. Труд — только один элемент этого процесса и является не в большей степени экономическим благом, чем прочие элементы производства, и в частности пользование землей и капиталом. Владельцы капитала и земли живут поэтому не за счет того, что они отнимают у рабочих, но за счет пользования землей и капиталом, которое для индивида и общества имеет ценность так же точно, как и труд.

равенстве прочих условий и ценность пользования землей. Что же до ценности, которую сами по себе представляют для хозяйствующих людей конкретное пользование почвой и конкретные участки земли, то она, как и у всех других благ высшего порядка, регулируется тем положением, что ценность блага высшего порядка тем значительнее, чем больше ценность предполагаемого продукта и чем ниже при равенстве прочих условий ценность комплементарных благ высшего порядка<sup>1</sup>.

Пользование землей, словом, подчиняется относительно своей ценности тем же общим законам, как и, например, пользование машинами, инструментами, жилыми домами, фабриками, как и все остальные экономические блага, какого бы вида они ни были.

Этим, однако, нисколько не отрицаются своеобразные особенности пользования почвой или земельных участков, как и многих других родов благ. Блага, о которых здесь идет речь, подлежат обыкновенно распоряжению народа в определенном количестве, не поддающемся легко увеличению, они неспособны к перемещению и чрезвычайно разнообразны по качеству. К этим трем причинам можно свести все особенности, которые мы наблюдаем в явлениях ценности пользования почвой и земельных участков, но все это в совокупности такие особенности, которые имеют отношение только к их количеству, доступному распоряжению хозяйствующих людей вообще, и жителей определенных территорий в особенности, и к их качеству, т. е. это моменты определения ценности, влияющие не только на ценность пользования почвой и земельных участков, но и на ценность, как мы видели, других благ, а значит, интересующие нас здесь явления не носят исключительного характера.

То обстоятельство, что и цена труда<sup>2</sup> подобно цене пользо-

---

<sup>1</sup> Ценность земельных участков сообразуется с предполагаемой ценностью пользования землей, а не наоборот, последняя — с ценностью участков. Ценность земельных участков есть не что иное, как предполагаемая ценность всех актов пользования землей в совокупности, определяемая в данный момент. Чем выше предполагаемая ценность актов пользования землей и чем ниже ценность пользования капиталом, тем выше и ценность земельных участков. Впоследствии мы увидим, что ценность благ есть основание их цены. Если в периоды хозяйственного подъема народа замечается обыкновенно более быстрый рост цен земельных участков, то это имеет свое основание, с одной стороны, в росте земельной ренты, а с другой стороны, в падении уровня процента.

<sup>2</sup> Своеобразность труда, влияющая на соответствующие явления ценности, заключается в том, что часть его связана для рабочего с неприятными ощущениями и поэтому затрачивается обыкновенно не иначе, как под влиянием экономической выгоды, возникающей для рабочего из этой деятельности. Труд такого рода редко приобретает поэтому неэкономический характер для общества, но все же обыкновенно сильно преувеличивают ценность, которую представляет в общем бездеятельность для рабочего. Занятия громадного большинства людей доставляют им удовольствие, составляют для них прямо удовлетворение их потребности и были бы исполняемы, хотя бы

вания земель может быть сведена к цене издержек его производства только путем величайших натяжек, повело к установлению особых оснований для этой категории явлений цены. Самый простой труд, говорят теории, должен прокормить рабочего и его семью, иначе предоставление его в распоряжение общества не будет продолжительным; но труд не может также давать рабочему сколько-нибудь значительно больше того, что требуется для поддержания жизни, потому что в противном случае увеличится число работников, что приведет снова цену труда к прежнему уровню. Поэтому минимум средств существования есть принцип, регулирующий цену наиболее простого труда, а более высокая цена остальных видов труда должна быть сведена на затрату капитала, на ренту с таланта и т. д.

• Опыт, однако, показывает нам, что бывают конкретные случаи приложения труда, совершенно бесполезного и даже вредного для хозяйствующих людей, который, следовательно, совсем не представляется благом; в других же случаях труд, оставаясь благом, не проявляет, однако, экономического характера и ценности и, таким образом, как и в предыдущих случаях (мы это ниже увидим), тоже не может иметь цены (сюда принадлежит всякий труд, который по каким-то причинам предоставляется в распоряжение общества в таком большом количестве, что приобретает неэкономический характер, например труд, связанный с некоторыми неоплачиваемыми должностями, и т. д.). Словом, труд не является сам по себе и при всех обстоятельствах благом, а тем более благом экономическим, он не представляет неизбежно ценности. Поэтому не всякий труд вообще может иметь цену, а тем более цену *определенную*.

Опыт учит нас также и тому, что часто рабочий не может обменять свой труд на самые необходимые средства существова-

---

и в меньшем размере и измененном виде. и тогда, когда бы нужда и не заставляла их прибегать к своим силам. Проявление своей силы для нормально организованного человека — потребность, и если тем не менее мало лиц работают, не имея в виду хозяйственных выгод, то основание этому не столько в неприятности работы, сколько в том, что имеется достаточно случаев *вознаграждаемой* работы. К видам труда следует решительно причислить также и *деятельность предпринимателя*. И она обыкновенно экономическое благо и как таковое представляет *ценность* для хозяйствующих людей. Особенности этой категории труда — двоякого рода: а) он по своей природе не товар (не предназначен к обмену), и поэтому по отношению к нему не происходит явления образования цен; б) он предполагает необходимо распоряжение капиталом, ибо без этого не может быть осуществлен. Это обстоятельство ограничивает вообще количество предпринимательской деятельности, находящейся в распоряжении народа, и в особенности такой, которая осуществляется только при условии, что соответствующим хозяйствующим субъектам доступно распоряжение большим капиталом. Кредит увеличивает, а непрочность правовых отношений уменьшает это количество.

ния<sup>1</sup>, между тем как за другие виды труда легко получить количества благ, в 10, 20 и даже в 100 раз превышающие средства, необходимые для поддержания существования одного человека. Где даже действительно труд человека выменивается на средства, нужные ему для поддержания существования, там это только следствие того случайного обстоятельства, что он ввиду общих оснований образования цен может быть выменен только за эту и ни за какую другую цену. Средства существования или имеющийся главным образом в виду минимум их не может поэтому быть ни непосредственной причиной, ни определяющим принципом цены труда<sup>2</sup>.

На самом же деле и *цена* конкретного труда регулируется, как мы это впоследствии увидим, подобно цене всех других благ сообразно с его *ценностью*. А эта последняя определяется, как выше было изложено, величиной значения удовлетворения потребности, которое не последует, если в нашем распоряжении не окажется данный труд. Если же труд является благом высшего порядка, то ценность его прежде всего непосредственно определяется тем положением, что блага высшего порядка имеют для хозяйствующего человека тем большую ценность, чем выше предполагаемая ценность продукта при одинаковой ценности комплементарных благ высшего порядка.

Неудовлетворительность теории, по которой цена благ объяснялась ценой благ высшего порядка, затраченных на производство первых, должна была естественно проявиться и там, где ставился вопрос о цене пользования капиталом. Выше мы подробно изложили конечные причины экономического характера благ этого рода и их ценности и указали на ошибочность той теории, которая изображает цену пользования капиталом как вознаграждение за воздержание владельца капитала. На самом деле цена пользования капиталом — такое же следствие, как мы увидим дальше, его экономического характера и его ценности, как и цена всех остальных благ; определяющий же принцип этой ценности в свою очередь тот же, что и у благ вообще<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> В Берлине ни одна белошвейка не может заработать себе трудом рук своих при 15-часовом ежедневном шитье необходимые средства к жизни. Ее вознаграждение может покрыть расход на пищу, квартиру и дрова, но на одежду она не зарабатывает себе даже при самом напряженном прилежании (ср. Карнапа в *Deutsche Vierteljahrsschrift*. 1868. II. Abt. S. 165). Подобное можно наблюдать и в других больших городах.

<sup>2</sup> Образ жизни рабочих обусловлен их вознаграждением, а не вознаграждение образом их жизни, хотя это и утверждали часто, смешивая так странно причину с действием.

<sup>3</sup> Особенность представляет образование цены пользования капиталом настолько, как мы это увидим позже, насколько отчуждение этого пользования не может в большинстве случаев произойти без перехода права собственности на соответствующие капиталы к покупателям пользования капиталом, — обстоятельство, которое заключает в себе опасность для владельца капитала и ведет к вознаграждению его премией.

УЧЕНИЕ ОБ ОБМЕНЕ

§ 1. ОСНОВАНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБМЕНА

«Составляет ли стремление людей к мене, торговле и вообще к отдаче одной вещи за другую одно из первоначальных свойств человеческой природы или же оно — необходимое следствие разума и способности выражать свои мысли», словом, какие вообще причины приводят людей к взаимному обмену благами? Этот вопрос Адам Смит оставил без ответа. Верно только то, замечает этот великий мыслитель, что удовольствие от обмена наблюдается у всех людей, и только у них, в противоположность остальным видам животного царства <sup>1</sup>.

Чтобы установить прежде всего ясно самую проблему, возьмем случай, когда два соседа-земледельца после удачной жатвы обладают в большом размере избытком ячменя одного и того же рода и нет никаких препятствий к действительному обмену количеств его. В таком случае оба земледельца могли бы предаваться неограниченно удовлетворениям обмена и беспрестанно обмениваться 100 мерами или любым другим количеством своего ячменя. Но хотя нельзя понять, почему в таком случае им в самом деле не обмениваться, раз обмен сам по себе связан с удовольствием для лиц, вступающих в него, несомненно, однако, что земледельцы в предположенном нами случае воздержатся от обмена, а если бы они все же предприняли таковой, то их сочли бы, по всей вероятности, безумными именно ввиду этого удовольствия, испытываемого ими от акта мены.

Предположим теперь, что какой-нибудь охотник имеет очень много звериных шкур, т. е. много материала для одежды, но незначительный запас пищевых продуктов; потребности его в одежде поэтому вполне обеспечены, чего нельзя сказать относительно потребностей в пище; у соседа же земледельца отношение как раз обратное; предположим далее, что и здесь нет препятствий к фактическому обмену пищевых продуктов охотника на материал для одежды земледельца, и все же ясно, что в этом случае обмен между обоими указанными субъектами еще менее вероятен, чем в предыдущем. В самом деле, если бы охотник отдал свой незначительный запас средств пропитания в обмен на небольшое количество звериных шкур земледельца, то излишки охотника в материале для одежды, а земледельца — в средствах пропитания сделались бы только еще немного большими, чем это было до мены. Но так как в этом случае удов-

<sup>1</sup> Wealth o. N. B. I. Ch. 2. Basil, 1801. P. 20.

лствование потребности охотника в пище, а земледельца — в одежде совсем не было бы обеспечено и, значит, хозяйственное положение обменивающихся ухудшилось бы, то вряд ли кто решился бы утверждать, что оба эти хозяйствующие субъекта получают удовольствие от такого обмена; наоборот, несомненно, что как охотник, так и земледелец самым решительным образом воспротивились бы такой мене, которая ясно уменьшает их благосостояние и может даже подвергнуть опасности их жизнь, и если бы все же почему-либо обмен этот последовал, единственное, что бы им оставалось сделать, это постараться вернуться снова путем обмена к прежнему положению вещей.

Итак, стремление людей к обмену должно иметь другое основание, а не удовольствие от самого акта мены, потому что если бы обмен сам по себе был связан с удовольствием, т. е. если бы он был самоцелью, а не, наоборот, деятельностью, нередко неприятной и сопряженной с опасностями и экономическими жертвами, то было бы непонятно, почему бы людям не вступать в обмен в приведенном выше и тысяче других случаях, почему бы им не продолжать мены безгранично. Между тем в жизни мы повсюду видим, что хозяйствующие люди предварительно обдумывают, вступить ли им в обмен, и что, в конце концов, для каждого данного момента есть предел, далее которого обмен между двумя индивидами не продолжается.

Мы видим, таким образом, что обмен не представляется для людей самоцелью, а тем менее доставляет им сам по себе удовольствие, и потому нашей задачей в дальнейшем будет изложить его сущность и происхождение.

Начнем с простейшего случая. Вообразим двух земледельцев А и В; оба вели до сих пор изолированное хозяйство, и первый из них после богатейшей жатвы имеет в своем распоряжении так много хлеба, что, обеспечив самым широким образом удовлетворение всех своих потребностей, он все же не знает, как употребить для себя и своего хозяйства известную часть своего запаса. У соседа его, земледельца В, в свою очередь был такой обильный урожай винограда, что он уже почти готов ввиду недостатка в бочках и переполнения погреба вином прошлых лет вылить часть вина урожая одного из предыдущих годов, отличающегося не особенно хорошим качеством. Итак, избытку на одной стороне соответствует ощутительный недостаток на другой. Земледелец, у которого так много лишнего хлеба, должен совершенно отказаться от потребления вина, потому что у него вообще нет виноградников, а второй земледелец, не знающий куда девать свое вино, ощущает недостаток в пищевых продуктах. Словом, тогда как первый земледелец может оставить гнить на своих полях много мер зерна, одно ведро вина доставило бы ему много наслаждения, которого он теперь лишен; и наоборот, второму земледельцу, решившему уже уничтожить не одно,

а много ведер вина, несколько мер хлеба очень пригодились бы в хозяйстве. Первый земледелец испытывает жажду, второй — голод, а между тем обоим можно бы помочь — хлебом, который останется гнить на полях А, и вином, которое В решил вылить. Первый земледелец мог бы тогда, как и прежде, наиболее полным образом удовлетворить потребности в пище свои и своей семьи, но, кроме того, удовлетворить и свою потребность в вине, тогда как второй, как и прежде, полно удовлетворил бы свою потребность в вине, но, кроме того, ему не пришлось бы голодать. Ясно поэтому, что здесь перед нами случай, где *благодаря тому, что распоряжение конкретными благами А перейдет к В и, наоборот, распоряжение конкретными благами В перейдет к А, потребности обоих хозяйствующих субъектов могут быть лучше удовлетворены, чем это было бы без обоюдного перехода.*

Только что изложенный случай, в котором с помощью взаимного перехода благ, не имеющих никакой ценности для вступивших в обмен лиц, следовательно, без всяких экономических жертв, обе стороны достигли более полного удовлетворения потребностей, чем это было бы без такого перехода благ, этот случай уясняет нам сущность экономического отношения, проявляющегося в обмене. Но мы слишком сузили бы пределы этого отношения, если бы ограничили его только теми случаями, где субъект может распоряжаться количеством какого-нибудь блага, далеко превышающим потребности в нем, и в то же время ощущает недостаток в другом благе, тогда как другое лицо имеет с избытком количества последнего блага и нуждается в первом; мы имеем перед собой такое отношение и тогда, когда во владении какого-нибудь индивида находятся блага, определенные количества которых представляют вообще для него меньшую ценность, чем количества иного блага, имеющегося в распоряжении другого лица, между тем как у последнего субъекта отношение как раз обратное. Положим, например, что в вышеприведенном случае первый земледелец не так уж много собрал хлеба, а второй — винограда, чтобы один мог оставить часть хлеба гнить на полях, а второй — вылить часть прежнего вина, но потребности их в этих благах все же были бы вполне удовлетворены; примем, что каждый из них мог бы с пользой для себя и своего хозяйства тем или иным путем употребить все находящееся в его распоряжении количество соответствующего блага.

Положим, например, что первый земледелец мог бы затратить весь свой запас хлеба с пользой таким образом, что, обеспечив предварительно совершенно удовлетворение более настоятельных потребностей в этом благе, известное количество хлеба употребил бы затем на то, чтобы откормить свой скот. Второй же не имеет вина так уж много, чтобы часть его нужно было вылить, но запаса этого блага хватает как раз на то, чтобы



известную часть его предоставить рабам для усиления их работоспособности; нет сомнения, что в таком случае определенное количество, скажем мера хлеба для одного и ведра вина для другого хозяина, будет представлять хотя, быть может, и незначительную, но все же ценность, потому что от этого количества будет зависеть удовлетворение известной потребности обоих земледельцев.

Но если все-таки, таким образом, определенное количество, скажем мера хлеба, представляет для первого хозяина известную ценность, то этим вовсе не исключается возможность того, чтобы ведро вина имело большую для него ценность (когда удовольствия, доставляемые ему вином, имеют для него больше значения, чем более или менее обильное откармливание своего скота хлебом); и хотя в свою очередь ведро вина представляет для второго земледельца точно так же известную ценность, это еще, однако, не значит, что мера хлеба не может иметь для него большей ценности, обеспечивая ему и его семье лучшее питание или даже устраняя муки голода.

Поэтому самое общее выражение того отношения, которое мы здесь излагаем как важнейшее основание всякого обращения благ между людьми, таково: хозяйствующий субъект А имеет в своем распоряжении конкретные количества какого-нибудь блага, которые представляют для него меньшую ценность, чем определенные количества другого блага, находящиеся в распоряжении другого хозяйствующего субъекта В, тогда как у последнего в оценке этих же количеств данных благ существует обратное отношение, т. е. такое же количество второго блага имеет для него меньшую ценность, чем принятое во внимание количество первого блага, находящегося в распоряжении А<sup>1</sup>.

Если к этому отношению присоединяются еще:

а) познание его со стороны обоих этих хозяйствующих субъектов,

б) возможность осуществить действительно этот переход благ, о котором мы выше говорили, то перед нами отношение, в котором только от соглашения обоих хозяйствующих субъек-

---

<sup>1</sup> Пусть А и В обозначают лица, и пусть находящееся в распоряжении А количество первого блага составляет  $10a$ , а количество находящегося в распоряжении В второго блага —  $10b$ . Назовем ценность, которую количество  $1a$  представляет для А =  $W$ , ценность, которую  $1b$  представляло бы для него, если бы оно находилось в его распоряжении =  $W+x$ , ценность, которую  $1b$  представляет для В =  $W$ , а ценность, которую  $1a$  имело бы для него =  $W+y$ . Ясно, что посредством перехода  $1a$  из распоряжения А в распоряжение В и, наоборот,  $1b$  из распоряжения В в распоряжение А последний выигрывает ценность  $x$ , а В — ценность  $y$ , или, другими словами, А после обмена находится в таком положении, как если бы к его состоянию было присоединено благо, ценность которого равна  $x$ , а В — в таком, как если бы к его состоянию прибавилось благо ценностью, равной для него  $y$ .

тов зависит позаботиться о лучшем и более полном удовлетворении своих потребностей, чем это было бы без осуществления данного отношения.

И тот же принцип, который вообще руководит людьми в их хозяйственной деятельности,— *стремление как можно полнее удовлетворить свои потребности*, тот принцип, который приводит людей к исследованию полезных предметов внешней природы и к подчинению их своему распоряжению, та же забота об улучшении своего хозяйственного положения ведет также к исследованию вышеуказанных отношений, где только они налицо, и к использованию их в целях лучшего удовлетворения своих потребностей, т. е. к фактическому осуществлению перехода благ, о которых мы выше говорили. Это и есть причина всех явлений хозяйственной жизни, которые мы обозначаем словом «обмен», понятие, обнимающее в том смысле, в каком оно употребляется в нашей науке, гораздо больше явлений, чем в обыденном и особенно в юридическом значении этого слова, так как в первом смысле оно охватывает и куплю, и все передачи экономических благ для пользования на время, если только они сопровождаются вознаграждением (аренда, наем и т. д.).

Объединим все сказанное и мы получим как результат предыдущего исследования, что принцип, приводящий людей к обмену,— тот самый, который руководит ими вообще во всей их экономической деятельности, т. е. стремление к возможно более полному удовлетворению своих потребностей. Удовольствие же, испытываемое людьми при *экономическом* обмене благ, есть то общее чувство радости, которое овладевает людьми, когда благодаря какому-либо обстоятельству удовлетворение их потребностей обеспечивается лучше, чем это было бы при отсутствии его.

Подобный результат, насколько он зависит от взаимного переноса благ, требует трех предпосылок:

а) в распоряжении одного хозяйствующего субъекта должны находиться конкретные количества благ, имеющие для него меньшую ценность, чем другие конкретные количества благ, которыми распоряжается другой хозяйствующий субъект, тогда как у последнего в оценке их должно быть обратное отношение;

б) оба хозяйствующих субъекта должны дойти до познания этого отношения;

с) они должны обладать возможностью фактически осуществить этот обмен благ.

Если нет налицо хотя бы одной из этих трех предпосылок, то недостает основания к экономическому обмену, и он для соответствующих хозяйствующих субъектов и благ экономически невозможен.

## § 2. ПРЕДЕЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБМЕНА

Если бы отдельные хозяйствующие субъекты владели только одним благом каждого рода, неделимым с точки зрения свойства своего как блага, то не представляло бы никакой трудности исследовать, до каких пределов субъекты совершали бы операции обмена в каждом данном случае для достижения наивысшей экономической пользы, какую вообще можно получить при имеющемся налицо отношении. Положим, например, что в распоряжении А есть стеклянный бокал, а у В — какое-либо украшение из того же материала и у А и В нет других благ того же рода; тогда согласно тому, что мы говорили в предыдущем параграфе, мыслимы только два возможных случая: или есть основания для экономического обмена вышеприведенных благ между этими двумя субъектами, или они отсутствуют. В последнем случае с экономической точки зрения не может быть даже поставлен вопрос об обмене этих благ; в первом же случае точно так же не подлежит никакому сомнению, что с фактическим осуществлением акта мены дальнейшему обмену благ такого же рода между А и В будет положен естественный предел.

Иначе обстоит дело во всех тех случаях, где в распоряжении различных лиц находятся *количества* благ, которые делятся на какие угодно части или состоят из *нескольких* конкретных частей, дальше хотя бы по природе или своему назначению уже неделимых.

Вообразим такой случай: А, американский владелец блокагауза, имеет несколько лошадей, но ни одной коровы, тогда как сосед его В — ни одной лошади, но несколько коров. Понятно само собой, что в подобном случае могут быть основания к экономическим актам мены, если только у А есть потребность в молоке и молочных продуктах, а у В — в животных для перевозки. Никто, однако, не будет утверждать, что имеющиеся основания к экономическому обмену этих благ между А и В будут исчерпаны, как только *одна* лошадь А будет выменена на *одну* корову В. Но точно так же несомненно, что эти основания не должны необходимо распространяться на блага, о которых мы говорим, в их совокупности. А, который, скажем имеет 6 лошадей, сможет лучше удовлетворить свои потребности, если обменяет одну, две, быть может, даже три лошади на коровы В, но из этого еще не следует, что он обязательно извлечет бы экономическую пользу из меновой операции и в том случае, если бы обменял всех своих лошадей на все коровы В. Тогда именно могло бы случиться, что, несмотря на существование в условиях экономического положения вещей основания к совершению актов мены между А и В, удовлетворение их потребностей вследствие далеко зашедшего обмена было бы менее обеспечено после осуществления мены, чем до нее.

Такое отношение, где в распоряжении людей находятся не единичные конкретные блага, а количества их, составляет обычное явление в человеческом хозяйстве. Мы можем наблюдать поэтому очень много случаев, где два хозяйствующих субъекта владеют количествами различных благ и где есть основания к экономическим актам мены, но польза, которую можно извлечь из их осуществления, с одной стороны, не будет извлечена полностью, если оба хозяйствующих субъекта обменивают слишком мало соответствующих благ, а с другой стороны, та же польза равным образом уменьшится, подчас совершенно исчезнет и даже может перейти в свою противоположность, если хозяйствующие субъекты слишком далеко зайдут в своих меновых операциях, т. е. обменивают слишком много находящихся в их распоряжении благ.

Если, таким образом, нашему наблюдению представляются случаи, где «слишком мало» произведенных актов не приносит всей пользы, которую можно извлечь из реализации имеющегося налицо отношения, а «слишком много» их производит такое же действие и даже нередко приводит к ухудшению экономического положения обеих обменивающихся сторон, то, значит, должен существовать предел, при котором уже достигнута полная экономическая польза, могущая быть извлеченной из реализации данного отношения, и всякий дальнейший акт мены новых количеств этого блага становится неэкономическим. Определение этого предела и составит предмет нашего исследования.

Для этой цели мы рассмотрим какой-нибудь простой случай, на котором мы можем отчетливо наблюдать существующее здесь отношение, не затемненное влиянием посторонних моментов.

Вообразим такой случай: в девственном лесу, далеко от других хозяйствующих индивидов, живут два владельца блокгаузов, находящиеся друг с другом в мирных отношениях; размер и интенсивность их потребностей совершенно одинаковы. Каждый из них нуждается в нескольких лошадях для обработки своих полей, причем без одной лошади им никак нельзя обойтись, если только они хотят произвести количество пищевых продуктов, необходимое для поддержания жизни своей и своего семейства, вторая же лошадь нужна для производства излишка, т. е. пищевых продуктов, требующихся для вполне достаточного питания их и их семей. Третья лошадь служит для подвоза строевого леса и дров, камней, песку и т. д. к жилищу каждого хозяина и для обработки участка земли, на котором он производит продукты, служащие для наслаждения, четвертую каждый из них может предназначить для целей удовольствия, пятая имеет уже только значение резерва на случай, если одна из лошадей окажется неспособной к работе, но для

шестой лошади ни один из хозяев не может придумать назначения в своем хозяйстве. Затем каждому из хозяев нужны для покрытия потребностей в молоке и молочных продуктов 5 коров, причем значение потребностей, удовлетворяемых каждой коровой, представляет такую же градацию, так что они не знали бы, какое назначение дать шестой корове.

Если мы захотим выразить это отношение для большей наглядности в цифрах, то мы можем изобразить уменьшающееся значение удовлетворения вышеуказанных потребностей для обоих хозяев рядом чисел<sup>1</sup>, понижающимся в арифметической пропорции, скажем рядом: 50, 40, 30, 20, 10, 0.

Если мы предположим, что А, первый из хозяев, имеет 6 лошадей и только одну корову, тогда как у В, второго хозяина, отношение обратное, то мы можем представить уменьшающееся значение удовлетворения потребностей, обеспечиваемых находящимися в распоряжении обоих лиц благами, посредством следующей таблицы:

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
50	50	50	50
40			40
30			30
20			20
10			10
0			0

После того, что мы сказали в предыдущем параграфе этой главы, легко видеть, что мы имеем перед собой основания к экономическим меновым операциям. Значение одной лошади для А равно 0, значение второй коровы — 40, тогда как, наоборот, ценность коровы для В равна 0, а вторая лошадь будет представлять для него ценность, равную 40. Поэтому как А, так и В значительно лучше обеспечили бы удовлетворение своих потребностей, если бы А дал В лошадь в обмен за корову последнего, и нет сомнения, что они действительно произведут такой обмен, поскольку они являются хозяйствующими субъектами.

По совершении этого акта мены значение удовлетворения потребностей, обеспеченных находящимися в распоряжении обоих лиц благами, представится уже в таком виде:

<sup>1</sup> Эти цифры имеют целью, что, конечно, не требует особых объяснений, выразить в числах не абсолютную, но только относительную величину значения удовлетворения соответствующих потребностей. Если мы, таким образом, изображаем значение удовлетворения двух потребностей числами, например 40 и 20, то этим мы выражаем только то, что значение удовлетворения первой потребности для данного хозяйствующего субъекта в 2 раза больше значения удовлетворения второй.

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
50	50	50	50
40	40	40	40
30			30
20			20
10			10

Отсюда ясно видно, что благодаря произошедшему обмену каждый из обоих обменявшихся хозяев получил такую же экономическую выгоду, как если бы его имущество обогатилось благом, имеющим ценность, равную 40<sup>1</sup>. Понятно также и то, что этот первый акт обмена не исчерпал еще оснований для экономических меновых операций, что лошадь все еще представляет для А меньше значения, чем корова, которая бы вошла в состав его имущества (первая представляет ценность в 10, а вторая в 30), тогда как для В, наоборот, корова имеет ценность, равную 10, а лошадь была бы для его хозяйства ценностью, равной 30 (т. е. в 3 раза больше). Поэтому в экономическом интересе обоих хозяйствующих индивидов предпринять еще одну меновую операцию.

Положение вещей после второго обмена представляется уже в таком виде:

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
20			20

и ясно поэтому, что из второго акта мены каждый из лиц, о которых идет речь, извлек такую экономическую пользу, как будто их имущество увеличено на благо, ценность которого равна 20.

Рассмотрим теперь, есть ли еще и при таком положении основание для дальнейших экономических меновых операций. Лошадь теперь имеет для А значение 20, а корова, которая перешла бы к нему теперь, представляла бы тоже значение 20; что касается В, то и относительно него мы должны констатировать точно такое же отношение. Но после того, что мы сказали выше, несомненно, что при таких обстоятельствах обмен лошади А на корову В был бы делом совершенно праздным, т. е. без какой бы то ни было экономической пользы.

<sup>1</sup> Если некоторые писатели (между и новейшими немецкими, например, Лотц и Рау) отрицают продуктивность торговли, то изложенное в тексте совершенно опровергает такой взгляд. Всякий экономический обмен оказывает на хозяйственное положение обоих обменявшихся индивидов такое же действие, как если бы к их имуществу присоединился новый имущественный объект, и поэтому обмен в хозяйственном смысле не меньше продуктивен чем промышленная и сельскохозяйственная деятельность.

Положим, однако, что А и В все-таки в третий раз вступят в обмен; ясно, что в результате подобной мены экономическое положение обоих контрагентов, правда, не ухудшится, если только ее осуществление не требовало никаких заметных экономических жертв (издержки по перевозке, потеря времени и т. д.), но и несколько не улучшится<sup>1</sup>. После этого обмена их положение выразится так:

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
	20	20	

Поставим вопрос: каков будет экономический результат продолжающейся мены лошадей А на коровы В? Положение вещей после четвертого обмена будет следующим:

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
50	50	50	50
40	40	40	40
	30	30	
	20	20	
	10	10	

Как видно отсюда, экономическое положение после совершения четвертого обмена как для А, так и для В не благоприятнее, чем до него. А, правда, приобрел пятую корову и этим обеспечил себе удовлетворение потребности, имеющее для него значение, равное 10, но отдал за это лошадь, которая представляла для него значение удовлетворения потребности, оцененное нами в 30; его экономическое положение поэтому таково же, как если бы из его имущества было изъято без всякого вознаграждения благо ценностью в 20. То же самое мы видим и у В, и поэтому экономические невыгоды четвертой меновой операции обоюдны. Словом, вместо того, чтобы при этом обмене получить выгоду, А и В в результате его понесут экономические потери.

Если и после этой четвертой мены оба лица А и В будут все же продолжать производить обмен лошадей на коровы, то положение вещей после пятой операции выразится так:

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
50	50	50	50
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	

<sup>1</sup> Такие индифферентные меновые операции я решительно причисляю к неэкономическим, потому что здесь, даже оставляя в стороне все экономические жертвы, которые может потребовать такой обмен, приводится бесцельно в движение предусмотрительная деятельность человека.

А после шестого обмена — в таком виде:

А		В	
Лошади	Коровы	Лошади	Коровы
—	50	50	—
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	
	0	0	

Легко видеть, что после пятого обмена одной лошади А на корову В оба вступивших в обмен субъекта достигли в отношении полноты, с какой обязательно удовлетворение их потребностей, такого же положения, в каком они находились в начале вступления в обмен, а после шестой меновой операции их экономическое положение оказалось еще значительно хуже, чем было до начала этих операций, и им ничего лучшего не оставалось бы в таком случае сделать, как уничтожить столь неэкономические акты обмена, проделав их в обратном порядке.

То, что мы представили здесь на одном конкретном случае, можно наблюдать всюду, где в распоряжении разных лиц находятся количества различных благ и есть налицо основания для экономических меновых операций; и если бы мы выбрали другие примеры, то мы имели бы перед собой различия в побочных обстоятельствах, но не в существе изложенного нами отношения.

Мы прежде всего нашли бы всегда для каждого данного момента времени границу, до которой обмен благами мог бы производиться обоими лицами с экономической пользой как для одного, так и для другого, но за которую им не следует переступать, чтобы не оказаться в худшем экономическом положении, короче говоря, мы нашли бы границу, где исчерпана уже вся в совокупности экономическая польза, которую можно извлечь из реализации имеющегося отношения, за которой продолжение меновых операций уменьшает пользу, т. е. границу, перейдя которую дальнейший обмен конкретных количеств благ становится неэкономическим. *И эта граница достигнута именно тогда, когда во владении одного из обоих контрагентов нет больше такого конкретного количества блага, которое имело бы для него меньшую ценность, чем количество другого блага, находящегося в распоряжении второго контрагента, и в то же время у последнего отношение оценок как раз обратное.*

И в действительности мы видим, что люди в практической жизни не продолжают обмена безгранично и неопределенно, но что для определенных лиц в каждый данный момент при данном экономическом положении существуют пределы по отноше-



нию к определенным видам благ, за которыми они отказываются от всякой дальнейшей мены<sup>1</sup>!

В меновых сношениях отдельных лиц, и еще больше — в сношениях целых народов друг с другом мы замечаем обыкновенно, что ценность конкретных благ для людей подвержена постоянному изменению, главным образом потому, что благодаря процессу производства в распоряжение отдельных хозяйствующих индивидов поступают новые количества благ; этим обновляются основания для экономического обмена, и вот почему взгляду наблюдателя представляется беспрерывно продолжающийся ряд меновых операций. Но и в этой цепи экономических актов мы находим при более точном наблюдении для данных моментов, лиц и видов благ точки поля, в которых нет места обмену благ, потому что наступил его экономический предел.

Выше мы видели также, что экономическая польза, которую могут извлечь определенные хозяйствующие субъекты из реализации данного случая, представляющего основания для мены, постепенно уменьшается. Первое соприкосновение хозяйствующих субъектов в меновом обороте — экономически обыкновенно самое выгодное для них, а затем уже осуществляются меновые операции, обещающие меньшие экономические преимущества. Это верно по отношению не только к обороту отдельных лиц, но и целых наций. Когда два народа, гавани или границы которых до того вообще или долгое время были закрыты для меновых сношений, теперь открывают их торговому обороту или устраняют только некоторые до сего времени бывшие препятствия, то тотчас же устанавливается очень оживленный обмен благ, потому что как число случаев обмена, которыми можно воспользоваться, так и выгоды, которые можно извлечь из обмена, весьма значительны. Позже такой оборот входит в колею приносящих обычную выгоду предприятий. Если не всегда, однако, сейчас же используются все выгоды такого только что открывшегося обмена, то это потому, что два других условия экономического обмена — познание отношения, служащего основанием для него, и возможность фактически осуществить меновые операции, признанные экономическими, — наступают для обменивающихся индивидов только спустя известное время. И по

---

<sup>1</sup> Народное хозяйство складывается из хозяйств индивидов, и сказанное в тексте имеет значение для торгового оборота народов точно так же, как и для оборота отдельных хозяйственных субъектов. Две нации, из которых одна по преимуществу сельскохозяйственная, а другая — промышленная, будут в состоянии гораздо полнее удовлетворять свои потребности, обмениваясь частью производимого ими продукта (первая — частью продуктов сельского хозяйства, вторая — частью произведений промышленности). Но обмен не будет производиться до бесконечности: в каждый данный момент времени будет известный предел, перейдя за который дальнейший обмен продуктов сельского хозяйства на произведения промышленности станет неэкономическим.

тому одной из главных забот наций, ведущих торговлю, является устранение всех препятствий для обмена, существующих в этих двух направлениях (путем точного изучения коммерческих отношений, постройки хороших шоссе и других путей сообщения и т. д.).

Прежде чем закончить это исследование об основаниях и границах экономического обмена, я считаю необходимым указать еще на одно обстоятельство, обратить внимание на которое очень важно в целях правильного понимания изложенных здесь положений; я говорю об экономических жертвах, которых требуют меновые операции.

Если бы люди и блага, им принадлежащие (хозяйство их), не были разделены в пространстве, если бы, следовательно, обоюдный переход благ из распоряжения одного хозяйствующего субъекта во владение другого не имел по общему правилу своим предположением передвижения благ и других экономических жертв, то оба обменявшихся индивида получили бы всю экономическую выгоду, вытекающую, как мы это выше изложили, из мены. Однако в действительности такие случаи редко бывают. Мы можем себе легко вообразить такие случаи, где экономические жертвы меновой операции сводятся к минимуму, так что не принимаются даже во внимание в практической жизни, но вряд ли можно найти в действительности такой случай, где бы осуществление акта мены произошло совершенно без экономических жертв, хотя бы последние ограничивались только потерей времени. Фрахты, примажи<sup>1</sup>, таможенные сборы, аварии, почтовые расходы, страховка, провизия и комиссионное вознаграждение, куртаж, весовые, упаковочные и складочные сборы, содержание людей, занимающихся торговлей<sup>2</sup>, и их помощников вообще, расходы по денежному обращению и т. п. — все это не что иное, как различные экономические жертвы, требуемые меновыми операциями; они отнимают часть экономической пользы, которую можно извлечь из существующего менового отношения, и нередко даже делают невозможным реализацию его там, где она была бы еще мыслима, не будь этих «издержек» в общем народнохозяйственном смысле слова.

Развитие народного хозяйства имеет тенденцию к уменьшению этих экономических жертв, и экономический обмен стано-

---

<sup>1</sup> Примаж — английский термин — надбавка к фрахту в пользу капитана. (Прим. пер.)

<sup>2</sup> Если Кэри (Principles of Social Science. XXXVIII. § 4) изображает людей торговли хозяйственными паразитами, потому что они берут себе некоторую часть выгоды, являющейся результатом реализации находящегося налицо случая экономического обмена, то это основано на его ложных представлениях о продуктивности обмена.

вится постепенно возможным между самыми отдаленными странами, там, где раньше он не мог иметь места.

В вышеизложенном заключается вместе с тем и объяснение источника, из которого получают свой доход те тысячи лиц, которые играют в обмене посредническую роль и не принимают непосредственно участия в увеличении количества благ, почему и деятельность их часто считается *непроизводительной*. Экономический обмен ведет к более полному удовлетворению человеческих потребностей, к усилению средств удовлетворения потребностей обменивающихся лиц. Точно так же, как и физическое увеличение экономических благ, все лица, способствующие обмену, — при условии, конечно, что дело идет об экономических меновых операциях, — такие же производители, как земледельцы и фабриканты, потому что цель всякого хозяйства — не физическое увеличение количества благ, но возможно более полное удовлетворение человеческих потребностей: люди, занимающиеся торговлей, содействуют достижению этой цели не меньше тех лиц, которых долго считали единственно производительными исходя из крайне односторонней точки зрения.

## Глава пятая

### УЧЕНИЕ О ЦЕНЕ

Цены, или, иными словами, количества благ, входящие в явление обмена, хотя и навязываются с особенной силой нашему вниманию и поэтому составляют самый обыкновенный предмет научных исследований, тем не менее не представляют собой существенного в явлении обмена. Существенное заключается здесь в достигаемом путем обмена лучшем обеспечении удовлетворения потребностей обеих обменивающихся сторон. Хозяйствующие люди стремятся улучшить по возможности свое экономическое положение. Для этой цели они вообще и приводят в движение свою хозяйственную деятельность и для этой цели они вступают в обмен всюду, где благодаря этому она может быть достигнута. Цены же при этом — только привходящие явления, симптомы экономического выравнивания между человеческими хозяйствами.

Если уничтожить шлюзы между двумя водовместилищами, уровень которых различен, то вода станет переливаться до тех пор, пока поверхность ее не выровняется. Однако эта переливающаяся вода только симптом действия тех сил, которые мы называем тяжестью и инерцией. С этим явлением можно сравнить и цены благ — эти симптомы экономического выравнивания между хозяйствами. Но сила, заставляющая их проявляться, — это последняя и общая причина всякой хозяйственной деятельности: стремление людей к возможно более полному

удовлетворению своих потребностей, к улучшению своего экономического положения. Но так как цены — единственные чувственно воспринимаемые элементы всего процесса, так как их высоту можно точно измерить и обыденная жизнь беспрестанно выдвигает их перед нами, то нетрудно было впасть в ошибку, будто их величина есть существенный момент обмена, а являющиеся в акте мены количества благ — *эквиваленты*. Это привело к неисчислимому ущербу для нашей науки: исследователи в области явлений цены напрягали свои усилия для решения проблемы сведения предполагаемого равенства<sup>1</sup> между двумя количествами благ к его причинам, и одни искали эти причины в затрате одинакового количества труда на данные блага, другие — в равных издержках производства, возникал даже спор о том, отдаются ли блага в обмен одно на другое, потому что они — эквиваленты, или блага потому эквиваленты, что в акте мены отдаются одно за другое, тогда как в действительности нигде не бывает такого равенства в ценности двух количеств благ (равенства в объективном смысле).

Заблуждение, лежащее в основе этих теорий, становится ясным, как только мы освободимся от односторонности, которая господствовала до сих пор при изучении явлений цены. Эквивалентами (в объективном смысле слова) можно было бы называть такие конкретные количества благ, которые допускали бы в данный момент обмен друг на друга в любом направлении:

---

<sup>1</sup> Уже Аристотель (Eth. Nicom. V. 7) впадает в эту ошибку: «Если кто-нибудь получает больше, чем раньше имел, то говорят, что он в барышах; если он получает меньше, то он в убытке; так это бывает при купле и продаже. Если же первоначальное имущество не сделалось ни больше, ни меньше, но осталось в обороте тем же, то, значит, получают только свое, и нет ни выгоды, ни убытка». У него же читаем (V. 8): «Если сначала определено сравнительное равенство и сообразно с этим происходит вознаграждение или уравнивание, то это и есть то, что мы думаем... Ибо обмен невозможен без равенства». Приблизительно так и у Монтанари (Della moneta, ed. Custodi, p. a. III. P. 119). Кенэ (Dialogue sur les travaux etc. P. 196, Daire) говорит: «Торговля — не что иное, как обмен ценности на равную ценность». Ср. также Turgot. Sur la formation et la distribut. des richesses, § 35; Le Trosne. De l'intérêt social. Chap. I. P. 903 (Daire); Smith. W. o. N. I. Ch. V; Ricardo. Principles. Chap. I. Sect I; Say, Cours d'écon. pol. II, 1828, Ch. 13. II. P. 204. Против этого мнения высказывался уже Кондильяк (Le commerce et le gouvernement, 1776. I. Chap. VI. P. 267. Daire), хотя его основания односторонни. Возражения, приводимые Сэем против Кондильяка в указанном месте его сочинения, основаны на смешении потребительной ценности, которую имеет в виду Кондильяк (ср. Op. cit. P. 250), и меновой ценности в смысле товарного эквивалента, относительно которой собственно говорит Сэй, — смешении, к которому подает повод неточное употребление Кондильяком слова «valeur». Основательную критику английских теорий цены дал Бернарди (Versuch einer Kritik der Gründe etc., 1849. S. 67—236). В позднейшее время подвергли обстоятельной критике до сего существующие теории цены Рёслер (Theorie der Preise. Hildebrand. Jahrbücher, 1869. B. 12. S. 81) и Коморжинский (Tübinger Zeitschrift, 1869. S. 189; ср. также Knies. Tübinger Ztschr., 1855. S. 467).

предложив одно, можно было бы получить другое, и обратно. Но в хозяйственной жизни людей нельзя встретить таких эквивалентов. Если бы были эквиваленты в таком смысле, то невозможно было бы понять, почему каждый обмен, поскольку условия конъюнктур не изменяются, не мог бы быть проделан и в обратном порядке. Предположим, что А отдал свой дом в обмен за имение В или за сумму в 20 000 талеров. Если бы эти блага стали путем акта обмена эквивалентами в объективном смысле слова или уже до обмена были таковыми, то нельзя было бы понять, почему обоим вступившим в обмен индивидам не согласиться сейчас обратно поменяться этими благами; но опыт нам показывает, что в таком случае никто из них не согласился бы на подобную операцию.

Такое же наблюдение можно произвести при самых развитых отношениях оборота и по поводу товаров, больше всего могущих рассчитывать на сбыт. Попробуем на хлебном рынке или на фондовой бирже купить хлеб или фонды и снова продать их, прежде чем изменились условия конъюнктуры, или в один и тот же момент продать какой-нибудь товар и такой же купить, и мы легко убедимся, что разница между ценой при спросе и предложении — не простая случайность, но общее явление народного хозяйства.

Товаров, которые могли бы в определенных количествах обмениваться друг на друга, например, сумма денег и конкретное количество другого экономического блага, товаров, которые могли бы быть по произволу заменены друг другом как при *покупке*, так и при *продаже*, словом, *эквивалентов в объективном смысле*, — даже если мы будем говорить о таких эквивалентах только по отношению к данному рынку и моменту времени, — таких товаров нет, и, что гораздо важнее, более глубокое понимание причин, ведущих к обмену благами и обороту между людьми вообще, показывает нам, что сама природа отношения исключает такие эквиваленты и что в действительности их и быть не может.

Правильная теория цен поэтому не может иметь задачей объяснить это предполагаемое, но на самом деле нигде не существующее «равенство ценности» между двумя конкретными количествами благ, потому что такая задача требовала бы совершенного игнорирования субъективного характера ценности и природы обмена; правильная теория должна постараться показать, как хозяйствующие люди в своем стремлении к возможно более полному удовлетворению своих потребностей приходят к тому, что отдают блага, а именно определенные количества их, в обмен на другие. При этом исследовании согласно методу, которым мы вообще здесь пользовались, мы начнем с изучения наиболее простой формы явления образования цен, чтобы постепенно перейти к более сложным.

## § 1. ОБРАЗОВАНИЕ ЦЕН ПРИ ИЗОЛИРОВАННОМ ОБМЕНЕ

В предыдущей главе мы видели, что для возможности экономического обмена необходимым условием служит то, что в распоряжении одного хозяйствующего субъекта находятся блага, представляющие для него меньшую ценность, чем другие блага, находящиеся во владении другого хозяйствующего индивида, у последнего же должно быть обратное отношение оценок. Но этим уже строго устанавливаются границы, внутри которых должно произойти образование цены в каждом данном случае.

Возьмем, например, такой случай: 100 мер хлеба имеют для А такую же ценность, как и 40 мер вина; ясно прежде всего, что А ни при каких обстоятельствах не согласится дать в обмен за это количество вина больше 100 мер хлеба, так как после подобной операции удовлетворение его потребностей будет обеспечено хуже, чем до нее; мало того, он вообще согласится на обмен только тогда, когда этим достигнет лучшего обеспечения удовлетворения своих потребностей, чем это было бы без обмена. Он согласится поэтому взять вино в обмен на свой хлеб только в том случае, если ему придется дать за эти 40 мер вина меньше, чем 100 мер хлеба. Поэтому, как ни установится цена 40 мер вина при обмене хлеба А на вино какого-нибудь другого хозяйствующего субъекта, одно несомненно, что эта цена в нашем случае уже ввиду экономического положения А не может дойти до 100 мер хлеба.

Если А не найдет другого хозяйствующего субъекта, для которого меньшее, чем 100 мер, количество хлеба представляет ценность большую, чем 40 мер вина, то он вообще не будет в состоянии обменять свой хлеб на вино, так как у него не будет оснований для экономического обмена по отношению к благам, о которых мы говорили. Если же А найдет другого хозяйствующего субъекта В, для которого уже 80 мер хлеба представляют такую же ценность, как и 40 мер вина, то возможность экономического обмена между А и В налицо, если, конечно, эти оба субъекта будут знать о существовании подобного отношения и не будет препятствий к осуществлению мены; но вместе с этим дан уже второй предел для образования цены. И действительно, как из экономического положения А следует, что цена на 40 мер вина должна быть ниже 100 мер хлеба (так как иначе А не извлечет никакой экономической пользы из мены), так и из экономического положения В следует, что ему за его 40 мер вина должно быть предложено количество хлеба большее, чем 80 мер. Поэтому, какая ни установится цена 40 мер вина при экономическом обмене между А и В, несомненно, что пределами для ее образования послужат 80 мер, с одной стороны, и 100 мер хлеба, с другой стороны, и что она

должна будет во всяком случае быть выше 80 и ниже 100 мер хлеба.

Нетрудно теперь признать, что в этом случае А уже тогда достигнет лучшего обеспечения удовлетворения своих потребностей, когда отдаст даже 99 мер хлеба за 40 мер вина, и с другой стороны, В точно так же поступит экономически, взяв в обмен за свои 40 мер вина хотя бы 81 меру хлеба. Но так как в изложенном нами случае для обоих хозяйствующих субъектов представляется возможность извлечь гораздо большую экономическую выгоду, то стремление каждого из них будет направлено на то, чтобы получить для себя из этого отношения как можно больше пользы. Этим именно и вызывается явление, которое мы в жизни обозначаем словом «торговаться». Каждый из обменивающихся субъектов будет стремиться к тому, чтобы добиться большего участия в экономической выгоде, которую можно извлечь из реализации данного случая, и даже при стремлении присвоить себе только справедливую часть этой выгоды будет склонен требовать тем более высокой цены, чем меньше ему известны экономическое положение другого обменивающегося индивида и крайний предел, до которого последний может пойти.

Каков, однако, будет результат этой борьбы за цену, выраженный в цифрах?

Несомненно, что цена 40 мер вина будет, как мы видели, выше 80 и ниже 100 мер хлеба. Понятно, кажется, также и то, что результат обмена будет благоприятнее то для одного, то для другого — в зависимости от различия в индивидуальности обменивающихся субъектов, от большего или меньшего знания ими деловой жизни и положения другого контрагента. Но так как при установлении общих положений нет никакого основания принимать, что кто-либо из обоих контрагентов обладает большей экономической опытностью или что прочие обстоятельства для одного из них благоприятнее, чем для другого, то, предполагая одинаковые условия и равенство в экономической опытности индивидов, мы должны будем выставить как общее правило, что стремление обоих контрагентов получить возможно большую выгоду будет взаимно парализоваться и цены поэтому останутся удаленными на равное расстояние от крайних пределов, внутри которых может (согласно условиям взятого нами случая) происходить их образование.

В нашем случае сообразно этому цена 40 мер вина, на которой сойдутся оба обменивающихся субъекта, лежит, конечно, между 80 и 100 мерами хлеба, с тем ближайшим ограничением, что при всех обстоятельствах она должна быть выше 80 и ниже 100 мер; что же касается до фиксирования ее внутри этих границ, то при равенстве обоих контрагентов цена остановится на 90 мерах хлеба, чем, однако, экономически не исключается,—

при отсутствии только что упомянутого условия,— обмен и по другой цене, лежащей, конечно, внутри указанных пределов.

Что сказано было об образовании цены в данном случае, относится равным образом и ко всякому другому. Всюду, где есть основания к экономическому обмену благ между двумя хозяйствующими субъектами, самой природой отношения уже даны определенные границы, внутри которых должно произойти образование цены, если только обмен будет вообще носить экономический характер. Эти границы даны теми различными для обоих контрагентов количествами благ, предложенных к обмену, которые являются для каждого из них эквивалентами (в субъективном смысле). (В нашем примере 100 мер хлеба составляют эквивалент 40 мер вина для А, а 80 мер хлеба — эквивалент этого же количества вина для В.) Внутри этих границ образование цены стремится к количеству, равно удаленному от обоих эквивалентов (в нашем случае — к 90 мерам хлеба как к средней между 80 и 100 мерами).

Таким образом, количества благ, которые могут быть отданы в обмен одно за другое, точно определены каждый раз данным экономическим положением, и если для человеческого произвола все же остается некоторое пространство (так как существуют известные пределы, внутри которых блага могут обмениваться в различных количественных отношениях, причем соответствующие меновые операции не теряют своего экономического характера), то несомненно точно так же и то, что обоюдное стремление контрагентов извлечь из обмена как можно большую выгоду очень часто взаимно парализуется и цены имеют тенденцию направляться к этой, только что упомянутой, средней величине. Если же присоединяются какие-либо особые моменты, обусловленные индивидуальностью обменивающихся лиц или внешними обстоятельствами, в которых последние предпринимая мену, то цены могут отклониться от этой своей естественной средней в границах указанных пределов, без того, однако, чтобы меновые операции от этого потеряли свой экономический характер. Но эти отклонения по природе своей обоснованы не экономически; причины их лежат в индивидуальности контрагентов или в особых внешних обстоятельствах, которые никоим образом не носят экономического характера.

## § 2. ОБРАЗОВАНИЕ ЦЕН ПРИ МОНОПОЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ

В предыдущем параграфе, рассмотрев прежде всего простейший случай, где обмен происходит между двумя хозяйствующими субъектами без приводящего влияния экономической деятельности других лиц, мы нашли в нем закономерность в образовании цен и распределении благ. Этот случай, который



можно назвать изолированным обменом, является самой обычной формой обмена среди людей в начальные фазы культурного развития; она сохраняет свое значение и позже, при малоразвитой еще культуре, в слабо населенных местностях, и возможность ее не исключена даже и при развитых экономических отношениях: мы можем наблюдать эту форму обмена в народном хозяйстве, стоящем на очень высокой ступени развития, во всех тех случаях, где происходит обмен благ, имеющих ценность только для двух хозяйствующих субъектов, или когда ввиду каких-либо особых условий оба вступающих в обмен индивиды оказываются экономически изолированными.

Но чем выше культура народа, тем реже бывает, чтобы основания для экономического обмена существовали только для двух хозяйствующих субъектов. А, например, имеет лошадь, которая представляет ценность, равную ценности 10 мер хлеба, поступающих в его распоряжение, так что он лучше бы позаботился об удовлетворении своих потребностей, если бы обменял свою лошадь хотя бы на 11 мер хлеба. Наоборот, для земледельца В, обладающего большим запасом хлеба, но ощущающего недостаток в лошадях, вновь поступающая в его владение лошадь представляет эквивалент 20 мер хлеба, так что потребности его были бы удовлетворены полнее, если бы он в обмен за лошадь А дал даже 19 мер; земледelec же В<sub>2</sub> достиг бы того же результата, если бы дал даже 29, а В<sub>3</sub> — 39 мер. В этом случае согласно тому, что мы выше изложили, имеются основания для экономического обмена вышеназванных благ не только для А и одного только из наших земледельцев; А может отдать свою лошадь всякому из них, и всякий из них, приобретая ее, не выйдет из рамок экономического обмена.

Это станет еще очевиднее, если мы возьмем случай, когда не только у А, но и у многих других владельцев лошадей — А<sub>2</sub>, А<sub>3</sub> и т. д. — есть основания для экономических меновых операций с нашими земледельцами. Предположим, например, что для А<sub>2</sub> уже 8, а для А<sub>3</sub> даже и 6 вновь поступающих в их распоряжение мер хлеба представляют эквивалент ценности одной из принадлежащих им лошадей; ясно, что в таком случае будут основания для экономического обмена между любым из этих владельцев лошадей и всяким из вышеупомянутых земледельцев.

В первом случае, где имеются основания для экономических меновых операций между монополистом в широком смысле этого слова и каждым из нескольких других хозяйствующих субъектов, последние в своем стремлении реализовать это отношение вступают между собой в конкуренцию, чтобы приобрести данные монопольные блага; во втором случае, где одновременно у каждого из владельцев определенного блага на одной стороне и у обладателей другого блага на противоположной существуют основания для экономических меновых операций, эти лица

вступают между собой в конкуренцию как на одной, так и на другой стороне. В обоих этих случаях мы имеем дело с гораздо более сложными отношениями, чем те, изложением которых мы занимались в предыдущем параграфе настоящей главы.

Мы начнем с более простого из этих двух случаев — с соперничества нескольких хозяйствующих субъектов в приобретении монопольных благ, и затем перейдем уже к более сложному случаю образования цен при конкуренции на стороне как покупателей, так и продавцов.

### *а. Образование цен и распределение благ при конкуренции нескольких лиц в приобретении одного нераздельного монопольного блага*

При изложении оснований образования цен в изолированном обмене мы видели, что, смотря по обстоятельствам, устанавливается больший или меньший промежуток, в пределах которого в каждом отдельном случае может произойти образование цены без потери актом мены своего экономического характера. Мы заметили также, что образование цены имеет тенденцию распределить экономическую выгоду, которую можно извлечь из реализации данного отношения, поровну между обеими сторонами и что поэтому в каждом конкретном случае устанавливается известная средняя величина, к которой стремятся цены, но при этом мы указали, что не экономические обстоятельства определяют тот пункт, к которому в пределах этого промежутка необходимым образом должна прийти цена. Например, если в данном случае лошадь, находящаяся в распоряжении А, представляет для него ценность, не превышающую 10 мер хлеба, которые вновь поступили бы в его распоряжение, а для В, у которого был обильный урожай хлеба, 80 мер представляют ценность, равную ценности лошади, которая поступила бы в его хозяйство, то ясно, конечно, что есть основания для обмена лошади А на хлеб В, если только А и В узнали это отношение и в состоянии фактически осуществить соответствующую меновую операцию. Точно так же несомненно, что образование цены лошади будет происходить в широком промежутке, границами которого будут служить 10 и 80 мер хлеба, и обмен не потеряет своего экономического характера от того, что цена приблизится более или менее к одной или другой из этих границ. Конечно, в высшей степени невероятно, что цена лошади установится на 11 или 12 или же на 78 или 79 мерах хлеба, но несомненно, что нет причин экономического характера, которые бы исключили возможность такого образования цены. Ясно также и то, что пока В в своем стремлении обменять лошадь А не находит конкурента, обмен может иметь место, естественно, только между А и В.

Но предположим, что у  $V_1$  является конкурент  $V_2$ , который не обладает, правда, таким избытком хлеба или не ощущает такой настоящей потребности в лошади, как первый, но все же ценит ее в 30 мер хлеба, так что он лучше позаботится об удовлетворении своих потребностей, если даст взамен лошади А хотя бы 29 мер хлеба. Несомненно, что при таких обстоятельствах существуют основания к экономическому обмену лошади А на какое-нибудь количество хлеба как по отношению к А, с одной стороны, так и по отношению к  $V_1$  и  $V_2$  — с другой. Но так как фактически только один из обоих конкурентов может приобрести лошадь, то представляются два вопроса:

а) с кем из обоих конкурентов монополист А вступит в обмен и

б) внутри каких пределов произойдет в этом случае образование цены?

Ответ на первый вопрос вытекает из следующего соображения. Для  $V_2$  лошадь А представляет ценность, равную 30 мерам хлеба. Значит, он удовлетворит свои потребности полнее, даже если отдаст за нее и 29 мер своего хлеба. Мы не хотим этим сказать, что  $V_2$  немедленно предложит А за его лошадь 29 мер, но несомненно, что он сам решится предложить столько, чтобы по возможности выдержать конкуренцию  $V_2$ , так как он поступил бы в высшей степени неэкономически, если бы не удовлетворился в крайнем случае даже той незначительной выгодой, которую представляет для него обмен 29 мер хлеба на лошадь А. С другой стороны,  $V_1$  будет действовать явно неэкономически, если допустит при соискательстве, объектом которого служит лошадь А, чтобы  $V_2$  приобрел ее хотя бы и за 29 мер, так как он извлечет все еще значительную экономическую пользу, отдав за лошадь 30 и больше мер хлеба, т. е. *экономически устранив*  $V_2$  от данной меновой сделки<sup>1</sup>.

Таким образом, то обстоятельство, что меновая сделка сохраняет для  $V_1$  свой экономический характер еще внутри известного промежутка для образования цен, тогда как для  $V_2$  она здесь становится уже неэкономической, это обстоятельство создает для первого возможность воспользоваться выгодой, составляющей результат данного менового акта, благодаря тому, что он делает эту меновую операцию экономически невозможной для конкурента.

<sup>1</sup> Мы говорим, что  $V_1$  *экономически устраняет*  $V_2$ , чтобы обозначить противоположность употреблению физической силы или правовому устранению  $V_2$  от меновой операции. Это различие важно в том отношении, что ведь  $V_2$  может оказаться обладателем нескольких сотен мер хлеба, а следовательно, мог бы иметь физическую и правовую возможность приобрести путем обмена лошадь А; единственное же основание, по которому он не поступает так, — экономического характера, т. е. заключается в том, что, отдавая в обмен за лошадь больше 29 мер хлеба, он не обеспечит более полного, чем до этого, удовлетворение своих потребностей.

Так как в свою очередь А тоже поступит неэкономически, если не предоставит свое монопольное благо тому, кто ему может предложить за него высшую цену, то несомненно, что при данном экономическом положении меновая сделка будет заключена между А и В<sub>1</sub>.

Что же до второго вопроса — о пределах, внутри которых произойдет образование цены в этом случае, то цена, которую В предложит А, не достигнет 80 мер хлеба, иначе меновая сделка потеряет и для В<sub>1</sub> экономический характер. Но цена не может упасть и ниже 30 мер хлеба, потому что в таком случае образование цены очутилось бы в границах, в которых сделка выгодна и для В<sub>2</sub>, и в экономическом интересе последнего было бы конкурировать с В<sub>1</sub> до тех пор, пока цена снова не перешла бы эти границы. Цена поэтому в нашем случае установится обязательно в пределах от 30 до 80 мер хлеба<sup>1</sup>.

Таким образом, конкуренция В<sub>2</sub> приводит к тому, что образование цены в меновой сделке между А и В<sub>1</sub> произойдет не в широких границах между 10 и 80 мерами хлеба, как это было бы в противном случае, но в более узких — между 30 и 80, потому что только при образовании цены внутри этих пределов оба вступающих в обмен субъекта извлекают экономическую пользу из меновой сделки и в то же время устраняется экономически конкуренция В<sub>2</sub>. Но этим устанавливается снова простое отношение изолированного обмена, с той только разницей, что границы образования цены сделались уже и положения, введенные нами выше относительно изолированного обмена, находят здесь в остальном полное применение.

Если теперь мы вообразим далее, чем к обоим конкурентам, желающим приобрести лошадь А, т. е. к В<sub>1</sub> и В<sub>2</sub>, присоединяется еще третий — В<sub>3</sub>, для которого эта лошадь представляет ценность, равную 50 мерам хлеба, то после того, что мы только что сказали, ясно, что мена будет произведена по прежнему между А и В<sub>1</sub>, но образование цены произойдет в пределах между 50 и 80 мерами хлеба, при четвертом конкуренте — В<sub>4</sub>, для которого лошадь А представляет ценность, равную

---

<sup>1</sup> Можно было бы подумать, что цена не образуется в этом случае в пределах от 30 до 80 мер хлеба, а определится точно 30 мерами. Такое мнение было бы правильно, если бы дело шло о продаже с аукциона без установленной минимальной цены или при назначении ее ниже 30 мер хлеба. В этом случае именно А должен был бы по естественному смыслу аукционной продажи удовлетвориться ценой в 30 мер, и причины своеобразных образований цены при продажах с молотка вообще следует искать в аналогичных отношениях. Но если хозяйствующий субъект А с самого начала не связал себя формой аукционной продажи и может свободно принимать во внимание свои интересы, то ничто не мешает тому, чтобы цена установилась на 79 мерах, как, с другой стороны, экономически не исключена возможность и того, что цена лошади определится в обмене между А и В<sub>1</sub> в 30 мер хлеба.

70 мерам хлеба, меновая операция будет произведена тоже между А и В<sub>1</sub>, но границы для образования цены сузятся еще более: они выразятся 70 и 80 мерами хлеба.

И только когда выступит новый конкурент, например хозяйствующий субъект В<sub>5</sub>, для которого монопольное благо, о котором здесь идет речь, представит ценность в 90 мер хлеба, только тогда меновая сделка будет заключена между А и им, но цена лошади установится здесь между 80 и 90 мерами хлеба. Ясно, конечно, что этот конкурент имеет возможность реализовать экономическую пользу данного менового положения и в то же время экономически устранить от этого всех остальных конкурентов (включая и В<sub>1</sub>). Образование же цены между 80 и 90 мерами хлеба находит свое обоснование в том, что, с одной стороны, только при цене, равной по крайней мере 80 мерам хлеба, конкурент В<sub>1</sub> будет экономически устранен, и она, следовательно, не может упасть ниже этого уровня, а с другой — цена не может дойти, а тем более превысить 90 мер хлеба: в таком случае обмен потерял бы для В<sub>5</sub> свой экономический характер.

Все сказанное сохраняет одинаково свое значение для всякого другого случая, где существуют основания для экономического обмена между монополистом, владеющим одним неделимым благом, и несколькими другими хозяйствующими субъектами, обладающими другим благом. Таким образом, мы получаем следующие положения:

1) неделимое монопольное благо при конкуренции нескольких хозяйствующих субъектов, у которых существуют экономические основания для приобретения его путем меновой операции, достается тому из конкурентов, для которого оно представляет эквивалент наибольшего количества предлагаемого в обмен за него блага;

2) образование цены происходит в этом случае внутри границ, которые даны эквивалентами этого монопольного блага для обоих конкурентов, наиболее желающих обмена, точнее наиболее в нем сильных;

3) установление цены внутри этих пределов ее образования происходит, однако, согласно положениям, выведенным нами относительно изолированного обмена.

#### *в. Образование цены и распределение благ при конкуренции в приобретении количеств монопольного блага*

В предыдущем мы рассматривали тот простейший случай монопольной торговли, когда монополист выносит на рынок *одно только неделимое* благо и образование цены происходит под влиянием конкуренции нескольких хозяйствующих субъектов.

Более сложный случай, который мы постараемся сейчас исследовать, бывает тогда, когда имеются основания для эконо-

мического обмена между монополистом, обладающим известными *количествами* монопольного блага, с одной стороны, и несколькими хозяйствующими субъектами, владеющими другим благом,— с другой.

Предположим, например, что для земледельца  $V_1$ , у которого есть очень много хлеба, но ни одной лошади, поступающая в его хозяйство лошадь представляет ценность, равную 80 мерам хлеба, для другого земледельца  $V_2$  эта лошадь будет равна по ценности 70 мерам хлеба, для  $V_3$  — 60, для  $V_4$  — 50, для  $V_5$  — 40, для  $V_6$  — 30, для  $V_7$  — 20, для  $V_8$  — только 10 мерам хлеба; вторая же лошадь представит для каждого из этих земледельцев, если они вообще в ней ощущают потребность, ценность, меньшую, чем ценность первой лошади, на 10 мер хлеба; ценность третьей будет на 10 мер ниже ценности второй и т. д., ценность каждой следующей лошади на 10 мер ниже ценности предыдущей. Тогда это экономическое положение можно наглядно представить в существенных его моментах посредством такой таблицы:

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
Для $V_1$	Ценность вновь поступающей в его владение 1-й лошади, 2-й лошади и т. д. равна:	80	70	60	50	40	30	20	10	мер хлеба
» $V_2$		70	60	50	40	30	20	10		» »
» $V_3$		60	50	40	30	20	10			» »
» $V_4$		50	40	30	20	10				» »
» $V_5$		40	30	20	10					» »
» $V_6$		30	20	10						» »
» $V_7$		20	10							» »
» $V_8$		10								» »

Если в этом случае монополист А выведет на рынок *одну* лошадь, то после того, что мы сказали в предыдущем, ясно, что ее приобретет  $V_1$  и именно по цене, которая установится между 70 и 80 мерами хлеба.

Но вообразим, что монополист А выводит на рынок не одну, а 3 лошади; тогда перед нами будет случай, который составляет предмет нашего специального исследования, и сейчас же является вопрос: кто из этих 8 земледельцев (один или, быть может, несколько) приобретет выведенных на продажу монополистом лошадей и каковы будут при этом цены?

Взглянем для этого на нашу таблицу. Мы видим из нее, что первая лошадь, которая поступит во владение  $V_1$ , имеет для него ценность в 80, вторая — только в 70, а третья — в 60 мер хлеба. При таком положении  $V_1$  мог бы, поступая экономически, приобрести одну лошадь по цене от 70 до 80 мер хлеба и, таким образом, экономически устранить от обмена всех своих конкурентов, но образ его действий был бы уже неэкономическим, если бы он и за вторую лошадь предложил 70 или больше мер хлеба, так как таким обменом он не достиг бы более полного, чем до обмена, удовлетворения своих потребностей. Что

касается третьей лошади, то при цене, которая еще исключала бы конкуренцию  $B_2$  и, значит, должна была бы составить самое меньшее 70 мер хлеба, экономическая невыгода для  $B_1$  и, следовательно, неэкономический характер такого обмена еще очевиднее.

Словом, экономическое положение здесь таково, что  $B_1$ , с одной стороны, может только тогда устранить всех своих конкурентов в деле приобретения трех выведенных на рынок лошадей, когда он согласится заплатить за каждую из них по 70 или больше мер хлеба, а с другой стороны, при такой цене экономической будет только покупка *одной* лошади, обмен же двух других лошадей по этой же цене не обойдется без экономической невыгоды для него.

Но под  $B_1$  мы понимаем субъекта, поступающего экономически и устраняющего своих конкурентов от приобретения количеств монопольного блага не бесцельно или даже во вред себе самому, но с тем намерением и настолько, насколько он сам благодаря этому может извлечь для себя экономическую пользу, которой он лишился бы, допустив остальных конкурентов к приобретению количеств монопольного блага. Нельзя поэтому сомневаться, что в нашем случае, где ввиду хозяйственного положения исключение всех конкурентов экономически невозможно, он прежде всего увидит себя вынужденным допустить конкурента  $B_2$  к участию в обмене количеств монопольного блага и даже будет иметь общий с ним интерес стараться, чтобы цена отдельных единиц монопольного блага, здесь каждой лошади, установлена была так низко, как только это вообще возможно при данных отношениях. Далекий поэтому от мысли довести цену лошади до 70 и выше мер хлеба  $B_1$ , равно как и  $B_2$ , будет иметь интерес действовать так, чтобы цена установилась настолько ниже 70 мер хлеба, насколько это допустимо вообще при данном экономическом положении.

Но в осуществлении своего стремления  $B_1$  и  $B_2$  будут все же ограничены соперничеством остальных конкурентов, ближайшим образом  $B_3$ , и должны будут остановиться на таких ценах, при которых прочие конкуренты в деле приобретения монопольного блага (включая и  $B_3$ ) экономически устраняются от меновых сделок. Образование цены поэтому должно будет произойти в нашем случае в границах от 60 до 70 мер хлеба. По цене, лежащей внутри этих пределов,  $B_1$  может обеспечить себя двумя, а  $B_2$  — одной лошадей, и при этом в каждом отдельном случае они поступят *экономически*; в то же время при такой цене все остальные конкуренты будут устранены от приобретения количеств монопольного блага.

Образование цены внутри этих пределов является вместе с тем единственно возможным. В самом деле, если бы оно происходило ниже границы в 60 мер, то  $B_3$  не был бы устранен от

меновых операций и поэтому старался бы получить ту выгоду, которую можно извлечь из реализации данного отношения, чего  $V_1$  и  $V_2$  как хозяйствующие субъекты допустить не могут, так как они и при более высоких ценах извлекают все еще значительную экономическую пользу. С другой стороны, если бы цена достигла границы в 70 мер или превысила ее, то  $V_2$  не мог бы выменять, действуя экономически, ни одной, а  $V_1$  — только одну лошадь, и поэтому из трех предназначенных для продажи лошадей только одна действительно была бы продана. Поэтому образование цены вне промежутка, пределами которого служат 60 и 70 мер, в нашем случае экономически исключено.

Если бы теперь А привел на рынок вместо трех 6 лошадей, то мы могли бы таким же образом показать, что  $V_1$  приобрел бы 3,  $V_2$  — 2, а  $V_3$  — одну лошадь, цена же за лошадь установилась бы в пределах от 50 до 60 мер; если бы А вывел на рынок 10 лошадей, то  $V_1$  приобрел бы 4 лошади,  $V_2$  — 3,  $V_3$  — 2 и, наконец,  $V_4$  — одну лошадь, цена же установилась бы в границах между 40 и 50 мерами хлеба, и нет сомнения, что чем больше количеств монопольного блага поступало бы на рынок, тем более уменьшилось бы число наших земледельцев, устраненных экономически от обмена, и все ниже и ниже, с другой стороны, падала бы цена определенного количества этого блага.

Если мы под  $V_1$ ,  $V_2$  и т. д. будем мыслить не отдельных индивидов, но представителей групп населения: под  $V_1$  — ту группу хозяйствующих индивидов, которая является наиболее сильной в обмене и наиболее к нему стремящейся по отношению к благам, о которых идет речь (монопольному благу и хлебу), под  $V_2$  — ту группу хозяйствующих индивидов, которая в этом отношении следует непосредственно за первой, и т. д., то мы получим картину монопольной торговли, как она нами наблюдается в действительности среди обычных явлений социальной жизни.

Мы видим, что слои населения с различной покупательной силой конкурируют между собой в деле приобретения количеств монопольных благ, доставленных на рынок; видим, что эти слои устраняют друг друга экономически от покупки их подобно тому, как это было показано выше относительно отдельных индивидов; видим, что число слоев населения, лишенных потребления монопольных благ, тем больше, чем меньше на рынке монопольного блага, и наоборот, монопольные блага являются доступными и менее сильным в обмене слоям населения, если больше количество благ. Соответственно цены монопольных благ то повышаются, то падают.

Объединив все сказанное, мы получим следующие положения:

1) количества монопольного блага, доставленные монополистом на рынок, попадают в руки тех конкурентов, для которых единицы монопольного блага представляют эквивалент



большого количества предлагаемых в обмен благ, и монопольное благо распределяется между конкурентами так, что для каждого приобретателя единица его представляет эквивалент одного и того же количества даваемого в обмен блага (например, одна лошадь равна 50 мерам хлеба);

2) образование цены происходит внутри границ, которые определяются, с одной стороны, эквивалентом единицы монопольного блага для наименее сильного из числа участвующих в обмене конкурентов, а с другой — эквивалентом единицы монопольного блага для наиболее сильного из числа устраненных экономически от обмена конкурентов;

3) чем больше количество монопольного блага, предназначенного монополистом для отчуждения, тем меньше конкурентов будет устранено от приобретения единиц и тем полнее также обеспечат себя те хозяйствующие субъекты, которые имели бы возможность выменять единицы монопольного блага и при меньшем предназначенном для продажи количестве его;

4) чем больше количество монопольного блага, доставленного монополистом на рынок, тем к более слабым конкурентам он должен спуститься, чтобы сбыть все количество, и тем ниже в то же время цены единиц монопольного блага.

*с. Влияние назначенных монополистом цен на поступающие в оборот количества монопольного блага и на распределение их между конкурентами*

Обыкновенно монополист не доставляет на рынок определенных количеств монопольного блага с намерением продать их во что бы то ни стало и выжидать относительно цены результата соперничества конкурентов, как на аукционе; обычный путь скорее тот, что он доставляет на рынок или держит наготове для продажи определенное количество своего монопольного блага, но сам при этом требует известную цену. Основание этому следует по большей части искать в практических мотивах именно в том обстоятельстве, что вышеизложенный способ продажи благ при желании, чтобы цены устанавливались под действием всех экономических факторов, требует одновременного присутствия как можно большего числа конкурентов и соблюдения личных формальностей, которое может быть целесообразно только в отдельных редких случаях.

Поэтому когда монополист может рассчитывать на присутствие всех или по крайней мере достаточного количества конкурентов и вышеупомянутые формальности легко исполнить без несоразмерно больших экономических жертв, как это, например, бывает при заранее объявленных аукционах в главных местах продажи известного монопольного продукта, монополист во всяком случае вступит на этот путь как на более верный для того,

чтобы продать все имеющееся у него количество монопольного блага экономически как можно выгоднее; он прибегает к аукциону и тогда, когда дело идет о продаже больших количеств монопольного блага в известный промежуток времени. Но все-таки обычный путь, посредством которого монополист пускает в обращение свои товары, как уже сказано, таков: он держит для продажи находящиеся у него количества монопольного блага, но отдельные единицы его предлагает конкурентам по определенной им цене.

При таких обстоятельствах, т. е. всюду, где монополист определяет цену единицы монопольного блага и предоставляет усмотрению конкурентов покрыть свою потребность в благе по установленной им цене, где, следовательно, вопрос об образовании цены по существу уже предварительно решен, нам остается исследовать:

во-первых, какие конкуренты при этой произвольно установленной высоте цены единицы монопольного блага будут экономически устранены от приобретения количеств его;

во-вторых, какое влияние имеет более или менее высокая цена, назначенная монополистом, на размеры продажи монопольного блага;

в-третьих, как распределится между отдельными конкурентами действительно проданное количество монопольного блага.

Прежде всего ясно, что если монополист назначит столь высокую цену за единицу монопольного блага, что эта единица не будет представлять даже для наиболее сильного конкурента ценности большей, чем требуемая монополистом цена, то все конкуренты на монопольное благо экономически будут устранены от приобретения какой бы то ни было части его и сбыта монопольного блага вообще не будет. При положении, изображенном в часто упоминаемой нами таблице (с. 173), такой случай произойдет, когда монополист А назначит цену лошади в 100 или хотя бы в полных 80 мер хлеба, потому что при такой цене будет устранена возможность экономического обмена для всех наших 8 конкурентов на монопольное благо.

Но положим, что наш монополист не назначил такой высокой цены, при которой все конкуренты экономически устранены от приобретения путем обмена количеств монопольного блага; тогда последние, стремясь улучшить свое экономическое положение, постараются, конечно, воспользоваться представляющимся случаем и будут фактически вступать в меновые сделки с монополистом, не выходя, однако, из пределов, о которых мы говорили в предыдущей главе; но понятно, что сфера меновых операций существенно определена высотой цен. Если, например, А назначит за лошадь цену в 75 мер хлеба, то ясно, что  $V_1$  может приобрести, поступая экономически, одну лошадь; при цене в 62 меры хлеба  $V_1$  купит 2, а  $V_2$  — одну лошадь; при цене

в 54 меры хлеба  $V_1$  купит 3 лошади,  $V_2$  — 2 и  $V_3$  — одну лошадь; при цене в 36 мер хлеба  $V_1$  купит 5,  $V_2$  — 4,  $V_3$  — 3,  $V_4$  — 2 и  $V_5$  — одну лошадь и т. д.

Наше изложение, при котором мы под  $V_1, V_2, V_3$  и т. д. можем мыслить и целые группы конкурентов различной покупательной силы, представляет нам наглядно влияние, оказываемое высотой назначенных монополистом цен на народное хозяйство. Чем выше эти цены, тем больше число индивидов (групп населения), экономически совершенно устраненных от потребления монопольного блага, тем недостаточнее обеспечение в этом благе остальных слоев населения, но вместе с тем меньше и количество монопольного блага, продаваемого монополистом; и наоборот, при понижении цен все меньше и меньше становится число хозяйствующих субъектов (групп населения), устраненных совершенно от приобретения количеств монопольного блага, а обеспечение тех, которые принимают участие в обмене, становится полнее, и сбыт монополиста прогрессивно растет. Сказанное нами можно выразить более точно в следующих положениях:

1) ценой, назначенной монополистом за единицу монопольного блага, устраняются совершенно от приобретения количеств его те конкуренты, для которых единица монопольного блага представляет эквивалент такого количества даваемого в обмен за первое блага, которое равно или меньше количества, выраженного в цене;

2) конкуренты в приобретении количеств монопольного блага, для которых единица последнего представляет эквивалент большего количества даваемого в обмен блага, чем то, которое выражено в назначенной монополистом цене, обеспечивает себя количествами монопольного блага до того предела, где единица последнего представляет эквивалент количества блага, выраженного в монопольной цене; размеры же монопольного блага, достигающегося отдельным конкурентам, определяются тем количеством, по отношению к которому у данного субъекта есть при назначенной монополистом цене основания для экономических меновых операций;

3) чем выше цена, назначаемая монополистом за единицу монопольного блага, тем больше групп конкурентов устраняются от приобретения количеств его, тем недостаточнее обеспечение в нем остальных слоев населения, тем меньше сбыт монополиста; в обратном же случае наступают противоположные явления.

#### *d. Основания монопольной торговли (политика монополистов)*

Мы изложили выше, какое влияние оказывают большее или меньшее количество предназначенного для продажи монопольного блага и более или менее высокая цена, требуемая моно-

полистом, на образование цены в первом случае и размер сбыта во втором, а также на распределение единиц монопольного блага в обоих этих случаях.

При этом мы видели, что монополист не является лицом, единственно определяющим все имеющие здесь место явления. И это не только в том смысле, что и при монопольной торговле сохраняет свое значение по-прежнему общий закон всякого экономического обмена благ, по которому каждая меновая операция должна сопровождаться хозяйственной выгодой для обеих сторон; даже и в этих пределах влияние монополиста на экономические явления не представляется вполне неограниченным. Если монополист хочет продать определенное количество монопольного блага, он не может произвольно назначить цену; если же он назначает цену, он не в состоянии установить количество, которое будет продано по такой цене. Он не может поэтому сбыть большое количество монопольного блага и в то же время так повлиять, чтобы образовались такие высокие цены, какие были бы в случае продажи меньшего количества; не в его силах установить цены известной высоты и одновременно достичь такого сбыта, какой имел бы место при более низких ценах. Но что ему дает исключительное положение в хозяйственной жизни, так это то обстоятельство, что он может в каждом данном случае избрать себе независимо от всех остальных хозяйствующих субъектов, руководствуясь исключительно соображениями своей экономической выгоды, определенный образ действий: или назначить известное количество монопольного товара для продажи, или установить цену; от него зависит, смотря по тому, чего требует его экономический интерес, регулировать цены, предназначая для сбыта большее или меньшее количество монопольного товара, или регулировать размеры сбыта монопольного блага, устанавливая высшую или низшую цену.

Поэтому цены монополиста внутри границ, определяемых экономическим характером меновых операций, будут высоки, если он будет полагать, что продажа незначительного количества монопольного блага по высоким ценам доставит ему большую экономическую пользу, и он будет понижать цены, если ему будет казаться более выгодным сбыть большее количество монопольного блага по менее высоким ценам. Он сначала поставит цены как можно выше и, таким образом, будет сбывать только немного монопольного блага, а затем будет постепенно, сообразно с ростом сбыта, умерять их, чтобы использовать в своих интересах все слои общества один за другим, если только он найдет такой путь наиболее выгодным для себя. Наоборот, он с самого начала доставит на рынок большие количества монопольного блага по низким ценам, если этого потребует его экономическая польза; он сочтет даже за лучшее при известных обстоятельствах уничтожить часть находящегося у него

монопольного блага, вместо того чтобы доставить его на рынок, или, что в смысле результата одно и то же, оставить без употребления либо испортить средства производства, которыми он располагает, а не затрачивать их на производство монопольного блага; все это, конечно, в том случае, если он, доставляя на рынок все количество монопольного блага, опосредованно или непосредственно у него имеющееся, должен спуститься до слоев населения с такой малой покупательной силой, что, несмотря на большой размер сбыта, он вследствие низких цен выручит меньше, чем можно получить, уничтожив часть имеющегося монопольного блага и продав оставшееся по более высоким ценам слоям населения с большей покупательной силой<sup>1</sup>.

Политика всех монополистов, если только они — хозяйствующие индивиды, понимающие свою выгоду, естественно, не направлена ни на то, чтобы установить возможно более низкие цены, ни на то, чтобы сбыть как можно больше монопольного блага. Она не стремится также ни к тому, чтобы сделать монопольное благо доступным возможно большему числу хозяйствующих индивидов (или группам таковых), ни к тому, чтобы снабдить отдельных субъектов по возможности полнее монопольным благом. Все это не представляет для монополиста никакого хозяйственного интереса. Его экономическая политика направлена на то, чтобы выручить как можно больше за имеющееся у него количество монопольного блага. Он выносит по-

---

<sup>1</sup> Было бы ошибочно полагать, что цены монопольного блага при всех обстоятельствах или даже только обыкновенно поднимаются и падают в *строго* обратном отношении к доставленному на рынок монополистом количеству блага или же что в таком отношении находятся устанавливаемые монополистом цены и размеры сбыта. От того, что монополист доставит на рынок вместо 1000 единиц монопольного блага 2000, цена единицы его не упадет непременно с 6 гульденов, скажем, до 3, но, смотря по экономическому положению, в одном случае, например, только до 5, а в другом и до 2. Поэтому он может за большее доставленное им количество монопольного товара в общем иногда выручить столько же, сколько он получил бы, назначив для продажи меньше, но его выручка может, смотря по обстоятельствам, быть и больше, и меньше. Если, например, монополист выручает за 1000 единиц монопольного блага 6000 гульденов, то, доставив на рынок 2000 единиц, он не выручит за них непременно те же 6000 гульденов, но в зависимости от экономического положения может получить и 10 000, а иногда, наоборот, только 4000. Причина этого заключается в том, что ряды эквивалентов для отдельных индивидов по отношению к различным благам чрезвычайно разнообразны. Для В, например, первая единица поступающего в его распоряжение блага может представлять эквивалент 10, вторая — 9, третья — 4, а четвертая — только одной единицы блага, предлагаемого в обмен за монопольное, тогда как по отношению к другому благу ряд эквивалентов может выразиться так: 8, 7, 6, 5... Если под первым благом мы будем подразумевать хлеб, а под последним — какой-нибудь предмет роскоши, то станет ясно, что увеличение на рынке количества хлеба за известным пределом вызовет гораздо более быстрое падение (а уменьшение — более быстрое поднятие) цен на него, чем это было бы при усилении предложения второго блага.

этому на рынок не все находящееся в его распоряжении количество монопольного блага, а только такую часть, при продаже которой по соответствующим ценам он ожидает получить наибольшую выручку. Он назначает не такие цены, чтобы по ним можно было сбыть все имеющееся у него количество монопольного блага, но такие, при которых он надеется выручить как можно больше, и его хозяйственная политика тогда будет наиболее правильной, когда он предназначит для продажи только такое количество монопольного блага или так установит высоту цен, что и в том и в другом случае достигнет указанного результата.

С точки зрения монополиста политика его была бы неправильна, если бы он доставил на рынок большее количество монопольного блага, тогда как за меньшее количество его он выручил бы больше. Он поступит еще неэкономичнее, если не ограничится в производстве монопольного блага тем количеством, от продажи которого он получит наибольшую выгоду, но, увеличивая его путем затраты на это экономических благ, т. е. с жертвами для себя, в результате получит все же меньшую выгоду. Неправильно также, с его точки зрения, будет, если он назначит такие низкие цены, что, несмотря на гораздо больший сбыт, он выручит меньше, чем при более высоких ценах; в особенности если эти цены будут таковы, что он не будет в состоянии снабдить всех конкурентов на монопольное благо, у которых при таких ценах есть основания для экономического обмена, тем количеством его, которое находится в его распоряжении, и некоторые из конкурентов уйдут с пустыми руками: это будет самым ясным доказательством того, что цены были им назначены слишком низкие.

Сказанное выше подтверждается опытом и историей. Политика всех монополистов двигалась внутри этих границ, ясно указанных для их экономической деятельности. Если голландско-ост-индская компания велела уничтожить в XVII веке часть пряных растений на Моллукских островах, если часто сжигали запасы пряностей в Ост-Индии и табака в Северной Америке, если цехи пытались всеми способами по возможности ограничить число ремесленников (продолжительным временем обучения, запрещением держать больше определенного числа учеников и т. д.), то все это с монополистической точки зрения были верные мероприятия, чтобы урегулировать в интересах монополиста или корпорации таковых поступающие на рынок количества соответствующего монопольного товара. Когда вследствие более свободных форм оборота, развития фабричного производства и других обстоятельств, влиявших в том же направлении, для цехов стало немыслимо самостоятельное регулирование предназначаемого для сбыта количества продукта, то и вся цеховая организация, поскольку она носила монополи-

стический характер, потеряла свой смысл и значение. Монополистические таксы и другие моменты, непосредственно влияющие на образование цены, должны были тотчас уступить силе больших количеств благ, поступающих на рынок. Первоначально рассчитанные на то, чтобы удержать отдельных индивидов, игнорирующих интерес всего цеха, т. е. совокупность монополистов в границах, выгодных для монополистической группы, эти меры оказались несостоятельными, как только регулирование количества поступающего на рынок товара перестало зависеть от цехов. Поэтому соответствующее их интересам регулирование количества поступающего на рынок продукта было постоянно самой ревностной заботой всех товарищей по цеху, самыми опасными противниками им казались те, которые мешали этому регулированию, против таких лиц они постоянно взывали к защите правительства, и то обстоятельство, что крупная индустрия, выбрасывая на рынок большие количества продукта, фактически уничтожала это регулирование, означало гибель цехового устройства.

Объединив все изложенное выше, мы найдем, что образование цен при всяком количестве монопольного блага, доставленном монополистом на рынок, размер сбыта при всякой установленной монополистом высоте цены за единицу монопольного блага и распределение благ в обоих случаях регулируются известными законами, а происходящие при этом экономические явления носят не случайный, но строго закономерный характер.

И то обстоятельство, что от монополиста зависит по своему выбору регулировать или цены, или предназначаемое для сбыта количество монопольного блага, не включает в себе, как мы видели, никакой неопределенности относительно протекающих отсюда экономических явлений.

От монополиста, правда, зависит назначить более или менее высокие цены, доставить на рынок большее или меньшее количество монопольного блага, но только *известная* цена, только *известное* количество продукта, предназначенное для продажи, соответствуют вполне его экономическим интересам. Поэтому монополист, если он только хозяйствующий субъект, действует по отношению к требуемой им цене или предназначаемому им для продажи количеству блага не произвольно, но сообразно с определенными законами. Данное экономическое положение приводит к образованию цен и распределению благ, совершающимся внутри определенных границ; всякое другое образование цен и распределение благ экономически исключены, и явления монопольной торговли представляют, таким образом, картину строгой во всех отношениях закономерности. Конечно, ошибки и недостаточная осведомленность могут и здесь вызвать отклонения, но это только патологические явле-

ния народного хозяйства, которые столь же мало говорят против законов науки о последнем, как и явления, происходящие в болезненном организме, против законов физиологии.

### § 3. ОБРАЗОВАНИЕ ЦЕН И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГ ПРИ ДВУСТОРОННЕЙ КОНКУРЕНЦИИ

#### *а. Возникновение конкуренции*

Понятие «монополист» будет нами принято в слишком узком смысле слова, если мы захотим его ограничить только теми лицами, которые защищены против конкуренции других хозяйствующих субъектов при помощи государственной власти или каким-либо другим общественным образом. Некоторые лица благодаря своему имущественному положению или особым способностям и отношениям могут доставлять на рынок блага, по отношению к которым конкуренция других хозяйствующих субъектов сама собой устранена за физической или экономической невозможностью производить подобные же блага. Но и там, где нет таких особых отношений, могут являться монополисты помимо всяких общественных ограничений. Всякий ремесленник, селящийся в местности, где нет еще его собратьев по ремеслу, всякий купец, врач или адвокат, которые устраиваются там, где не живет еще никто из их товарищей по профессии,— в известном смысле монополист, потому что блага, предлагаемые им обществу для обмена, можно приобрести, по крайней мере в большинстве случаев, только у него. Летописи некоторых городов нередко сообщают нам о первом ремесленнике, который переселился туда, когда эта местность была еще незначительна и слабо населена, и еще и теперь можно встретить на каждом шагу в Восточной Европе и даже у нас в маленьких селениях этот особый тип монополистов. Монополия как фактическое состояние, а не как общественное ограничение свободной конкуренции представляется сообразно с этим обыкновенно более ранним, первоначальным явлением, а конкуренция — позднейшим по времени, и поэтому изложение особенных явлений менового оборота при господстве конкуренции целесообразно связать с явлениями монопольной торговли.

Способ развития конкуренции из состояния монополии находится в тесной связи с прогрессом всей хозяйственной культуры. Рост населения, увеличивающиеся потребности отдельных хозяйствующих индивидов, их возрастающее благосостояние — все это заставляет монополиста, даже при усилении производства, отстранять постепенно новые группы населения от потребления монопольного блага и в то же время позволяет



ему повышать свои цены; общество, таким образом, становится все более и более выгодным объектом для его монополистической политики. Первый ремесленник, первый врач, юрист — всегда желанный человек во всякой местности. Но если он не встречает никакой конкуренции, а поселение растет, то он почти всегда скоро начинает слыть среди менее состоятельных классов населения за сурового и очень эгоистичного человека, и даже среди более состоятельных классов станет считаться человеком, ищущим только своей выгоды. Монополист не всегда *может* удовлетворить растущему кругу потребностей общества в его товарах (или услугах), и если он даже может, то не всегда соответствующее увеличение его сбыта, как мы видели, отвечает его экономическим интересам. В большинстве случаев это будет приводить к выбору между двумя клиентами; часть претендующих на монопольное благо или совсем уйдет с пустыми руками, или только недостаточно будет им снабжена, и даже наиболее состоятельные клиенты будут иметь часто повод жаловаться на небрежности разного рода и дороговизну услуг.

Такое экономическое положение само вызывает возникновение конкуренции ввиду настоятельной потребности в ней, раз только нет общественных и других препятствий к тому, и нашей задачей будет исследовать влияние, которое производит появление конкуренции на распределение благ, сбыт и цены товара, как мы сделали это по отношению к явлениям, наблюдаемым в монопольной торговле.

*в. Влияние количества товара, доставленного конкурирующими в предложении субъектами, на образование цен, влияние определенных, назначенных ими цен на сбыт и влияние того и другого момента на распределение товара между конкурирующими в приобретении его.<sup>1</sup>*

Взяв для большей наглядности за основание нашего изложения пример, который мы приводили уже при исследовании законов монопольной торговли, мы получим следующую таблицу:

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
	Меры хлеба							
$V_1$	80	70	60	50	40	30	20	10
$V_2$	70	60	50	40	30	20	10	
$V_3$	60	50	40	30	20	10		
$V_4$	50	40	30	20	10			
$V_5$	40	30	20	10				
$V_6$	30	20	10					
$V_7$	20	10						
$V_8$	10							

<sup>1</sup> Prince-Smith J. в Vierteljahrschrift für Volksw. 1863. IV. S. 148.

$B_1$ ,  $B_2$ ,  $B_3$  и т. д. изображают в ней отдельных индивидов или группы таковых, для которых первая вновь поступающая в их распоряжение лошадь представляет собою эквивалент данного количества хлеба, а всякая следующая лошадь — эквивалент количества хлеба, на 10 мер меньше первого; вопрос состоит в том, какое влияние окажет на образование цены и распределение товара между конкурентами на него большее или меньшее количество соответствующего блага, доставленное на рынок конкурирующими в предложении индивидами.

Предположим сначала, что в предложении конкурируют только 2 субъекта,  $A_1$  и  $A_2$ , и вместе они выводят на рынок 3 лошадей, из которых 2 принадлежат  $A_1$ , а одна лошадь —  $A_2$ . Из вышеизложенного ясно, что в этом случае земледелец  $B_1$  купит 2 лошади, а  $B_2$  — одну, и именно по цене, которая установится между 70 и 60 мерами хлеба, так как более высокая цена исключается экономическими интересами обоих земледельцев  $B_1$  и  $B_2$ , а низшая — конкуренцией  $B_2$ . Если же мы предположим, что  $A_1$  и  $A_2$  приведут на рынок 6 лошадей, то не менее ясно, что  $B_1$  купит из них 3 лошади,  $B_2$  — 2,  $B_3$  — одну, цена же определится между 60 и 50 мерами хлеба и т. д.<sup>1</sup>

Если мы сравним происходящее здесь образование цены и распределение товаров в зависимости от определенного количества товара, доставленного на рынок конкурирующими в предложении индивидами, с тем, что мы наблюдали при монопольной торговле, то мы найдем полнейшую аналогию. *Кто бы ни доставил на рынок определенное количество товара — монополист ли или несколько конкурирующих в предложении индивидов — и как бы ни было разделено доставленное количество между последними, влияние на образование цены и распределение благ между конкурентами на них всегда одно и то же.*

Большее или меньшее количество блага, доставленного на рынок, оказывает согласно вышесказанному во всяком случае решающее влияние на образование цены и распределение благ как при монопольной торговле, так и при меновом обороте, основанном на конкуренции; но доставлено ли на рынок определенное количество товара одним монополистом или несколь-

<sup>1</sup> Отсюда видно вместе с тем, как важны для хозяйственной деятельности людей базары, ярмарки, биржи и вообще все пункты концентрации оборота, так как при сложных отношениях обмена экономическое образование цены становится без них невозможным. Спекуляция, развивающаяся вместе с этим, способствует устранению неэкономического образования цен, — все равно, отчего бы последнее ни происходило, — или по крайней мере ослабляет вредное влияние этого явления на человеческое хозяйство (ср. Prince-Smith J. в берлинском Vierteljahrsschrift für Volksw. 1863. IV. S. 143; Michaelis O. Op. cit., 1864, IV. S. 130; 1865, V. VI. Scholz R. Op. cit. 1867. I. S. 25; Emminghaus A. Op. cit. S. 61).

кими конкурирующими в предложении индивидами, это не имеет никакого значения для только что упомянутых явлений хозяйственной жизни.

То же можем мы наблюдать в тех случаях, когда товары предлагаются по определенным ценам.

Большой или меньший уровень цен имеет, как мы видели, очень важное влияние как на общий размер сбыта соответствующего товара, так и на количество, приобретаемое в действительности каждым отдельным конкурентом на этот товар; но доставлены ли товары (при таком установлении цен) на рынок одним или несколькими хозяйствующими субъектами, это не имеет непосредственного и необходимого влияния ни на размер сбыта в общем, ни на количества, которые перейдут в руки отдельных хозяйствующих субъектов.

Поэтому положения, выведенные нами относительно влияния определенного количества доставленного на рынок монопольного товара на образование цен, относительно влияния установленных цен на размер сбыта и относительно влияния того и другого момента на распределение товара между отдельными претендентами на него, сохраняют полное значение и для всех тех случаев, когда несколько хозяйствующих субъектов (конкуренты в спросе) вступают между собой в конкуренцию в целях приобретения количеств известного товара, предлагаемого для обмена несколькими другими хозяйствующими субъектами (конкурентами в предложении).

*с. Влияние конкуренции в предложении какого-нибудь блага на доставляемое на рынок количество его и на установление цен конкурентами в предложении (политика конкуренции)*

Мы только что показали, что при определенном количестве доставленного на рынок блага образуются определенные цены, при назначении известной цены сбыт происходит в определенном размере, а в том и другом случае устанавливается определенное распределение благ и в том отношении совершенно безразлично, доставлено ли на рынок соответствующее количество данного блага одним монополистом или несколькими конкурентами в предложении.

Предлагаются ли на продажу 1000 единиц какого-нибудь блага одним монополистом или несколькими конкурентами, образование цены и распределение благ в обоих случаях при прочих равных условиях будут одни и те же; предлагается ли товар монополистом или несколькими конкурентами по определенной цене, например по 3 единицы даваемого в обмен блага за единицу другого, размер сбыта и распределение проданного количества между отдельными конкурентами на данный товар останутся одними и теми же в обоих случаях.

Если поэтому конкуренция в предложении вообще оказывает какое-нибудь влияние на образование цен, на размер сбыта и распределение блага между отдельными конкурентами на него, то такой результат может быть достигнут только тем, что при господстве конкуренции в предложении или на рынок доставляются *другие количества* соответствующего блага, или конкуренты в предложении принуждены назначать *другие цены*, чем это бывает в монопольной торговле.

Влияние конкуренции в предложении товара на доставляемое на рынок количество товара, его распределение и назначение цен — это и составит предмет наших исследований в дальнейшем.

Для уяснения себе обнаруживающихся при этом экономических явлений обратим внимание на простейший случай: пусть находящееся в распоряжении одного монополиста количество монопольного блага попадает в руки двух конкурентов в предложении. Такой случай произойдет, например, когда монополист, умирая, оставит свои монопольные блага и средства для производства поровну двум наследникам. Возможно, что оба наследника монополиста, вместо того чтобы конкурировать друг с другом, будут сообща продолжать монополистическую политику наследователя или вступят во взаимное соглашение в целях совместной эксплуатации потребителей и станут сообща регулировать предназначающееся для рынка количество монопольного блага или цены на него. Мыслимо также, что они будут соблюдать эту монополистическую политику по отношению к покупателям и без специального соглашения, в силу «обоюдного правильно понимаемого интереса», и насколько, конечно, они сочтут это экономически для себя выгодным. В обоих этих случаях, наблюдаемых всюду в хозяйственном развитии людей<sup>1</sup>, обнаружались бы те явления, которые мы видели выше в монопольной торговле; но тогда соответствующие хозяйствующие субъекты и не были бы конкурентами в предложении, а монополистами, и не о них идет здесь речь. Но предположим, что каждый из обоих наследников решил вести самостоятельно продажу блага, до сих пор бывшего монопольным; тогда мы будем иметь перед собой случай

---

<sup>1</sup> Беспощадная борьба монополиста с выступающим против него конкурентом составляет самое обычное явление, но точно так же в порядке вещей — соглашение с утвердившимся уже конкурентом. Интерес монополиста заключается в том, чтобы не допустить конкурента. Но чуть только последний упрочился, тот же экономический интерес требует совместного с ним продолжения монополистической политики, несколько уже смягченной, если только сфера для осуществления ее не исчезла с появлением конкурента. Непримиримая конкуренция в таких случаях по большей части невыгодна для обоих хозяйствующих субъектов, и отсюда столь быстрое обыкновенно соглашение вначале так враждебно друг к другу относящихся конкурентов.

действительной конкуренции, и является вопрос: какие количества блага, до сих пор бывшего монопольным, теперь будут поступать на рынок в противоположность прежнему положению вещей и какие цены будут теперь назначаться обоими конкурентами в предложении?

Выше мы видели что экономический интерес монополиста нередко требует, чтобы на рынок доставлялось не все доступное его распоряжению количество монопольного блага, т. е. чтобы часть благ уничтожалась или погибала, так как за меньшее количество он может нередко выручить гораздо больше, чем пуская в продажу все имеющееся у него количество блага по низким ценам. У монополиста — тысяча фунтов товара. Он может ввиду данного экономического положения продать 800 фунтов, скажем по 9 лотов серебром<sup>1</sup>, тогда как все 1000 фунтов он в состоянии сбывать только по цене в 6 лотов; от него поэтому зависит, выручить ли ему 6000 лотов серебром за все находящееся у него количество монопольного блага или 7200 за 800 фунтов его. Результат выбора монополиста, если он только хозяйствующий субъект, понимающий свой интерес, не подлежит сомнению. Он уничтожит 200 фунтов своего товара или каким-нибудь другим образом изымет их из оборота и пустит в продажу только оставшиеся 800 фунтов, или, что одно и то же, назначит такие цены, при которых будет осуществлен только что указанный результат.

Но если эти 1000 фунтов товара, до сих пор бывшего монопольным, окажутся разделенными между двумя конкурентами, то такая политика станет тотчас для каждого из них в отдельности экономически невозможной. Если один из конкурентов уничтожит часть находящегося у него количества или устранил ее из оборота, то он, конечно, вызовет этим известное увеличение цены единицы его товара, но он не в состоянии будет добиться таким образом большей выручки или это удастся ему разве в редких случаях. Положим, например, что  $A_1$ , первый из обоих конкурентов, уничтожит или другим образом устранил из оборота 200 фунтов из имеющихся в его владении 500 фунтов монопольного блага; этим он, правда, достигнет того, что цена единицы данного товара возрастет, скажем, с 6 до 9 лотов серебром, но он не достигнет большей выручки за весь свой товар; действительно, результат его мероприятия будет тот, что  $A_2$  получит за свои 500 фунтов 4500 лотов серебром вместо прежних 3000, он же сам за оставшиеся у него 300 фунтов выручит (вместо 3000) только 2700 лотов, так что имевшаяся в виду польза выпадет на долю его конкурента, сам же он потерпит значительный убыток. Вот, таким обра-

---

<sup>1</sup> Лот — вышедшее из употребления деление серебряной денежной единицы ( $\frac{1}{16}$  серебряной денежной единицы, называвшейся маркой). (Прим. пер.)

зом, первое следствие появления всякой действительной конкуренции: ни один из конкурентов в предложении не может извлечь экономической выгоды из того, что уничтожит и устранил из оборота часть находящегося у него товара, или, что одно и то же, оставит без употребления имеющиеся в его распоряжении орудия производства последнего.

Конкуренция устраняет и второе свойственное монополии явление хозяйственной жизни: мы имеем в виду последовательную эксплуатацию слоев общества, обладающих различной покупательной силой, о чем мы говорили в предыдущей главе. Мы видели, что для монополиста нередко бывает выгодным сначала доставить на рынок небольшое количество монопольного товара, сбывая его по высоким ценам, а затем сделать возможным обмен и для слоев населения с меньшей покупательной силой, чтобы постепенно использовать все классы; но конкуренция сейчас уже устраняет возможность такого образа действий. В самом деле, если бы  $A_1$ , несмотря на конкуренцию  $A_2$ , отважился на такое постепенное использование классов населения и сначала пустил в обращение только незначительное количество товара, то он не добился бы этим поднятия цен до уровня, при котором его экономическая выгода возросла бы; он достиг бы только того, что его конкурент заполнил бы созданные им пробелы в удовлетворении спроса и обратил бы в свою пользу предположенную выгоду.

Каково бы ни было поэтому влияние всякой действительной конкуренции на образование цен и распределение благ, она во всяком случае устраняет два самых губительных для общества порождения монопольной торговли, о которых мы говорили выше. Ни уничтожение части товара, находящегося у отдельных конкурирующих в предложении индивидов, ни уничтожение части средств, служащих для производства этого блага, не лежат в интересах конкурентов, и постепенное использование различных общественных слоев становится невозможным.

Но появление конкуренции имеет еще одно, гораздо более важное последствие для хозяйственной жизни людей. Я имею в виду увеличение подлежащего распоряжению хозяйствующих людей количества товара, до сих пор бывшего монопольным. Обычный результат монополии — тот, что только часть находящегося у монополиста товара попадает на рынок, только часть средств для его производства затрачивается в дело; всякая действительная конкуренция сейчас уже устраняет такое невыгодное для общества положение вещей. Но ее успехи этим не ограничиваются: она ведет вообще к увеличению подлежащего распоряжению людей товара, до сих пор бывшего монопольным. Вообще, весьма редко можно наблюдать, чтобы средства для производства, которыми владеют в совокупности два или несколько конкурентов в предложении, были так же

ограничены, как и средства, которыми распоряжается монополист, и поэтому количество товара, оказывающегося в распоряжении нескольких конкурентов, вместе взятых, в большинстве случаев гораздо значительнее того, которое может доставить на рынок монополист. Появление всякой действительной конкуренции ведет, следовательно, не только к тому, что все количество товара действительно предлагается на рынке, но, что гораздо важнее, и к тому, что это количество постоянно увеличивается, что потребление данного блага, если только мы не имеем перед собой естественного ограничения средств производства, распространяется вместе с понижением цен на слои населения с меньшей покупательной силой, что снабжение общества этим товаром становится вообще более полным<sup>1</sup>.

Сама тенденция экономической деятельности лиц, принимающих участие в производстве блага, с появлением конкуренции радикально изменяется. Монополист стремится, естественно, к тому, чтобы сделать свой товар доступным только для высших слоев общества и устранить от потребления своего блага все слои общества с меньшей покупательной силой, потому что для него большей частью выгоднее и всегда удобнее выручить больше за меньшее количество, чем меньше за большее количество товара; конкуренция же, заботясь об использовании самой незначительной экономической выгоды, если только последняя есть налицо, имеет тенденцию распространять сбыт своего товара и на самые низшие классы общества, насколько это позволяет экономическое положение. Монополист может по своему усмотрению устанавливать цены и определять количество предназначаемого для продажи товара внутри определенных границ, и он охотно отказывается от небольшой выгоды, которую ему может доставить сбыт его то-

---

<sup>1</sup> Выше мы указали причины, приводящие к тому, что монополист, вместо того чтобы доставлять определенное количество своего товара, выжидая, как на аукционе, какая образуется цена, предпочитает обыкновенно предварительно установить в большинстве случаев самому цены, принимая во внимание влияние их на сбыт. Приблизительно то же бывает и при наличии нескольких лиц, конкурирующих в предложении какого-нибудь товара. И здесь обыкновенно каждый предлагает свой товар по известной цене, и именно по такой, при которой он надеется выручить как можно больше. Но между ним и монополистом в этом отношении разница следующая: последний может, как мы видели, найти часто для себя более выгодным назначить столь высокие цены, чтобы только часть подлежащего его распоряжению товара досталась потребителям; первого же конкуренция принуждает устанавливать цены, принимая во внимание все количество товара, находящееся в руках его и его конкурентов, и цены поэтому образуются, — если отвлечься от ошибок и незнания хозяйствующих субъектов, — под влиянием всех количеств товара, которыми обладают конкурирующие в предложении лица. Сюда присоединяется еще и то обстоятельство, что благодаря конкуренции подлежащее распоряжению количество товаров вообще, как мы видели, значительно увеличивается, и вот где причина понижения цен, являющегося результатом конкуренции.

вара среди беднейших слоев населения, чтобы получить возможность лучше эксплуатировать классы с большей покупательной силой. При конкуренции же, где не во власти отдельных производителей ни самостоятельное установление цен, ни определение количества поступающего на рынок товара, каждый конкурент гонится даже за самой небольшой выгодой и не упустит случая воспользоваться ею, лишь только ему представится возможность. Именно конкуренция ведет к крупному производству с его тенденцией, направленной на извлечение многих малых выгод, и с его высокой степенью хозяйственности, потому что, чем меньше доход от продажи отдельного блага, тем опаснее неэкономические традиционные способы и, чем развитее конкуренция, тем менее возможным становится нерациональное ведение производства по давно установившимся методам.

## Глава шестая

### ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ И МЕНОВАЯ ЦЕННОСТЬ

#### *а. Сущность потребительной и меновой ценности*

Пока хозяйственное развитие народа находится еще на столь низкой ступени, что потребности отдельных семей при ничтожном меновом обороте должны покрываться *непосредственно* их собственным производством, до тех пор блага представляют для хозяйствующих субъектов ценность само собой только при условии, что они по своим свойствам пригодны для удовлетворения *непосредственно* потребностей изолированно хозяйствующих субъектов или их семей<sup>1</sup>. Но по мере того как хозяйствующие индивиды начинают лучше понимать свои экономические интересы, они вступают в меновой оборот, обменивают одни блага на другие, и в конце концов устанавливается такое состояние общества, в котором обладание экономическими благами дает владельцу их возможность путем меновых операций получить в распоряжение блага другого рода. При таком положении для обеспечения удовлетворения определенных потребностей не требуется уже обязательно, чтобы хозяйствующие индивиды обладали благами, пригодными для *непосредственного* удовлетворения этих потребностей. При более развитой культуре хозяйствующие индивиды могут, конечно, как и раньше, обеспечить себе удовлетворение потребностей путем

<sup>1</sup> Cp. Schmoller. Tübing. Ztschr., 1863. S. 53.



приобретения благ, которые при непосредственной затрате производят результат, называемый нами удовлетворением потребностей; но они могут достичь того же и косвенно, становясь обладателями таких благ, которые при данном экономическом положении способны обмениваться на блага, необходимые для удовлетворения данных потребностей, и, таким образом, отпадает указанное выше особенное предположение ценности благ.

Ценность, как мы видели, есть значение блага для нас, приобретаемое им благодаря тому, что мы сознаем зависимость удовлетворения одной из наших потребностей от обладания благом, причем эта зависимость состоит в том, что удовлетворения не последует, если в нашем распоряжении не будет данного блага. Без наличия этой предпосылки явление ценности немыслимо, но оно не связано необходимо с тем, будет ли удовлетворение потребности обеспечено непосредственно или косвенно. Для того чтобы благо приобрело ценность, необходимо, чтобы оно обеспечивало нам удовлетворение потребностей, которые остались бы неудовлетворенными, если бы мы не обладали благом, о ценности которого идет речь; но является ли обеспечение непосредственным или косвенным,— это совершенно побочное обстоятельство в том случае, когда речь идет вообще о явлении ценности. Для изолированного охотника шкура убитого медведя имеет только в том случае ценность, если он должен отказаться от удовлетворения какой-либо потребности при отсутствии обладания шкурой; для этого же охотника, когда он вступил уже в меновой оборот, шкура представляет ценность при тех же условиях. Различие между двумя случаями, нисколько не затрагивающее сущности явления ценности в общем, состоит только в том, что в первом случае охотнику пришлось бы подвергаться вредным воздействиям непогоды или отказаться от какой-нибудь другой потребности, для удовлетворения которой служит шкура путем *непосредственного* ее применения; во втором же случае ему пришлось бы отказаться от удовлетворения потребностей, производимого теми предметами, которыми он мог бы располагать *косвенно* (путем обмена) благодаря обладанию данной шкурой.

Ценность в первом случае и ценность во втором составляют поэтому только две различные формы одного и того же явления хозяйственной жизни и представляют значение, которое приобретают блага для хозяйствующих субъектов благодаря тому, что последние сознают зависимость удовлетворения своих потребностей от обладания этими благами. Особенный характер придает явлению ценности в обоих случаях то обстоятельство, что в первом случае благо получает для обладателя значение, называемое нами ценностью в силу *непосредственного* употребления, а во втором — в силу *косвенного*; разница, од-

нако, настолько важная как для жизни, так и для нашей науки, что она вызывает необходимость особого названия для каждой из этих двух форм *одного и того же* общего явления ценности, и мы в первом случае обозначаем ценность словом *потребительная*, а во втором — *меновая*<sup>1</sup>.

Потребительная ценность есть поэтому значение, приобретаемое благами для нас благодаря тому, что они обеспечивают

<sup>1</sup> Бернгарди говорит (*Versuch einer Kritik der Gründe etc.*, 1849. S. 79): «В новейшее время несколько раз отмечали, что уже Аристотель (Pol. I, 6) знал различие между потребительной и меновой ценностью; но Смит пришел к строгому разграничению этих двух форм ценности независимо от греческого философа». Наоборот, следует заметить, что большая часть мест у Смита, получивших впоследствии широкую известность (*Wealth of Nat.* I, Ch. IV; vol. I. Basil, 1776. P. 42), почти буквально совпадает с одним местом у Ло (*Considération sur le numéraire*, Chap. I. P. 443, ed. Daire) и что Тюрго (*Valeurs et monnaies*. P. 79. Daire) не только строго различал потребительную и меновую ценность («*valeur estimative*» и «*valeur commerciale*»), но и обстоятельно исследовал и ту, и другую. Догматико-исторический интерес представляет также одно место из сочинений шотландского философа-моралиста Хатчесона, знаменитого учителя Смита (*System of moral philosophy*, 1755. II. P. 53), где проводится различие между потребительной и меновой ценностью, хотя терминология и не та, что позже у последнего (ср. также Lock. *Considération of the lowering of interest etc.*, Works, II. P. 20; Le Trosne. *De l'intérêt social* 1777. Chap. I. § 3). Из новейших писателей кроме названных уже выше Фридлидера, Книса, Шеффле, Рёслера, сделавших, равно как и Михаэлис (*Vierteljahrsschrift für Volksw.*, 1863, I. S. 1) и Линдвурм (*Hildebrands Jahrbücher*. IV. 1865. S. 165), теорию ценности предметом специальной разработки, обстоятельно исследованию подвергли различие между потребительной и меновой ценностью: Soden. *Nationalökonomie*, 1805. I. § 42. IV, § 52; Hufeland N. *Grundlegung*, 1807. I. § 30; Storch. *Cours d'écon. pol.* I. P. 37; Lotz, *Handbuch*, 1837. I. § 9; Rau. *Volkswirtschaftslehre*. I. § 57; Bernhardt. *Untersuchung d. Gründe etc.*, 1849. S. 69; Roscher. *System*. I. § 4; Tomas. *Theorie d. Verkehrs*, I. P. 11; Stein. *System*, I. P. 168. Различие между стремлением немцев к философскому углублению науки о народном хозяйстве и направленным на практические вопросы духом англичан лучше всего показывает сравнение разработки учения о ценности у тех и других. Рикардо (*Principles*, 1812, Chap. 28), Мальтус (*Principles*, 1820. P. 51; *Definitions*, 1827, Chap. II, 1853. P. 7); Дж. С. Милль (*Principles*. V. III. Ch. I. § 2. 6 ed.) употребляют выражения «*value in use*» и «*utility*» как равнозначные. Торренс (*On the production of Wealth*. P. 8) и Мак-Куллох пользуются даже вместо «*value in use*» исключительно термином «*utility*» (*Principles*, 1846. P. 4); среди новейших французов этого придерживается Бастиа (*Harmonies écon.*, 1864. P. 256). Лодердель (*An Inquiry etc.*, 1804. P. 12) и Сениор (*Politic. Economy*, 1863. P. 6) признают, правда, полезность условием меновой ценности, но не потребительной ценностью; последнее понятие они совсем отвергают. Но что понимают в Англии под меновой ценностью, лучше всего видно из следующего места Дж. С. Милля: «Слова „ценность“ и „цена“ употреблялись прежними экономистами как синонимы, и сам Рикардо не всегда различал их. Но наиболее точно выражающийся из новых писателей, чтобы не тратить напрасно двух хороших терминов для обозначения одного понятия, стали употреблять слово „цена“ для выражения ценности вещи по отношению к деньгам, количества денег, за какое обменивается вещь; под *ценностью* же вещи или ее меновой ценностью мы должны понимать ее общую покупательную силу, власть, какую дает она своему владельцу приобретать продажные товары вообще» (Основ. пол. экон. Кн. III. Гл. 1, 2. Петербург, 1874. С. 504).

нам непосредственно удовлетворение потребностей при таких обстоятельствах, при которых подобный результат не был бы достигнут без обладания благами; меновая же ценность есть значение, приобретаемое благами для нас благодаря тому, что распоряжение ими обеспечивает нам при подобных же отношениях тот же результат *косвенным* путем.

*в. Отношение между потребительной и меновой ценностью благ*

В изолированном хозяйстве экономические блага, подлежащие распоряжению хозяйствующих индивидов, или представляют для них потребительную ценность, или не представляют вообще никакой ценности. Но и при развитой культуре и оживленном обороте можно наблюдать очень часто случаи, где экономические блага не представляют для хозяйствующих индивидов, обладающих ими, никакой меновой ценности, хотя потребительная ценность их для последних находится вне всякого сомнения.

Костыль, специально приспособленный для какого-либо особенного рода калеки, заметки, которыми может воспользоваться только их автор, фамильные документы — все эти и много других подобных благ представляют нередко для известных индивидов очень значительную потребительную ценность, но последние напрасно пытались бы удовлетворить при помощи этих благ косвенно, посредством обмена какие-либо потребности. Однако гораздо чаще все же можно наблюдать при развитой культуре противоположные отношения. Очки и оптические инструменты, находящиеся на складе оптика, не представляют обыкновенно для последнего никакой потребительной ценности, как и хирургические инструменты для фабрикантов и торговцев ими или книги на иностранных языках, понятных только немногим ученым, для книгопродавца, но ввиду возможности обмена все эти блага имеют, несомненно, для выше-названных лиц ценность меновую.

В этих и вообще во всех случаях, где экономические блага представляют для своего обладателя или только потребительную, или исключительно меновую ценность, не может и возникнуть вопрос о том, какая из них является определяющей для хозяйственной деятельности соответствующих индивидов. Но такие случаи вообще образуют исключения в хозяйственной жизни людей; обыкновенно же всюду, где установился хоть сколько-нибудь значительный меновой оборот, хозяйствующие индивиды имеют возможность произвести выбор, употребить ли находящиеся в их распоряжении блага для непосредственного или косвенного удовлетворения своих потребностей, и экономические блага представляют поэтому для них обыкновенно и потребительную, и меновую ценность. Предметы одежды, до-

машней обстановки, драгоценности и тысячи других таких же, находящихся в нашем распоряжении благ имеют для нас обыкновенно несомненную потребительную ценность; но понятно также и то, что при развитых отношениях обмена мы в состоянии использовать их для удовлетворения наших потребностей и косвенно, а потому блага эти имеют для нас одновременно и меновую ценность.

Значение, которое блага представляют для нас ввиду непосредственного употребления их для удовлетворения наших потребностей, и значение, какое они представляют ввиду такого же косвенного употребления, составляют, как мы видели, только разные формы *одного* общего явления ценности, но по своей *степени* это значение может быть различным для каждого из обоих случаев. Золотой бокал, выигранный бедняком в лотерею, будет иметь для него, несомненно, очень большую меновую ценность, потому что он в состоянии при помощи этого бокала косвенно, т. е. путем обмена, удовлетворить много потребностей, которые ныне остались бы неудовлетворенными. Наоборот, потребительная ценность его едва ли будет значительной для того же хозяйствующего субъекта. С другой стороны, очки, как раз подходящие для глаз их владельца, имеют обыкновенно для него очень большую потребительную ценность, но их меновая ценность в большинстве случаев невелика.

Так как в хозяйственной жизни людей, как мы видели, можно наблюдать очень много случаев, где экономические блага представляют для хозяйствующих субъектов, в распоряжении которых они находятся, одновременно и потребительную, и меновую ценность, и так как величины и той, и другой нередко не совпадают друг с другом, то возникает вопрос, какая из этих двух величин является в каждом данном случае определяющей для экономического сознания и экономической деятельности людей, иначе говоря, какая из этих двух ценностей в каждом отдельном случае является *экономической*.

Решение этого вопроса дает нам рассмотрение сущности человеческого хозяйства и ценности. Руководящая идея всей хозяйственной деятельности людей — это возможно более полное удовлетворение своих потребностей. Если поэтому при помощи *непосредственной* затраты какого-нибудь блага обеспечивается удовлетворение более важных потребностей хозяйствующих субъектов, т. е. если при косвенном употреблении этого блага для удовлетворения потребностей неудовлетворенными останутся более важные потребности, чем при непосредственной затрате, то, конечно, потребительная ценность явится определяющей для хозяйственного сознания и экономической деятельности людей; в противоположном же случае — меновая. Как в первом случае, при косвенной затрате, так и во втором

случае, при непосредственной затрате блага, окажутся удовлетворенными те именно потребности, которые хозяйствующему индивиду и следовало удовлетворить и которые оказались бы неудовлетворенными в случае отсутствия данных благ. Словом, во всех случаях, где благо представляет для своего владельца и потребительную, и меновую ценность, экономической является та из них, которая больше. После того, что было сказано в четвертой главе, ясно, что в случаях, где есть налицо основания к экономическому обмену, *экономической* ценностью будет меновая, а где их нет, таковой будет потребительная ценность.

### *с. Изменение в экономическом центре тяжести ценности благ*

Узнать экономическую ценность благ, т. е. уяснить себе, является ли экономической потребительная или меновая их ценность,— это одна из важнейших задач хозяйствующих людей. От того или иного ответа зависит и решение вопроса, что соответствует экономическому интересу индивида: удержать ли у себя данные блага или их конкретные количества или обменять их. Но правильное решение данного вопроса представляет вместе с тем одну из труднейших задач хозяйственной практики, и это не только потому, что при более развитых отношениях оборота требуется уже обзреть все возможные случаи непосредственного потребления и обмена, но главным образом потому, что самые отношения, служащие основанием для решения указанного вопроса, подвержены многообразным изменениям. Ясно, конечно, что все, способствующее уменьшению для нас потребительной ценности блага, при прочих равных условиях может привести к тому, что экономической ценностью станет меновая, а все, повышающее для нас потребительную ценность блага, может иметь в результате потерю меновой ценностью своего первенствующего значения; увеличение же или уменьшение меновой ценности блага может повести при прочих равных условиях к противоположным следствиям.

Главные причины этих изменений следующие.

Во-первых, изменение в значении для хозяйствующего субъекта, владеющего благом, удовлетворения тех потребностей, которым благо служит, поскольку это обуславливает увеличение или уменьшение для обладателя потребительной ценности последнего. Так, запас вина или табака получит для владельца его преобладающую меновую ценность, если данный хозяйствующий субъект потеряет вкус к потреблению этих благ. Так, любители охоты или другого спорта продают все принадлежности последнего, когда увлечение спортом проходит, именно потому, что ввиду уменьшения потребительной ценности этих благ на первый план выступает значение их как меновой ценности.

В особенности часто такой результат обусловлен вступлением человека из одного возраста в другой. Удовлетворение той же потребности имеет одно значение для юноши, другое — для зрелого мужчины и совсем иное — для старика. Таким образом, естественное развитие человека уже само по себе приводит к тому, что потребительная ценность благ подвергается значительным изменениям, например теряют потребительную ценность и получают преобладающую меновую для юноши наивные игрушки, для мужчины — образовательные пособия, для старика — орудия производства. Самое обычное явление — продажа юношей благ, имеющих для детского возраста преобладающую потребительную ценность. Мы видим часто, как лица, вступающие в зрелый возраст, продают не только много предметов потребления, свойственных исключительно юности, но и учебные пособия своего ученического времени, а старики нередко уступают другим не только предметы потребления, требующие для использования их жизненной силы и бодрости зрелого возраста, но и блага, служащие для извлечения дохода (фабрики, ремесленные заведения и т. д.). Если вызываемое этим обстоятельством хозяйственное движение не так ярко выходит наружу, как это следовало бы по естественному ходу вещей, то объяснение этому надо искать в условиях семейной жизни людей, которые создают постоянно повторяющийся переход благ из владения старших членов семьи в распоряжение более молодых не в силу возмездных договоров, а в силу душевного расположения. Таким образом, семья со свойственным ей хозяйственным строем является моментом, существенным для устойчивости хозяйственных отношений людей.

Увеличение потребительной ценности блага для его владельца ведет, конечно, к противоположному результату. Владелец леса, например, для которого ежегодно добываемое им количество дров представляло только меновую ценность, обыкновенно прекращает продажу своих дров, когда выстроенная им, скажем, доменная печь потребует всего запаса их. Литератор, прежде продававший свои произведения издателям, перестает это делать, когда основывает свой собственный журнал и т. д.

Во-вторых, простое изменение в свойствах блага может переместить центр тяжести экономического значения его, если благодаря этому меняется потребительная ценность его для владельца, меновая же остается неизменной или хотя и увеличивается или уменьшается, но не в той же мере, как первая.

Так, платья, лошади, собаки, кареты и тому подобные предметы обыкновенно теряют почти совершенно свою потребительную ценность для богатых людей, если во внешнем виде их замечается какой-нибудь изъян, и на первый план тогда выступает их значение как меновой ценности, хотя последняя тоже

понижается в таком случае. Здесь предметы теряют в потребительной ценности больше, чем в меновой.

Наоборот, свойства благ часто изменяются так, что их меновая ценность, бывшая прежде экономической, становится ниже потребительной ценности их для обладающего ими хозяйствующего субъекта. Так, рестораторы или продавцы гастрономических товаров обыкновенно берут для собственного потребления съестные припасы, внешний вид которых несколько с изъяном; эти блага теряют в таком случае почти совершенно свою меновую ценность, в то время как потребительная нередко остается неизменной или же понижается не так сильно, как первая. Подобные же явления происходят и с ремесленниками; поэтому случается, особенно в малых местечках, что сапожники нередко носят неудавшуюся обувь, портные — дурно скроенное платье, шляпочники — скверно вышедшие шляпы.

Мы переходим теперь к *третьей* и важнейшей причине изменения в экономическом центре тяжести ценности благ — мы имеем в виду увеличение количества благ, находящихся в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Увеличение количества блага, находящегося в распоряжении лица, уменьшает почти всегда при прочих равных условиях потребительную ценность конкретной части его для владельца; так что преобладающее значение легко приобретает ценность меновая. После снятия хлеба меновая ценность его становится почти всегда экономической для земледельцев, и так дело обстоит до тех пор, пока по мере продажи конкретных количеств его преобладающее значение не получит снова потребительная ценность. Хлеб, которым землевладельцы еще владеют летом, в действительности уже обыкновенно представляет для них преимущественно потребительную ценность. Но в другом месте этого сочинения (гл. 4, § 2) мы уже показали, где находится предел, за которым меновая ценность блага уступает по своей важности потребительной. Для наследника, у которого и до открытия наследства было совершенно достаточно мебели и которому от наследодателя досталась полная обстановка, многие предметы последней будут представлять незначительную потребительную ценность, другие же совсем ее иметь не будут, и поэтому на первый план выступит их меновая ценность. Наследник будет продавать отдельные вещи до тех пор, пока оставшиеся в его распоряжении предметы не приобретут снова преобладающей потребительной ценности.

Наоборот, уменьшение находящегося в распоряжении хозяйствующего субъекта количества блага ведет по большей части к увеличению потребительной ценности его для владельца, и, таким образом, получают преобладающую потребительную

ценность конкретные части блага, которые в противном случае были бы предназначены для продажи.

Особенно важно в этом отношении влияние изменения в имущественном состоянии субъекта вообще. Увеличение или уменьшение состояния при развитых отношениях оборота равнозначно для соответствующего индивида с увеличением или уменьшением количества экономических благ почти каждого отдельного вида. Обедневший человек принужден ограничить себя в удовлетворении почти всех своих потребностей. Некоторые потребности он будет количественно и качественно менее полно удовлетворять, от удовлетворения других совсем откажется. Если же у него после обеднения остались предметы изысканного потребления или роскоши, которые прежде вместе с другими служили для гармонического удовлетворения потребностей, но теперь уже не соответствуют изменившимся обстоятельствам, то он, если мы имеем дело с хозяйствующим субъектом, продаст их и на вырученные средства постарается удовлетворить более важные потребности свои и своей семьи, от удовлетворения которых иначе нужно было бы отказаться. И действительно, лица, потерявшие в неудачных спекуляциях или по стечению неблагоприятных обстоятельств свое состояние, продают обыкновенно свои драгоценности, произведения искусства и другие предметы роскоши, чтобы снабдить себя необходимым для жизни. С другой стороны, и рост имущественного благосостояния ведет к подобным же, конечно, по своей тенденции противоположным, результатам: многие блага, до того имевшие для своих владельцев преобладающую потребительную ценность, теряют ее, и первое место по экономическому значению приобретает меновая ценность. Так, внезапно разбогатевшие люди обыкновенно продают свою простую мебель, свои скромные украшения, недостаточно удобные теперь дома и другие блага, до сих пор имевшие для них преобладающую потребительную ценность.

## Глава седьмая

### УЧЕНИЕ О ТОВАРЕ

#### § 1. ПОНЯТИЕ «ТОВАР»

#### В ОБЫДЕННОМ И НАУЧНОМ СМЫСЛЕ

В изолированном хозяйстве производительная деятельность каждого отдельного хозяйствующего лица направлена только на производство благ, нужных для собственного потребления; ввиду своеобразной природы этой формы хозяйства само собой исключено производство благ для обмена. При этом, конечно, требующийся для покрытия собственных потребностей труд может быть распределяем главой семьи между отдельными



членами ее и рабами, если таковые есть, сообразно со способностями и силами их. Поэтому изолированное хозяйство характеризуется не отсутствием всякого разделения труда, но, так сказать, самоудовлетворемостью, направлением хозяйственной деятельности исключительно на производство благ для собственных потребностей и полным отсутствием благ, предназначенных для обмена.

Само собой понятно, что разделение труда в пределах изолированного хозяйства остается весьма ограниченным. Необходимое для семьи количество какого-нибудь блага по большей части слишком незначительно, чтобы индивид, занимающийся только производством последнего или, что еще более нелепо, исключительно одной стадией производственного процесса, мог найти достаточную сферу применения для своих сил, да и имеющихся в распоряжении средств обыкновенно слишком мало для прокормления многих работников. Во всех обществах со слабо развитой культурой более сложное разделение труда мы находим только в хозяйствах единичных магнатов, остальные же хозяйствующие субъекты не идут дальше простого разделения труда и строго ограниченных потребностей.

Можно считать первым шагом по пути хозяйственного развития народа то, что лица, усвоившие себе техническую сноровку, предлагают свои услуги обществу и за известное вознаграждение перерабатывают добавляемый им сырой материал. Феты у греков были, по-видимому, такого рода ремесленниками в древнейшие времена. Во многих местностях Восточной Европы и теперь еще нет ремесленников этого рода. Произведенная в доме потребителя пряжа перерабатывается ткачом в материю, собственное зерно посылается на мельницу для превращения в муку, и даже плотник и кузнец получают при сравнительно больших заказах сырой материал от заказчика.

Новым шагом по пути хозяйственного развития и вместе с тем признаком растущего благосостояния следует считать то, что ремесленники начинают употреблять для своих продуктов собственный сырой материал, хотя готовят продукты только по заказу потребителей. Такое положение вещей можно за незначительными исключениями наблюдать в маленьких городах и отчасти в больших в некоторых ремеслах. Ремесленник не производит еще продукта на неизвестного покупателя, но он уже в состоянии удовлетворять по мере своей рабочей силы потребностям своих заказчиков, освобождая их от экономически для них невыгодной закупки и переработки сырого материала<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Roscher. Ansichten der Volksw., 1861. S. 117; Hildebrand. Jahrbücher. II, 1864. S. 17; Scheel. Op. cit. VI, 1866. S. 15; Schmoller. Sur Gesch. des deutschen Kleingewerbes, 1870. S. 165, 180, 511.

Этот способ обеспечения общества благами знаменует важный успех для потребителя и производителя в смысле большей хозяйственности и удобства, но он все же еще связан со значительными невыгодами для обоих. Потребитель должен все еще ожидать некоторое время продукта и с самого начала не совсем уверен в его качестве, производитель же иногда вовсе не имеет работы, иногда же завален заказами, так что он то ничего не делает, то не может вполне удовлетворить появляющимся требованиям. Эти неудобства повели к производству благ на неопределенного покупателя, благ, которые производитель всегда держит на складе, чтобы иметь возможность немедленно же удовлетворить оказавшуюся потребность. Этот способ обеспечения общества приводит по мере развития народного хозяйства, с одной стороны, к фабричному производству (массовому), а с другой — к покупке потребителем готовых (конфексион) товаров; он, следовательно, соединен с высшей степенью хозяйственности для производителя ввиду возможности совершенного применения принципа разделения труда и употребления машин и, с другой стороны, для потребителя является наиболее надежным (он видит товар перед самой покупкой) и удобным.

Такие продукты, которые производитель или торговец-посредник держит наготове для обмена, называются в обыденной речи товарами, причем это понятие ограничивается только движимыми вещами, с исключением из них денег<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Так как для третьего лица не всегда ясно, что известные части имущества предназначаются владельцем их для обмена, то понятие товара в обыденной жизни сузилось еще более, и на разговорном языке название товара придают таким благам, относительно которых намеренные владельца отчуждить их легко распознаваемо и для третьих лиц. Обнаруживается такое намерение различным образом. Обыкновенно это происходит путем выставки своих товаров в местах, где собираются покупатели, например на базарах, ярмарках, биржах, или же в собственных помещениях, которые свидетельствуют о цели их — служить для склада товаров — путем вывесок и других легкозаметных для глаза признаков, или вообще заведомо для всех предназначены для этого, как, например, в лавках, магазинах, складах и т. д. Сообразно с этим понятие товара естественно сужается в разговорном языке до обозначения экономических благ, находящихся в таких внешних условиях, что становится возможным заключение третьего лица о намерении владельца отчуждить их. Чем далее идет культурное развитие народа и чем более односторонним становится производство отдельных хозяйствующих индивидов, тем чаще встречаются основания для экономического обмена хозяйствующих индивидов, тем больше абсолютно и относительно количества благ, носящих известное время характер товаров, и экономическая польза, которую извлекают из реализации подобных отношений, в конце концов настолько возрастает, что вызывает специальный класс хозяйствующих индивидов, исполняющих в интересах общества умственную и механическую стороны меновых операций и получающих за это в виде вознаграждения часть выгод, доставляемых обменом. Тогда экономические блага не поступают непосредственно от производителей к потребителям, они часто проходят по очень сложному пути через руки более или менее многочисленных посредников, профессионально привыкших

Но в научном изложении ощущалась потребность в названии, покрывающем все экономические блага, предназначенные для обмена, независимо от их материальности, способности к передвижению, их характера как продуктов труда, независимо от лиц, предлагающих их для продажи; таким образом, многие, в особенности из немецких экономистов, понимают под товарами *предназначенные для обмена (экономические) блага всякого рода.*

Понятие «товар» в обыденном смысле важно для нас не только потому, что его употребляют законодательства<sup>1</sup> и многие экономисты, но и потому, что часть тех, которые принимают понятие «товар» в широком научном смысле слова, вводят в определение его тот или другой элемент понятия в узком, обыденном смысле<sup>2</sup>.

---

обращаться с известными экономическими благами как с товарами и держащими открытыми для публики помещения, предназначенные для обмена. Именно таким благами, находящимися в руках этих лиц или производителей, производящих специально для продажи, ограничил собственно разговорный язык понятие товара и, несомненно, по той причине, что в подобных случаях особенно легко распознать каждому намерение владельца отчуждить эти блага (Kaufmannsgüter, marchandises, merchandises, mercanzie и т. д.).

<sup>1</sup> *Немецкий торговый кодекс* употребляет тоже слово «товар» не в техническом, а в обыденном смысле. Вместо выражения «товар» встречаются иногда «благо» (ст. 365, 366, 367), «предмет» (ст. 349, 359) или «движимая вещь» (ст. 276, 301, 342); в ст. 271 читаем: «Товары, или другие движимые вещи, или ценные бумаги, предназначенные для торгового оборота. *Недвижимые вещи и услуги* в немецком торговом кодексе никогда не причисляются к товарам, равно как и *фирмы* как таковые, которые, кстати сказать, совсем не могут быть товарами в правовом смысле отдельно от предприятий, с которыми они связаны (ст. 23), подобно всем остальным «res extra commercium». Суда в немецком торговом праве противопоставляются товарам (ст. 67); наоборот, в других законодательствах они считаются «движимыми вещами» и могут приобрести характер товаров (см. Goldschmidt. Handelsrecht. I. 2 Abth., 1868. § 60. S. 527, прим. 7). Юридическую литературу о понятии товара см. Op. cit. S. 525; но сам Голдсмит (I. 1 Abth., 298) определяет понятие товара слишком узко даже с юридической точки зрения, не причисляя к нему благ, которые *производитель* держит наготове для обмена. В римских источниках выражения «merx, res romescalis, mercatura» и т. д. употребляются то в узком смысле объектов торговли, то в более широком — вещей, предлагаемых на продажу (I. 73, § 4. D. de legat. 32, 3; I. 32. § 4, D. de aug. arg., 34, 2; L. 1 pr. § 1, D., de cont. emt., 18, 1; L. 42, de fidejus, 46, 1). Австрийское Гражданское Уложение противопоставляет (§ 991) товары долговым обязательствам.

<sup>2</sup> Учение о товаре не нашло себе вообще, за некоторыми исключениями, самостоятельной обработки у англичан, французов и итальянцев. Выражения «goods», «marchandises», «merci» и т. д. употребляются почти всюду в обыденном смысле «предметов торговли», «объектов купли», да и то не технически, а в очень неопределенном значении. Товары противопоставляются часто услугам и деньгам (Necker. Legislations et commerce des grains. I. Chap. 12; Genovesi. Lezioni II. 2. § 4), обыкновенно — недвижимым благам (Guillaumain et Cocquelin. Dictionnaire. II. 131, статья «marchandise» Сэя), иногда в смысле продуктов обрабатывающей промышленности — сырому материалу (Quesnay. Maximes generales. XVII), или съестным припасам:

denrées (Dutot. Sur le commerce etc. Chap. I. 10), тогда как Монтеские (Esprit des lois. XXII. 7) употребляет слово «marchandises» именно в смысле «denrées». Робертс, современник Мана, дает такое определение: «Предметы, которыми купцы промышляют, продажей которых они занимаются, называются товарами» и подразделяет последние на изделия («wages») и деньги («moneys»). Dictionnaire de l'Académie française называет товарами: «Все, что продается, предлагается в лавках, магазинах, на ярмарках, базарах». Где приходится специально обозначить товары в широком, научном смысле слова, там употребляют описательные выражения, например: «Количество, предназначенное для продажи» (Неккер); «излишек, могущий быть обмененным» (Форбоние); «предметы, которые не дошли еще до их непосредственных потребителей» (Смит); «то, что у некоторых остается лишним сверх необходимого для них самих и что они передают другим» (Ортез). Но уже Кондильяк (Le commerce et le gouvernement. Part. I. 5) говорит о «marchandises»: «Это вещи, предлагаемые для обмена», становясь, таким образом, предшественником пишущего по-французски Шторха, который (Cours I, 1815. P. 82) дает такое определение: «Вещи, предназначенные для обмена, называются товарами». Среди немцев Юсти, Бюш, Зонненфельс, Якоб употребляют еще слово «товар» в обыденном смысле. Зоден (Nationalökonomie. I, 1805. S. 285) называет товарами все продукты, под которыми он понимает как сырье, так и продукты промышленности (Ibid. S. 54); Хуфеланд (N. Grundleg. II. § 96) тоже слишком широко определяет: «Товар — это все то, что может быть отдано, в особенности в обмен на что-либо другое». Рау (Volkswirtschaftslehre I. § 407) следует определению Шторха, и для него «все запасы благ, предназначенные для обмена — товары»; и участки земли могут быть товарами; деньги — товар не как таковые, но по своему составу (Ibid. I. § 258); правда, Рау признает товарами только вещественные блага, но это уже следует из его общего определения блага. Со взглядами Рау почти тождественны мнения Мурхардта (Theorie des Handels, 1831. I. P. 22). Захарие (40 Rucher v. St. V. Band, I, 1832. Abth. S. 2) тоже распространяет понятие «товар» на участки земли, наоборот, Баумстари (Sameral — Encyclopädie, 1835. Ст. 449) снова ограничивает его движимыми имуществами и, кроме того, требует еще известного значения в торговле. Этим он приближается к обыденному воззрению, господствующему в сочинениях Фульда, Лютца, Шёна, Германна. Ридель (Nationalökon., I. 1838. S. 336) и Рошер (System. I. 95) восстанавливают научное понятие товара. Первый определяет его как «благо, лежащее наготове для обмена или продажи», последний — как «всякое благо, предназначенное для обмена», причем разумеются блага экономические (Ibid. I. § 2). За ними следуют Мангольдт (Grundriss. S. 27), Книс (Tübinger Zeitschrift, 1856, S. 266): «Блага, оставшиеся для оборота», Ренч (Handwörterbuch d. V. Art. «Waare»): «Меновые ценности и блага, предназначенные для обмена», по существу также Хаснер (System. I. P. 288, 302): «Абстрактная меновая ценность с двумя главными формами ее: запасом товаров и наличным фондом». Характер продукта считают необходимым для понятия товара из новых писателей: Гразер (Allgem. Wirtschaftslehre, 1858. S. 115), который называет товаром «всякий продукт, поступающий в торговлю»; Рёслер (Volkswirtschaft., 1864. S. 217), определяющий его как «продукты, предназначенные для оборота или в нем находящиеся»; Шеель (Hilderbandt. Jahrbücher VI. S. 15), разумеющий под ним «единичные продукты, предназначенные для обмена». Штайн (Lehrbuch d. Volksw., 1858. S. 152) тоже обозначает товар, как «единичный, самостоятельный продукт предприятия». В новейшее время некоторые известные ученые снова вернулись к употреблению слова «товар» в обыденном смысле. Так, Гильдебранд в своих Jahrbücher (II. S. 14) и Шеффле в своем Gesellschaftliches (System d. m. W. S. 456, 465) противопоставляют товары услугам. Но при этом не упускается из внимания и научное понятие товара. Шеффле даже очень строго ограничивает товары в обыкновенном смысле от товаров в научном смысле слова (Ibid. S. 50, 51) и последние называет «меновыми

Из только что изложенного понятия товара в научном смысле слова видно в то же время, что характер товара не есть нечто присущее благу, не свойство последнего, а только особое отношение его к лицу, обладающему им, отношение, с исчезновением которого должен отпасть у блага также и характер товара. Благо поэтому перестает быть товаром, как только обладающий им хозяйствующий субъект отказывается от намерения обменять его или когда оно попадает в руки такого лица, которое предназначает его не для дальнейшего обмена, а для потребления. Шляпа или шелковая материя, выставленные шляпчиком и торговцем шелковыми материями для продажи в своих лавках,— товары, но они тотчас же перестают быть таковыми, как только первый предназначает шляпу для собственного употребления, а последний, скажем, для подарка своей жене; голова сахару или апельсины в руках бакалейного торговца — товары, но они теряют характер таковых, перейдя в руки потребителя. И чеканенный металл перестает быть товаром, если его владелец не предназначает его для дальнейшего обмена, а для каких-нибудь целей, например когда дают ювелиру серебряный талер, чтобы последний приготовил из него какое-нибудь украшение.

Характер товара поэтому не только не составляет свойства благ, но является обыкновенно даже *преходящим* отношением их к хозяйствующим субъектам. Известные блага предназначаются их владельцами для обмена на блага других хозяйствующих субъектов. В промежуточное время многократного перехода из рук в руки, от первых владельцев к последним, мы называем их *товарами*; но когда блага достигли своей экономической цели, т. е. очутились в руках потребителя, они само собой перестают быть товарами и становятся *потребительскими благами* в узком смысле этого слова, противоположном понятию «товар». Где этого не бывает, как, например, очень часто с золотом, серебром и т. д., в особенности в отчеканенном виде, там блага, естественно, остаются только до тех пор товарами, пока находятся в отношениях, обуславливающих их товарный характер<sup>1</sup>.

благами» (Tauschgüter). В высшей степени своеобразен, как в других учениях, Шмальц (Staatsw. in Briefen, 1818, I. S. 63), который смешивает ввиду ошибочного понимания отношения между деньгами и товаром понятие последнего с понятием потребительских благ в узком смысле слова, т. е. приходит к результату, как раз противоположному выше выведенному научному определению товара.

<sup>1</sup> Из этого видно, с одной стороны, что общее указание на то, что деньги — товар, несколько еще не объясняет *особого положения денег среди других товаров*; с другой же — становится понятным, что взгляд экономистов, отрицающих у денег их характер товара, «так как они как таковые, в особенности в виде монеты, никаким целям потребления не служат» (не говоря о заключающемся в таком утверждении игнорировании важной функции денег), уже потому лишен основания, что путем подобных же возраже-

*а. Границы способности товаров к сбыту*

Задача изложения причин различных, и притом меняющихся, отношений между количествами благ, появляющимися в обмене, всегда привлекала особенное внимание исследователей в области науки о народном хозяйстве. Попыток решения этой проблемы имеется столько же, сколько и самостоятельных теорий нашей науки, а у некоторых писателей эти попытки сливались с теорией цен. Наоборот то обстоятельство, что различные блага обмениваются одно на другое не с одинаковой легкостью, до сих пор не обращало на себя особенного внимания. Однако это бросающееся в глаза различие в способности товаров к сбыту представляется явлением столь практически важным и от правильного понимания обстоятельств, оказывающих здесь свое влияние, в столь сильной степени зависит успех хозяйственной деятельности производителя и продавца в каждом отдельном случае, что наука не может отказываться дольше от более точного исследования природы и причин этого явления. К тому же ясно, что учение о происхождении денег как товара, отличающегося наибольшей способностью к сбыту, учение, до сих пор очень спорное, сможет найти полное и удовлетворяющее всех обоснование только в указанном исследовании.

Насколько я мог наблюдать, способность товаров к сбыту ограничена по четырем направлениям.

*Во-первых, по отношению к лицам, которым можно сбыть товары.*

Владелец товаров не может сбыть их любому лицу; всегда есть известный круг хозяйствующих индивидов, которым только и можно сбыть товар.

Он не может рассчитывать сбыть свои товары всем лицам, которые:

- а) не имеют потребности в них;
- б) в силу оснований правовых или физических отстранены от приобретения их<sup>1</sup>;

ний можно отрицать характер товара и у других благ. «Товар» как таковой никаким целям потребления не служит, по крайней мере в форме, приспособленной для оборота (в слитках, кипах, вязках, в запечатанном виде и т. д.). Чтобы оказаться годным для потребления, благо должно перестать существовать как товар, оно должно быть освобождено от формы, которую оно приняло для оборота (расплавлено, разделено, лишено упаковки). Для благородных же металлов обычная форма, в которой они находятся в обороте, — слитки и монета, и потому то обстоятельство, что их нужно освободить от этой формы, чтобы получить возможность потребить их, еще не дает права усомниться в свойственном им характере товара.

<sup>1</sup> На первое место здесь следует поставить ограничения в способности товаров к сбыту, вытекающие из законов против роскоши или полицейских предписаний в интересах безопасности. В средние века, например, способ-

с) не знают о появившейся возможности обмена<sup>1</sup>;

д) для которых конкретная часть продаваемого товара не представляет эквивалента такого количества даваемого в обмен блага, которое было бы больше количества, эквивалентного для продавца<sup>2</sup>.

Если мы теперь обратим внимание на круг лиц, которыми ограничен сбыт того или другого товара, то для каждого товара получим весьма различную картину. Сравним, например, круг лиц, среди которых может иметь место сбыт хлеба и мяса или вина и табака, с тем, где возможна продажа астрономических инструментов или санскритских сочинений. Еще ярче бросается в глаза это различие среди нескольких видов товара одного и того же рода. Наши оптики держат в магазине очки для всех степеней дальнозоркости и близорукости, наши шляпочники и перчаточники, сапожники и скорняки имеют шляпы, перчатки, башмаки и кожаные товары различной величины и качества. Как велико, однако, различие между кругом лиц, которым ограничен сбыт самых сильных очков, и тем кругом, среди которого можно сбыть очки средней силы, или между кругом лиц, на которые распространяется способность к сбыту перчаток и шляп средней величины, и кругом лиц, которым можно продать шляпы и перчатки необычной меры.

*Во-вторых, способность товаров к сбыту ограничена областью, в которой товар может найти сбыт.*

Чтобы товар мог найти сбыт в какой-нибудь местности, необходимо, кроме указанного выше условия, т. е., чтобы там был круг лиц, которым его можно сбыть, еще и то:

а) чтобы не было физических или правовых препятствий к перевозке данного товара в эту местность и к продаже его там;

б) чтобы связанные с перевозкой расходы не исчерпывали пользы, извлекаемой из представляющейся возможности обмена.

---

ность бархата к сбыту распространялась в некоторых странах только на дворянство и духовенство, а способность оружия к сбыту в иных местах и сейчас ограничена кругом лиц, имеющих административное разрешение на обладание им.

<sup>1</sup> Малоизвестные товары уже ввиду этого имеют очень узкий круг покупателей. Поэтому производители приносят нередко большие экономические жертвы, чтобы «ознакомить» публику со своими товарами, имея в виду расширить таким образом круг лиц, которым можно было бы их сбыть. Отсюда понятно народнохозяйственное значение публичных извещений, объявлений, реклам и т. д.

<sup>2</sup> Развитие потребностей и рост благосостояния народа в общем значительно увеличивают способность товаров к сбыту, но по отношению к некоторым ведут к уменьшению таковой. Иные товары, которые легко можно сбыть в бедной стране, становятся с трудом сбываемыми именно тогда, когда последняя достигла хозяйственного расцвета.

Что касается пространства этой области, то и здесь различия для отдельных товаров не менее велики, чем те, которые мы наблюдали относительно круга лиц, среди которых возможен сбыт того или другого товара. Одни товары сбываются только в пределах одного населенного места, вследствие того что потребность в них существует лишь в пространственно узких границах, другие — только в пределах отдельного округа, третьи — в одной только стране, четвертые — во всех культурных странах и, наконец, некоторые — почти во всех населенных частях Земли. Особые шляпы, которые носят в некоторых долинах Тироля, можно сбыть только в определенной долине, шляпы швабских или венгерских крестьян не так легко продать где-нибудь в другом месте, кроме Швабии и Венгрии, тогда как для новейших шляп французского покроя открыты рынки всего цивилизованного мира. По той же причине тяжелые меха находят сбыт только на севере, тяжелые шерстяные товары — в странах холодного и умеренного поясов, тогда как легкие бумажные материи — почти на всем свете.

Не менее важное различие в размерах области сбыта обусловлено различием экономических жертв, связанных с перевозкой товаров на отдаленные рынки. Область сбыта обыкновенного строевого камня, добытого из каменоломен, не находящихся у водного пути, область сбыта простого песка, глины или навоза не простираются при отсутствии железных дорог обыкновенно дальше чем на 2—3 мили в округе и, даже если есть железные дороги, только в редких случаях дальше 15—20 миль. Область сбыта каменного угля, торфа и дров при равных условиях уже обширнее, но все еще сравнительно узка. Гораздо больше область сбыта железа, пшеницы, еще больше она для стали и муки, а область сбыта благородных металлов, драгоценных камней и жемчуга обнимает уже почти все страны земного шара, где есть только круг соответствующих потребностей и орудия обмена.

Разница в цене товара на месте и на рынке, для которого он предназначается, должна покрывать экономические жертвы, связанные с перевозкой. По отношению к товарам, стоимость которых невелика, эта разница сама по себе не может быть значительной. Дрова в лесах Бразилии и даже в некоторых местностях Восточной Европы можно купить по ничтожным ценам, даже приобрести их в большом количестве без всяких издержек, но цена центнера дров нигде не достигла такой высоты, чтобы разность между ней и ценой добычи на месте, хотя бы цена здесь и равнялась нулю, могла покрыть расходы дальнейшей перевозки; наоборот, по отношению к товарам с большой стоимостью, каковы, например, карманные часы, разница между ценой центнера их на месте производства и на отдаленнейших рынках, например в Женеве и Нью-Йорке или Рио-де-



Жанейро, несмотря на значительную цену их на первом рынке, легко может быть достаточно велика, чтобы возместить издержки перевозки товара в столь отдаленные области сбыта. Чем товар дороже, тем обширнее поэтому при прочих равных условиях область сбыта.

*В-третьих, способность товаров к сбыту ограничена количественно.*

Способность товаров к сбыту в количественном отношении ограничена размером непокрытых еще потребностей и, далее, теми количествами, относительно которых существуют основания для экономических меновых операций. Как бы ни была велика потребность индивида в каком-нибудь товаре, но она имеет границы, за пределами которых нельзя больше рассчитывать на то, чтобы индивид приобретал дальнейшие количества товара в течение данного промежутка времени, и даже в этих границах индивид готов приобрести путем обмена только такие количества товара, относительно которых для него существуют основания к экономическим меновым операциям. Из спроса отдельных индивидов складывается спрос вообще на какой-нибудь товар, и количество его, которое можно в общем сбыть среди членов общества, при каждом данном экономическом положении всегда строго определено; сбыт в размерах, превышающих эти границы, немислим.

Что касается этих размеров, то и здесь мы наблюдаем по отношению к отдельным благам значительное разнообразие. Одни товары могут найти при всяких обстоятельствах только строго определенный сбыт вследствие строго ограниченного размера потребностей в них; по отношению к другим размерам потребностей больше, а значит, шире количественные границы способности их к сбыту; наконец, по отношению к некоторым всякое количество, имеющее какое-нибудь практическое значение, находит себе обыкновенно сбыт.

Издатель сочинения о языке индейцев тупи может рассчитывать при умеренной цене на сбыт, скажем, 300 экземпляров, но и при самой незначительной цене сбыт его не превысит 600 экземпляров. Ученое сочинение, которое интересует только узкий круг специалистов, обыкновенно рассчитывает на несколько поколений ученых; оно часто находит сбыт только по мере роста известности автора, и продажа его во всяком случае производится постепенно. Сочинение, трактующее о науке, представляющей общий интерес, может, наоборот, несмотря на свой научный характер, иметь все-таки сбыт в несколько тысяч, популярно-научные сочинения — в 20—30 тысяч, а поэтические произведения при благоприятных обстоятельствах — и в сотни тысяч экземпляров. Достаточно сравнить количественные границы способности к сбыту какого-нибудь сочинения о перуанских древностях и стихотворений Шиллера или сан-

скритского произведения и драм Шекспира. Эта разница в количественных границах способности товаров к сбыту покажется еще значительнее, если мы сравним хлеб и мясо, с одной стороны, и хину и бровую струю, с другой стороны, или шерстяные и бумажные материи с астрономическими инструментами и анатомическими препаратами. Или сравним, наконец, количественные границы способности к сбыту шляп и перчаток средней величины и самых больших размеров.

*Наконец, в-четвертых, способность товаров к сбыту зависит также от промежутка времени, в течение которого возможен сбыт.*

Потребность в иных благах существует только зимой, в других — только летом, спрос на некоторые бывает исключительно в течение более или менее короткого, преходящего промежутка времени. Программы предстоящих празднеств, каталоги выставок картин и даже в известном смысле журналы и предметы моды — все это блага такого рода. Затем все блага, которые могут сохраняться недолго, по внутренней своей природе ограничены в своей способности к сбыту небольшим промежутком времени.

Сюда присоединяется еще и то, что «держание на складе» обыкновенно связано для собственника товаров со значительными экономическими жертвами. Что для способности товаров к сбыту в пространственном отношении составляют издержки по перевозке, то для способности к сбыту в пределах времени составляют расходы на склад, хранение и потеря процентов. Торговец скотом, держащий при современных условиях культурной жизни скот для убоя, будет по необходимости стараться найти ему сбыт в течение известного промежутка времени, именно ввиду его ограниченной способности к сохранению, потери процентов и других экономических жертв, связанных с обладанием этими животными как товаром; точно так же торговец шерстью или железом имеет товары, способность к сбыту которых ограничена известным пределом во времени отчасти вследствие физических, отчасти экономических оснований (расходы по хранению, потеря процентов).

И по отношению ко времени различные товары обнаруживают резко бросающуюся в глаза разницу. Время, в течение которого могут найти сбыт, например, устрицы, свежее мясо, некоторые готовые кушанья и напитки, букеты, программы предстоящих празднеств, политические газеты и т. п., ограничивается в общем несколькими днями, часто только несколькими часами, сбыт большей части свежих плодов, многих модных товаров, дичи, комнатных растений и т. д. возможен в течение нескольких недель, других подобных же товаров — в продолжение нескольких месяцев; для некоторых же товаров это время, поскольку сбыт их зависит от способности сохраняться и про-

должающейся потребности в них, простирается на годы, десятки и даже сотни лет.

К этому присоединяется еще то обстоятельство, что экономические жертвы, связанные с сохранением и держанием на складе товаров, чрезвычайно различны, и отсюда возникает еще одна важная причина разнообразия границ способности товаров к сбыту во времени. Кто имеет для продажи топливо или строевой камень, хранение которого не вызывает расходов, тот обыкновенно не в такой степени принужден к скорому сбыту его, как торговец мебелью, а последний — не так, как продавец лошадей; владелец же золота или серебра, драгоценных камней и других подобных товаров, сохранение которых (если оставим в стороне потерю процентов) почти ничего не стоит, обладает благами, сбыт которых возможен в пределах по времени, более обширных сравнительно со всеми предыдущими товарами.

### *в. О различной степени способности товаров к сбыту*

Выше мы видели, что способность товаров к сбыту ограничена большим или меньшим кругом лиц, большими или меньшими пространственными, временными и количественными пределами. Но всем этим мы указали только внешние границы, внутри которых при каждом данном экономическом положении может произойти сбыт, и нам остается еще исследовать, от чего зависит большая или меньшая легкость, с какой товары обмениваются друг на друга внутри вышеобозначенных пределов их способности к сбыту.

Для этой цели необходимо предпослать несколько слов о природе и назначении товаров. Товар есть экономическое благо, *предназначенное* для обмена, но не для обмена *во что бы то ни стало*. Собственник товара намерен обменять его, но не по всякой цене. Владелец магазина часов мог бы почти при всех мыслимых обстоятельствах распродать весь товар по талеру за штуку, а торговец кожами — всю кожу, продавая ее за бесценок. И несмотря на это, оба купца будут считать себя вправе жаловаться на отсутствие сбыта: их товары, правда, предназначены, как сказано, для продажи, но не по всякой цене, а только по такой, которая соответствует *общему* экономическому положению.

Действительные же цены представляют результат данных отношений конкуренции, и они тем более соответствуют *общему* экономическому положению, чем полнее соперничество в обоих лагерях. Если часть лиц, имеющих потребность в данном товаре, будет отстранена от конкуренции, то цена упадет ниже уровня, соответствующего *общему* хозяйственному положению; если то же произойдет на стороне конкурирующих в предложении, то цена товара поднимется выше указанного уровня.

Если поэтому конкуренция по отношению к какому-нибудь

товару почему-либо не урегулирована и можно опасаться, что собственники продадут его не по экономическим ценам, тогда как для владельцев другого товара подобного опасения не существует совсем или не в такой мере, то это обстоятельство, конечно, обуславливает важную разницу в способности наших товаров к сбыту: первые без всяких затруднений, несомненно, исполняют свое назначение, другие — часто только под условием экономических жертв, а иногда и совсем не осуществляют его.

Базары, ярмарки, биржи, периодические публичные аукционы, как, например, в больших портовых городах, и тому подобные общественные установления имеют своей целью собирать постоянно или по крайней мере периодически в известных местах всех заинтересованных и оказывающих влияние на образование цен лиц и делать, таким образом, цену экономической. Поэтому товары, для которых имеется урегулированный рынок, могут быть легко проданы своим владельцем по ценам, соответствующим общему экономическому положению; наоборот, товары, сбыт которых не урегулирован, переходят из рук в руки не по урегулированным ценам, а иногда и совсем не находят покупателя. Установление рынка для какого-нибудь предмета открывает производителям и торговцам товаром возможность сбывать его по экономическим для данного момента ценам. Ясно, что открытие, например, в каком-нибудь городе рынка шерсти или хлеба значительно увеличивает способность данных товаров к сбыту в пределах прилегающих к рынку областей, точно так же как допущение на бирже сделок с какой-нибудь ценной бумагой, так и называемая котировка, сильно способствует экономическому образованию цен и увеличению способности последней к сбыту именно ввиду порождаемой этим обстоятельством уверенности владельцев бумаги в возможности сбыта ее по экономическим ценам.

Уже то обстоятельство, что каждый потребитель знает, где ему найти обладателей известного товара, — что в оптовой торговле достигается тем, что лавки владельцев товара помещаются как можно ближе друг к другу, чтобы своей концентрацией вызвать подобную же концентрацию потребителей, — в значительной степени увеличивает вероятность того, что соответствующие товары будут проданы по экономическим ценам, и отсутствие в розничной торговле такой концентрации, составляющей общее явление в оптовой, как ни естественно оно в видах удобства и сокращения потери времени потребителей, все же составляет главное основание менее экономического образования цен в этой отрасли оборота.

Но то обстоятельство, что для известного товара существуют известные концентрационные пункты оборота и образования цен, ведет в результате не только к тому, что здесь именно сбыт происходит по экономическим ценам. Цены, устанавливаю-

щиеся в этих центрах оборота, становятся известными и в других местах, и соответствующие публикации дают возможность заинтересованным лицам, находящимся вне такого центра оборота, заключать сделки по ценам, соответствующим экономическому положению данного момента. Конечно, такой случай редко произойдет у крупных покупателей и продавцов, которые сами оказывают своими сделками направляющее влияние на образование цен. Но «маленькие люди», обороты которых слишком незначительны, чтобы вызвать заметные колебания цен, получают благодаря этим публикациям возможность сбыть свои товары экономически и вне центрального пункта оборота, и, таким образом, они пользуются преимуществами рынка, не посещая его. Поблизости Лондона арендатор заключает хлебную сделку с мельником, руководствуясь сведениями, помещенными в «Таймсе», а в Вене небольшие партии спирта продаются по ценам, сообщенным «Нойе Фрайе Пресс» или другой заслуживающей доверия газетой. Словом, концентрационные пункты оборота вообще приводят к тому, что владельцы товаров могут сбывать их по экономическим ценам всякому хозяйствующему субъекту, стремящемуся к обладанию ими.

Причиной различной способности товаров к сбыту является, во-первых, обстоятельство, что круг лиц, определяющий размер способности товара к сбыту, бывает то уже, то шире и что концентрационные пункты заинтересованных лиц при образовании цен организованы один раз лучше, другой — хуже.

*Во-вторых*, некоторые товары находят в пределах их способности к сбыту почти повсюду рынки. Для полезного домашнего скота, хлеба, металлов и других и т. п. благ всеобщего потребления почти везде существуют базары, и самые маленькие города и местечки становятся в известное время рынками таких товаров; наоборот, для других благ (сырья, чая, индиго) есть немного пространственно далеко отстоящих друг от друга рынков. Эти последние не остаются независимыми один от другого. Сведения о положении на одном рынке, если он только важен, передаются на все другие главные рынки, и специальный класс хозяйствующих индивидов — арбитражеры заботятся о том, чтобы разница в ценах товаров на отдельных рынках не превышала хоть сколько-нибудь значительно расходов перевозки.

То обстоятельство, что способность товаров к сбыту ограничена более или менее обширной в пространственном отношении областью и что одни товары находят себе сбыт по экономическим ценам в пределах этой области во многих, а другие — только в нескольких центральных торговых пунктах, и владелец первых может поэтому сбыть их по экономическим ценам по желанию в одном из многочисленных пунктов обширной области, а владелец других — в нескольких только местах более

ограниченной области,— это обстоятельство составляет вторую причину различной способности товаров к сбыту.

*В-третьих*, по отношению к некоторым товарам существует оживленная и правильно поставленная спекуляция; она поглощает всякое появляющееся на рынке количество товара, хотя бы оно и превышало в данный момент размер наличного спроса; напротив, в торговом обороте других товаров спекуляция совсем не имеет места или не в такой степени, и при переполнении ими рынка или цены очень быстро падают, или доставленные товары остаются непроданными. Блага первого рода можно продать всегда в каком угодно количестве с небольшой разницей в цене, тогда как владельцы товара, по отношению к которому нет спекуляции, или совсем не в состоянии сбыть его в количестве, превышающем потребность данного момента, или только с большими потерями.

Выше мы указали уже пример товаров такого рода — сочинения, рассчитанные на круг специалистов-ученых. Важнее в этом отношении товары, не имеющие сами по себе самостоятельного значения, которые нужны только как составные части других. Какова бы ни была цена пружин для карманных часов или манометров паровых машин, необходимый их запас всегда точно определяется размерами производства часов и машин, и значительно большее количество их нельзя будет продать ни по какой цене. Наоборот, золото, серебро и другие подобные блага, сравнительно ограниченное доступное нашему распоряжению количество которых противостоит почти неограниченному кругу потребностей, не имеют, можно сказать, пределов своей способности к сбыту в количественном отношении. Нет сомнения, что и в тысячу раз большее количество золота и в сто раз большее количество серебра, чем имеется теперь, все еще нашли бы на рынке покупателей. Правда, в таком случае эти металлы сильно упали бы в цене, и даже менее состоятельные люди стали бы употреблять их в виде посуды и домашней утвари, а бедные — в виде украшения, но все же и при таком из ряда вон выходящем увеличении их количеств они поступили бы на рынок не напрасно, но по-прежнему находили бы себе сбыт, тогда как такое же увеличение количества лучших научных произведений, прекраснейших оптических инструментов, даже таких необходимых товаров, как хлеб и мясо, вызвало бы невозможность продать эти товары. Отсюда видно, что для владельца золота и серебра очень легко всегда найти сбыт любому количеству своего товара, в крайнем случае с небольшой потерей в цене, тогда как в случае внезапного увеличения количества других товаров потери в цене бывают гораздо большими, а некоторые из них при таких обстоятельствах и совсем не могут быть проданы.

То обстоятельство, что количественные границы способности

товаров к сбыту бывают шире или уже и что внутри последних всякое фактически поступающее количество одного блага легко можно сбыть по экономическим ценам, тогда как по отношению к другому сбыт равного же количества вызывает затруднения, а подчас и совсем неосуществим,— это обстоятельство составляет третью причину различной способности товаров к сбыту.

*В-четвертых*, наконец, рынки необходимых товаров функционируют почти беспрестанно. Ценные бумаги в местах, где существуют товарные биржи, а также известные сырые продукты можно продавать каждый день, торговля же другими товарами производится два или три раза в неделю, для хлеба и иных зерновых продуктов большей частью существуют еженедельные базары, для мануфактурных товаров — несколько ярмарок в год, а для лошадей и другого скота — две или три и т. д.

То обстоятельство, что границы способности благ к сбыту во времени бывают шире или уже и что внутри их одни товары можно сбыть по экономическим ценам в любой момент, а другие — только в известные моменты, отделенные более или менее продолжительными промежутками времени, и составляет четвертую причину различной способности товаров к сбыту.

Если, бросив взгляд на явления хозяйственной жизни, мы увидим картину необычайного разнообразия в способности отдельных товаров к сбыту, то нам нетрудно будет свести это разнообразие к одной или нескольким из только что изложенных причин.

Кто обладает известным количеством хлеба, тот имеет в руках товар, который он может продать по ценам, соответствующим экономическому положению, если в этом месте есть биржа зерновых продуктов, так сказать, каждую минуту или каждую неделю, если здесь только еженедельные базары; такой товар, по меткому выражению купцов, все равно что «наличные деньги». Причины этому — большой круг лиц, нуждающихся в данном благе, широкие пространственные временные и количественные границы способности его к сбыту, хорошая организация рынка и оживленная спекуляция.

Имеющий на складе сырье будет поставлен во многих отношениях в несколько менее благоприятное положение. Количественные границы способности к сбыту такого товара гораздо уже, рынки далеко не так хорошо организованы, как в хлебном деле, и в пространственном и временном отношении по большей части очень отдалены друг от друга, спекуляция здесь гораздо менее оживленная, чем с хлебом. Владелец пшеницы в состоянии будет почти во всяком случае продать ее, если только он понизит цену на несколько крейцеров против рыночной; с сырьем это не всегда возможно; здесь легко может случиться, что владелец в состоянии продать свой товар только с большими сравнительно потерями, а в известный момент и совсем

не в состоянии будет сбыть его, будет вынужден некоторое время выжидать.

Наконец, сравним способность к сбыту зерна со способностью к сбыту таких предметов, как телескопы, пенковые изделия, комнатные растения в общем, да еще менее ходкие сорта их!

### *с. Способность товаров к обращению*

Выше мы изложили общие и особенные причины различной способности товаров к сбыту, другими словами, мы показали, почему владелец может рассчитывать на большую или меньшую легкость сбыта своего товара по экономическим ценам. Это должно бы решить также и вопрос о большей или меньшей легкости их циркулирования из рук в руки, так как всякое обращение товаров среди многих лиц составляется из отдельных переходов, и товар, легко могущий быть переданным своим владельцем другому хозяйствующему субъекту, должен, на первый взгляд, так же легко перейти из вторых в третьи руки и т. д. Это предположение оправдывается, однако, в действительности не по отношению ко всем товарам, и задачей последующего изложения будет исследование особых оснований, обуславливающих то, что известные товары легко переходят из рук в руки, тогда как по отношению к другим товарам, даже обладающим большой способностью к сбыту, мы не наблюдаем подобного явления.

Некоторые товары имеют одинаковую почти способность к сбыту в руках всякого хозяйствующего индивида. Крупицы золота, найденные трансильванским цыганом в песках реки Араньош, обладают в его руках такой же способностью к сбыту, как и в руках владельца золотоносного рудника, если только он умеет найти надлежащий рынок для своего товара, и это золото может пройти через любое число рук, нисколько не теряя своей способности к сбыту. Наоборот, к предметам одежды, постельным принадлежностям, готовым кушаньям в руках вышеуказанного лица мы относились бы подозрительно, даже если бы оно не пользовалось ими, даже если бы с самого начала оно приобрело их путем обмена с исключительной целью дальнейшего сбыта; эти предметы почти потеряли бы способность к сбыту и во всяком случае в значительной степени обесценились бы. Товары такого рода могут обладать большой способностью к сбыту в руках соответствующих производителей или известных торговцев и совершенно или отчасти терять ее, если только существует подозрение, что они находились уже в употреблении или только были в грязных руках; они поэтому не годятся для перехода из рук в руки в экономическом обмене.

Для продажи некоторых товаров требуются особенные познания, искусства, связи, разрешения властей, привилегии



и т. п.; поэтому их трудно сбыть, и они во всяком случае теряют в своей ценности для хозяйствующего субъекта, по отношению к которому вышеупомянутые условия не осуществлены. Товары, предназначенные для торговли с Индией или Южной Америкой, аптекарские товары, предметы монополии и т. д. могут обладать большой способностью к сбыту в руках известных лиц и, напротив, в руках других теряют большую часть этой способности и потому так же мало, как и вышеназванные, годны для перехода из рук в руки.

Даже блага, которые нужно прежде специально приспособить к потребностям потребителей, чтобы они вообще оказались годными для употребления, не обладают в одинаковой мере способностью к сбыту в руках всякого владельца. Башмаки, шляпы и т. п. предметы, какой бы они ни были величины, имеют всегда известную способность к сбыту в руках торговца обувью и шляпочника, мастерская или лавка которых служит для большого круга потребителей, между прочим, еще в особенности и потому, что такие торговцы обладают обыкновенно средствами для приспособления своих товаров к специальным потребностям покупателей. В руках всякого другого лица эти товары можно сбыть только с трудом, и почти всегда со значительными потерями. И такие товары не годятся для того, чтобы переходить из рук в руки.

Нелегко переходят также из рук в руки блага, цена которых мало известна или подвержена сильным колебаниям. Приобретшему эти товары угрожает опасность «переплатить» за них и понести убыток от того, что цена на них упадет, прежде чем он успеет их снова обменять. «Партия хлеба» на хлебной бирже или партия ходких ценных бумаг на денежной легко может в течение нескольких часов десять раз перейти из рук в руки; тогда как имения или фабрики, ценность которых можно определить только после точного исследования всех обстоятельств, совсем не приспособлены к такому быстрому обращению. Даже лица, стоящие вне биржи, охотно принимают в счет платежей ценные бумаги, мало изменяющиеся в цене; напротив, товары, цена которых сильно колеблется, могут циркулировать свободно не иначе, как «ниже своей цены», потому что все лица, опасющиеся спекуляции, хотят гарантировать себя от потери. Поэтому и товары, цена которых неопределенна и сильно колеблется, негодны для перехода из рук в руки.

Ясно, наконец, что отдельные моменты, ограничивающие способность товаров к сбыту, имеют особенно важное значение, когда дело идет о переходе товаров из рук в руки, из одного места в другое, из одного момента времени в другой. Товары, способность которых к сбыту ограничена узким кругом лиц в течение короткого времени, товары, хранение которых связано с значительными экономическими жертвами, товары, которые

можно доставить в каждый данный момент на рынок только в строго определенном количестве, цены на которые плохо регулируются и т. д., могут обладать известной степенью способности к сбыту в пределах более или менее широких, но они никогда не станут способными к обращению.

Таким образом, способность товаров к обращению представляется нам как способность их к сбыту, в руках какого бы хозяйствующего субъекта они ни находились, и притом как способность к сбыту, обусловленная всеми четырьмя, а не каким-либо одним условием высокой сбытоспособности товара.

## Глава восьмая

### УЧЕНИЕ О ДЕНЬГАХ

#### § 1. О СУЩНОСТИ И ПРОИСХОЖДЕНИИ ДЕНЕГ<sup>1</sup>

В зачаточный период обмена между людьми, когда понимание экономической пользы, которую можно извлечь из представляющих случаев меновых операций, только постепенно развивается у хозяйствующих людей, когда их стремления, как и следует ожидать при несложности всякой культуры, направлены прежде всего на ближайшее и каждый поэтому имеет в виду только потребительную ценность благ, получаемых им в обмене,— в это время меновые операции, естественно, ограничиваются такими случаями, когда блага имеют для своих владельцев — хозяйствующих субъектов — меньшую *потребительную ценность*, чем другие блага, находящиеся в распоряжении других субъектов, тогда как у последних отношение оценок этих же благ обратное. А обладает мечом, представляющим для него меньшую потребительную ценность, чем плуг В; наоборот, для В этот плуг имеет меньшую потребительную ценность, чем меч А: только подобными случаями и ограничиваются при вышеуказанных отношениях фактически осуществляющиеся меновые операции.

Нетрудно видеть, что при таких отношениях число осуществляемых меновых операций может быть только строго ограниченным. Редко бывает, действительно, такого рода совпадение, чтобы благо, находящееся в распоряжении одного лица, пред-

<sup>1</sup> Mommsen. Geschichte des röm. Münzwesens. S. 169; v. Carnap. Zur Geschichte der Münzwissenschaft und der Werthzeichen. Tübing. Ztschrift, 1860. S. 348; Kenner, die Anfänge des Geldwesens in Alterthum, Wiener Akad. Schriften, philos. hist. Section, 1863. S. 362; Roscher. System. I. § 16; Hildebrandt. Jahrbücher, 1864. II. S. 5; Scheel. Der Begriff des Geldes in seiner histor. Entwicklung. Op. cit. VI. S. 12; Bernardakis. De l'origine des monnaies et de leurs noms. Journ. des Econom., 1870. XVIII. P. 209.

ставляло для него меньшую потребительную ценность, чем другое, принадлежащее другому субъекту благо, и в то же время, чтобы для последнего лица отношение оценок было обратным; еще реже случается, что при наличии такого отношения эти два индивида фактически встречаются друг с другом. А имеет сети, которые он охотно обменял бы на известное количество конопли. Но чтобы этот обмен действительно осуществился, требуется не только, чтобы был какой-нибудь другой хозяйствующий индивид В, готовый отдать за сети А количество конопли, совпадающее с желаниями последнего; необходимо еще одно условие: чтобы А и В встретили друг друга. Земледелец С владеет лошадью, которую он охотно променял бы на некоторое число земледельческих орудий и предметов одежды. Однако маловероятно, чтобы он нашел другое лицо, которое, нуждаясь в его лошади, в то же время было бы в состоянии и желало предложить ему в обмен за его лошадь все требуемые им орудия и предметы одежды.

Это затруднение оказалось бы непреодолимым и создало бы тяжелые препятствия для разделения труда и производства благ на неизвестного покупателя, если бы в самой природе вещей не существовало средства, которое само по себе и без всякого особенного соглашения или государственного принуждения приводит хозяйствующих людей повсюду и неизбежно к такому состоянию, которое совершенно устраняет указанное выше затруднение.

Непосредственное покрытие надобности в благах составляет конечную цель всей хозяйственной деятельности людей. Понятно, что и в своих меновых операциях они преследуют ее же, они обменивают свои товары на блага, представляющие для них потребительную ценность, и это стремление существует одинаково на всех ступенях культуры и экономически совершенно правильно. Но хозяйствующие индивиды, конечно, поступят совсем не экономически, если пренебрегут хотя бы приближением к конечной цели, когда достичь ее *немедленно и непосредственно* невозможно.

Кузнец гомеровского времени приготовил два медных вооружения и думает их обменять на медь, топливо и предметы пропитания. Он отправляется на рынок, предлагает свои товары в обмен на названные блага и, конечно, очень рад, когда находит там лиц, желающих приобрести эти вооружения и в то же время дающих ему все необходимые для него сырые материалы и жизненные припасы. Но ясно, что следовало бы считать особенно счастливой случайностью, если бы он нашел среди небольшого в то время числа лиц, желающих обменять благо, обладающее такой, сравнительно малой, способностью к сбыту, как вооружения, как раз такого субъекта, который предлагал бы ему взамен все необходимые для него предметы. Ему при-

шлось бы, следовательно, отказаться от меновой операции или по крайней мере осуществить ее со значительной потерей времени, если бы он поступал так неэкономически, что хотел бы получить в акте мены непременно необходимые для него потребительские блага и отказывался бы от других благ, сохраняющих для него точно так же характер товаров, но *отличающихся большей способностью к сбыту, чем его собственные*, товаров, обладание которыми, следовательно, немало облегчит ему отыскание лиц, владеющих именно теми благами, в которых он нуждается. В то время, о котором мы здесь говорили, скот является, как мы увидим ниже, товаром с наибольшей способностью к сбыту. Кузнец поступил бы поэтому, скажем мы, весьма неэкономически, если бы не отдал своих вооружений за известное число голов скота, хотя бы он обладал вполне достаточным для его непосредственных потребностей количеством последнего. Правда, он получает, таким образом, за свои товары не потребительские блага (в узком смысле этого слова, противопоставляющемся понятию товара), но только такие, которые сохраняют для него по-прежнему свой характер товара; но эти блага отличаются большей способностью к сбыту, и понятно, что обладание ими увеличивает для него в несколько раз вероятность отыскать на рынке лиц, предлагающих взамен требуемые им потребительские блага. Естественно, что наш кузнец при надлежащем понимании своего индивидуального интереса без принуждения, без специального соглашения придет к тому, что отдаст свои вооружения в обмен за соответствующее число голов скота и обратится с приобретенными таким образом и обладающими большей способностью к сбыту товарами к тем хозяйствующим индивидам на рынке, которые предлагают медь, топливо и жизненные припасы; теперь, понятно, вероятность достижения им своей *конечной цели* — приобретения путем обмена необходимых для него потребительских благ — значительно увеличится, и во всяком случае эта цель будет осуществлена гораздо скорее и более экономически.

Итак, экономический интерес *отдельных* хозяйствующих индивидов приводит по мере развития понимания ими этого интереса *без всякого соглашения, без законодательного принуждения, без всяких даже соображений об общественном интересе* к тому, что индивиды отдают свои товары в обмен на другие, обладающие большей способностью к сбыту, несмотря на то, что для непосредственных целей потребления они в них не нуждаются. Так возникает под мощным влиянием *привычки* то наблюдаемое всюду при росте экономической культуры явление, что известное число благ и именно те, которые обладают в смысле времени и места наибольшей способностью к сбыту, принимаются в обмен каждым и поэтому могут быть обменены

на всякий другой товар. Такие блага предки наши называли Geld — *деньгами* от слова «gelten» — «исполнять», «платить», почему «Geld» на немецком языке означает платежное средство вообще<sup>1</sup>.

Какое большое влияние оказывает на возникновение денег *привычка*<sup>2</sup>, видно непосредственно из рассмотрения только что изложенного процесса, путем которого определенные блага становятся деньгами. Обмен товаров, обладающих меньшей способностью к сбыту, на товары с большей способностью к сбыту вызывается экономическими интересами всякого *отдельного* хозяйствующего индивида, но фактическое проведение таких меновых операций предполагает понимание этого интереса со стороны хозяйствующих субъектов, соглашающихся принять в обмен за свой товар благо, само по себе для них, быть может, совершенно бесполезное, только ради большей его способности к сбыту. Никогда сразу все люди не приходят в одно и то же время к этому пониманию. Наоборот, сначала только часть хозяйствующих субъектов начинает понимать преимущество, достигаемое тем, что они во всех случаях, где непосредственный обмен их товаров на потребительские блага невоз-

<sup>1</sup> В старонемецком языке в смысле нашего «geld» употребляется слово «scaz», в готском — «skatts», но Ульфилла переводит слово ἀργύριον (Ев. от Марка 14. 11, где оно употреблено в смысле денег вообще) словом «faihu» (Vieh, Geld.). Старое верхненемецкое «gelt» означает «Vergeltung», «Abgabe», «Lösung»; в одной библейской глоссе X столетия отвечает латинскому «aes». На старом нижненемецком оно, наоборот, употребляется уже в смысле современного нашего «Geld». На верхненемецком средневековом языке «gelt» обозначает обыкновенно «платеж» (в смысле акта и объекта его), «имущество», «доходы», но употребляется не раз уже и в нынешнем значении «Geld». Например, в «Martina» фон Лангенштейна (Base Handschrift, 215), «ze gelde keren» (обратить в деньги), у Сухевиртца (Edit. Premisser, 31, 104 etc.— см. Graff, Althochdeutscher Sprachschatz IV, 191; Müller-Benecke, Mittelhochdeutscher Wörterb. I. 522; Diefenbach, Vergleichen der Wörterbuch d. goth. Sprache, II. 1851. 403). Небезынтересно, как обозначают деньги другие народы. *Греки, евреи* и отчасти *римляне* называли деньги словом «серебро» (ἀργύριον, keseph, argentum), как и сейчас еще *французы* (argent); *англичане, испанцы, португальцы*, как и отчасти *евреи, греки и французы*, — словом «монета» (money, monéda, moeda, maoth, νόμισμα, monnaie). *Итальянцы* и *русские* говорят о монетах (динарии), когда хотят назвать деньги вообще (дапаго, деньги), такое же выражение существует и у *испанцев и португальцев*. *Поляки, богемцы и словаки* называют деньги пфеннигами (монетами): pienadze, penize, penize — точно так же, как и *краты, балматинцы и босняки*. *Датчане, шведы и мадьяры* тоже говорят о монетах (пфеннигах), когда хотят обозначить деньги (penge, penningar, penz). Так же поступает и *араб*, потому что его выражение для денег «fulus» обозначает «монеты». На языке *бари* (живущих в верховьях Нила) слово «paglia» (*бусы*) значит в то же время «деньги» (Fr. Müller, Wien. Acad. Schriften, phil. hist. Sect. V. 45. S. 117), а *нубийцы* называют металлические деньги schangir — «раковины с надписью» (каури, снабженные надписью — чеканка).

<sup>2</sup> Привычка как фактор в процессе возникновения денег упоминается Кондильяком (Le commerce et le gouvernement, 1776. Part. I. Ch. 14); Ле Тросне (De l'intérêt social, 1777. Ch. III).

можен или очень сомнителен, согласятся принять в акте мены другие товары, обладающие большей способностью к сбыту,— преимущество, *само по себе совершенно независимое от общего признания какого-нибудь товара деньгами*, так как подобный обмен всегда и при всех обстоятельствах сильно приближает отдельного хозяйствующего индивида к его конечной цели — к приобретению нужных ему потребительских благ. Но так как нет лучшего средства просветить людей насчет их экономических интересов, как дать им возможность на примере видеть успех тех, кто для осуществления своих интересов прибегает к правильным средствам, то станет понятным, что ничто так не способствовало возникновению денег, как именно то обстоятельство, что наиболее предусмотрительные и дельные хозяйствующие субъекты практиковали в целях собственной экономической пользы в течение долгого времени прием товаров, обладающих наибольшей способностью к сбыту, в обмен на все другие товары. Таким образом, практика и привычка немало способствовали тому, что наиболее в данное время способные к сбыту товары стали приниматься в обмен за все другие товары не только многими, но и всеми хозяйствующими индивидами<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Объяснением того своеобразного явления, что с развитием культуры некоторые блага, именно золото и серебро в форме монет, охотно принимаются в обмен на другие товары всеми, даже и такими лицами, которые не имеют непосредственной потребности в подобного рода благах или обладают ими в достаточной степени, занимались уже великие мыслители древности, и вплоть до наших дней длинный ряд исследователей занимался этой проблемой больше, чем каким-либо другим вопросом нашей науки. Что благо отдается владельцем в обмен на более для него полезное, это понятно даже простому человеку; но чтобы каждый хозяйствующий субъект охотно соглашался обменять свои товары на маленькие кусочки металла, которыми обыкновенно только немногие могут воспользоваться непосредственно, такое явление настолько противоречит обычному ходу вещей, что не удивительно, если оно казалось «таинственным» даже такому замечательному мыслителю, как Савиньи (Obligat. II. 406). Задача науки состоит здесь в объяснении *общего* поведения людей, мотивы которого неясны, и, конечно, естественнее всего было, в особенности ввиду монетной формы денег, свести его к соглашению людей или к выражению общей воли — закону. Такого объяснения придерживаются Платон и Аристотель. Первый называет (de rep. II. 12) деньги «условным меновым знаком», а Аристотель говорит в часто цитируемом месте (Eth. Nic. V. 8), что деньги возникли путем соглашения, не из природы вещей, а путем закона. Еще яснее выражает он это мнение в другом месте (Pol. I. 6). «Люди,— говорит он,— условнились давать и принимать за каждый товар нечто, как эквивалент», и отсюда появление денег. Римский юрист Павел, взгляды которого на происхождение денег сохранились для нас в Юстициановском законодательном сборнике (I. I. D. de conlr. emf. 18. 1) решает этот вопрос так же, как и греческие философы. Он указывает на затруднения исключительно меновой торговли и полагает, что они были устранены публичным институтом — деньгами. «Было выбрано *вещество*, общественная оценка которого, освободив его от колебаний, присущих другим товарам, сообщила ему постоянную внешнюю (номинальную) ценность; это вещество было снабжено со стороны общества знаком (его внешней ценности), и употребление и меновая сила его основываются не столько на его

субстанции, сколько на номинальной ценности». Таким образом, и Павел сводит происхождение денег к общественному авторитету. Рядом с этим, однако, проявляется уже и в древности стремление свести особое положение, занимаемое благородными металлами среди прочих товаров, на их специальные свойства. Аристотель указывает (*Polit. I. 6*) на легкость их хранения и перевозки, а в другом месте (*Eth. Nic. V. 6*) на сравнительно большую устойчивость цен. Ксенофонт же (*de vectigal Athen. 4*) отмечает даже широкие количественные границы способности их к сбыту, в особенности серебра. Если, аргументирует он, на рынок будут доставлены продукты медника, кузнеца, даже вино и хлеб в очень больших размерах, то они сильно упадут в цене, тогда как серебро и золото (последнее не в такой степени) постоянно находят выгодный сбыт. На сохраняемость и прочность благородных металлов, в особенности золота, обращал внимание уже Плиний (*Hist. nat. 33. S. 19, 31*).

Необыкновенно богатая литература средних веков и XVI столетия по вопросу о монетах и мерах тщательно собрана в «*Biblioteca nummaria*» Лаббе (*ed. Reichenberg, 1692*). «*Collectio Budeliana*» (1591), Freyer. *De monetaria*, 1605 (здесь трактаты Орезма и Биэля) содержат много замечательных сочинений своего времени. Рошер (*System. I. § 116. 5*) отметил некоторые важнейшие из них с усердием тщательного исследователя. Они занимают большей частью практическими вопросами монетного дела, в особенности вопросом о содержании и границах права государей изменять монету и об имущественно-правовых последствиях таких изменений, вопросом, ставшим очень важным ввиду постоянных злоупотреблений правительств в этом отношении. При этом некоторые не упускают повода исследовать вопрос о происхождении денег, решая его на основании попыток древности, с неперменной ссылкой на Аристотеля. Так это у Орезма — ум. 1383 (*Tractat. de orig. et jure etc. ed. Freyer. P. 2, append.*); Биэля — ум. 1495 (*Tract. de monetis, ed. Treyer. P. 33*); Молина (*Tract. de mutatione monetarum, 1555, edit. Budeliana. P. 485*); Куарувина (*Veter. numm. collat. (около 1560), edit. Bud P. 648*); Малесруа (*Paradoxa. Op. cit. 1566. P. 747*); Менохий (*Consilia. Op. cit. P. 705*); Буделий (*De monetis et re nummaria, 1591. P. 10*).  
Ход исследования почти у всех писателей этих таков: сначала они излагают затруднения, в которые ставит оборот исключительно натуральная меновая торговля, затем указывают на возможность устранения их путем введения денег, далее они в своем изложении упоминают об особенной приспособленности благородных металлов для служения этой цели и, наконец, приходят с ссылкой на Аристотеля к заключению, что последние действительно стали деньгами путем общественного установления «деньги есть орудие, искусственно придуманное», — говорит Орезм (*Op. cit. P. 2*); «или по собственной природе, или по установлению людей», — говорит Биэль (*Op. cit. P. 33*); «изобретение и установление денег принадлежит международному праву». Молина (*Op. cit. P. 486*). Заслуги некоторых из этих писателей велики, так как они выступили против злоупотреблений государей в области монетного дела, но в вопросе о происхождении денег они не пошли дальше взглядов древних. Старые итальянские и английские писатели не представляют исключений в данном случае. Даванзати (*Lezioni sulle monete, 1588*) следует еще строго Аристотелю и Павлу и сводит происхождение денег (*P. 24, ed. Cust.*) к государственному авторитету («*per legge accordata*»), точно так же и у Монтанари (*Della moneta. Cap. I. P. 17. 32, cap. VII. P. 118, ed. Cust.*) и Роберта, широко распространенная энциклопедия торговли которого (*Merchants map. of commerce, 1638*) лучше, чем всякое другое сочинение XVII столетия, отражает современные ему народнохозяйственные взгляды Англии, указывает (*1700. P. 15*) на такой же источник происхождения денег.

Среди финансистов-писателей первой половины XVIII века выдается Ло своими исследованиями о происхождении денег. Еще Буазар сводит его к общественному авторитету, и Вобан (*Dime royale, 1707. P. 51, ed. Daire*), как и Буагильбер — ум. 1714 (*Dissertation sur la nature des richesses. Chap. II*), ор-

раничивается лишь указанием на необходимость денег как средства облегчения торгового оборота. Ло (*Consideration sur le numéraire*. Chap. I, 1720, сначала *Trade and Money*, 1705; *Memoire sur l'usage des monnaies*, 1720. P. I), напротив, решительно отбрасывает теорию соглашения, решается, как никто до него, генетически обосновать особое положение благородных металлов среди других товаров и их характер денег особыми свойствами их и становится, таким образом, основателем правильной теории происхождения денег. Ему следуют Дженовези (*Lezioni*. Part II, 1769. P. 2, 4) и Тюрго (*Sur la formation et distribution des richesses*, 1771, § 42—45) в борьбе с теорией, сводящей происхождение денег на соглашение людей, а Беккариа (*Economia pubblica*. P. IV. C. II, § 7—8), Верри (*Della economia politica*, § 2, *Riflessioni sulle leggi*. P. I. P. 21. ed. Custodi), Тюрго (*Op. cit.*; *Lettre sur le papiermonnaie* P. 97, ed. Daire), Смит (*Wealth of Nations*., 1776. B. I. Chap. IV) и Бюш (*Geldumlauf*. II. B. VI) снова повторяют попытку Ло генетически объяснить характер благородных металлов как денег из особой природы этих товаров и проводят этот взгляд отчасти очень удачно. К ним примыкают из новых писателей: Мальтус (*Principl. of P. E. Chap. II. Sect. I*); Мак-Куллох (*Principl. of P. E. P. I. Ch. 24*); Дж. С. Милль (*Principl. of P. E. B. III. (Chap. VII)*); Джойа (*Nuovo prospetto*, 1815, I. P. 118); Бодриар (*Manuel*. Part. III. Chap. III. 1. 1863); Корньери (*Traité*. Chap. XVII. 1868) и из немецких экономистов: Краус (*Staatsw. B. I, S. 61*, ed. 1808), Зуедер (*National-Industrie*, 1800. I. S. 48). В общем в первые десятилетия XIX столетия немецкие экономисты не проявляют склонности к историческим исследованиям, и интерес к нашему вопросу почти совершенно отсутствует у таких писателей, как Оберндорфер, Пулицц, Лотц, Захарие, Германн, пока проблемой происхождения денег снова не начинают заниматься с пробуждением исторических исследований в области нашей науки Рау, Айзелен, Рошер, Гильдебранд, Книс, а еще раньше Мурхардт. Мало способствовали уяснению вопроса появившиеся до сих пор монографии. Мюллер (*Theorie des Geldes*, 1816) констатирует стремление людей к государству и полагает, что деньги способствуют такому общению (S. 156) — это и есть решение проблемы происхождения денег; Хоффман сводит (*Lehre vom Gelde*, 1838. S. 10) снова происхождение последних к соглашению людей, как и Шевалье (*La monnaie, cours III*, 1850. P. 3). Большой интерес для нашего вопроса представляет монография Оппенгейма (*Die Natur des Geldes*, 1855), хотя он полагает, что главное значение здесь не в объяснении первоначального происхождения денег (S. 4), а в изображении процесса, путем которого товары, ставшие меновым посредником, теряют свой первоначальный характер, обращаясь в конце концов в простой знак ценности. Если мы и должны решительно разойтись с последним мнением, то все же в основе его лежит ясно выступающая из изложения Оппенгейма мысль или скорее наблюдение, которое объясняет, почему мы встречаемся с подобным заблуждением в сочинениях многих выдающихся экономистов. Я имею в виду тот факт, что сознание хозяйствующих людей нередко упускает из внимания вследствие нашего удобного механизма оборота характер денег как полезного металла и как дальнейший результат этого замечается только его характер как менового посредника. Сила привычки, таким образом, обеспечивает деньгам покупательную силу даже и там, где на характер их как полезных металлов непосредственно не обращается внимания. Это наблюдение совершенно правильно. Но ясно, что покупательная сила денег исчезла бы тотчас с лежащей в ее основании привычкой, если бы они по какому-либо поводу лишились своего характера полезных металлов. Можно поэтому допустить, что при высокоразвитом обороте деньги представляются многим хозяйствующим субъектам исключительно как знак. Но несомненно, что это легко объяснимое заблуждение тотчас исчезло бы, как только монеты потеряли бы свой характер определенного количества полезного металла.



Нельзя отрицать того, что известное, хотя и меньшее, влияние оказывает внутри государственных границ и правопорядок. Но происхождение денег (их следует отличать от их вида — металлических денег), как мы видели, совершенно, так сказать, естественное, и поэтому только в очень редких случаях можно свести его на законодательные влияния. Деньги не установлены государством, они — не продукт законодательного акта, и санкционирование их государственной властью вообще чуждо поэтому понятию денег. Функционирование определенных товаров в роли денег образовалось, естественно, на почве экономических отношений, без государственного вмешательства.

Но когда какое-нибудь благо в согласии с потребностями оборота получает со стороны государства санкцию в качестве денег, то это ведет к тому, что не только всякий платеж государству, но и все остальные платежи, относительно которых в конкретном случае не указан другой платежный товар, следовательно, и всякий платеж, выступающий как вспомогательное средство вместо первоначально установленного в определенной форме и почему-либо в ней не осуществившегося, могут быть потребованы и произведены с правовым эффектом только при помощи этого блага; государство сообщает ему характер универсального заместителя при платежах — обстоятельство, которое не создает из этого блага впервые денег, но значительно усиливает присущий уже ему характер таковых<sup>1</sup>.

## § 2. ОСОБЫЕ ДЛЯ КАЖДОГО НАРОДА И ЭПОХИ ДЕНЬГИ

Деньги не представляют собой ни продукта соглашения всех хозяйствующих людей, ни результата законодательного акта. Деньги — не изобретение народов. Отдельные хозяйствующие индивиды в народе везде приходили с развитием экономической предусмотрительности к пониманию того, что обмен товаров с меньшей способностью к сбыту на товары, обладающие большей способностью к сбыту, окажет им большую помощь в достижении их специальных экономических целей, и так с прогрессом народного хозяйства возникали деньги в многочисленных, не зависящих друг от друга культурных центрах. Но именно потому, что деньги — естественный продукт человеческого хозяйства, специальная форма явления их была всюду и всегда результатом особенного, изменчивого экономического положения, и у одного и того же народа в разное время и у различных народов в одно и то же время различные блага приоб-

---

<sup>1</sup> Cp. Stein, Lehrbuch der Volksw., 1858. S. 55, в особенности Kries. Tübing. Ztschr., 1858. S. 266; Mommsen. Geschichte des röm. Münzwesens, 1860. Einleit., VII, VIII.

ретами то особое значение в обороте, на которое мы указали выше.

В ранние периоды хозяйственного развития большинства народов Старого Света товаром, обладавшим наибольшей способностью к сбыту, стал скот. У кочевников и всех народов, переходящих от кочевого состояния к земледельческому хозяйству, главную часть состояния отдельных лиц составляют домашние полезные животные, их способность к сбыту простирается на всех хозяйствующих субъектах и определяется ввиду отсутствия искусственных путей сообщения и того обстоятельства, что скот сам себя транспортирует (в ранние периоды культуры почти без издержек), более широкими пространственными границами, чем у большинства других товаров. Скот представляет собой товар с достаточной способностью сохраняться, издержки на его содержание всюду, где много лугов и где он содержится не в особых помещениях, чрезвычайно малы, и на той степени культуры, когда каждый стремится обладать как можно большими стадами, вряд ли мыслимо переполнение им рынка, так что все благоприятствует его способности к сбыту и во временном, и в количественном отношении. В период, о котором мы здесь говорим, нет другого товара, по отношению к которому так совпали бы условия широкой способности к сбыту. Если мы прибавим ко всему этому, что при таких обстоятельствах, несомненно, обмен полезных животных был развит больше, чем торговля другими товарами, то, конечно, скот представится нам как товар, обладающий большей способностью к сбыту, чем все остальные, как естественные деньги<sup>1</sup> народов Старого Света.

---

<sup>1</sup> В большинстве языков отразилась связь представлений о деньгах и о скоте. На старом нижненемецком слово «*pauc*» обозначает теленка и деньги, на языке фризов слово «*sket*» — скот и деньги. Готское «*faihu*», англосакское «*fēoh*», нортумберландское «*feh*» и соответствующие выражения во всех остальных германских наречиях употребляются в значении скота, состояния, денег и т. п. (Wackernagel. *Haupt. Zeitschrift*. IX. S. 549, Note 101; Diefenbach. *Vergleichendes Wörterbuch der gothischen Sprache*. I. S. 350, 2, 757; см. также интересное примечание у Тренча (*A select glossery of english words*. P. 30). В *lex Fris*, add. 11 сказано: «Лошадь или какие-нибудь деньги»; в *gl. Cassel*. F. 10 — *pecunia fihu*. Древнеславянское «*skotum*» — *Vieh* обозначает в литовском в уменьшительной форме «*skatikas*» или «*skatiks*» то же, что и деньги (Nesselmann. *Litauisches Wörterbuch*). На происхождение латинских слов «*pecunia*, *peculium*» от «*pecus*» (скот) указывали уже много раз, равно как и на предание, упоминаемое Поллуком, согласно которому древнейшие деньги афинян назывались «*βουξ*», название, сохранившееся в поговорке «*βουξ* ελι υλωττης». Известны также выражения: *Dekaboion*, *Tessagaboion*, *Nekatomboion* как обозначение денежных сумм. Взгляд, по которому эти названия объясняются не тем, что в древности скот исполнял функцию денег, а тем, что он изображался тогда на металлических деньгах, можно найти уже у Поллука и Плутарха, а теперь его разделяют Бёле и многие другие. Но мне представляется более правильным мнение, которое находит, что при постепенном переходе от привычной оценки в скоте к оценке

В торговле самого просвещенного народа древности — греков, культурное развитие которого мы можем точно проследить, даже в гомеровское время нет никаких следов наших современных металлических денег. Торговля тогда была преимущественно меновой, стада составляли богатство людей, платежи производились скотом, им выражались цены товаров и взимались штрафы. Еще Дракон назначает штрафы скотом, и только Солон ввиду того, что они отжили свое время, переводит их на металлические деньги, приравнявая овцу драхме, теленка — пяти драхам. Еще яснее следы денег в виде скота у древних италиков, народов-скотоводов. До сравнительно позднего периода овца и теленок служат у римлян в качестве орудия мены. Древнейшие установленные законом штрафы выражаются в скоте (в овцах и телятах): еще в les Aternia Tarpeia 454 г. штрафы положены скотом и только 24 года спустя переведены на металлические деньги<sup>1</sup>. Богатство отождествлялось с обладанием многочисленными стадами у наших предков, древних германцев; в то время когда, по свидетельству Тацита, они одинаково высоко ценили глиняную и серебряную посуду. Как и у греков гомеровского времени, на первом плане стоит натуральный обмен, но рядом с этим уже в качестве орудий мены употребляются головы скота, в особенности лошади (часто оружие). Скот — это имущество, которое они предпочитают всякому другому; в скоте и оружии, как позже в металлических деньгах, выражаются судебные штрафы<sup>2</sup>. Еще Оттон Великий назначает штрафы скотом. У арабов еще во времена Магомета деньгами служил скот<sup>3</sup>, а у народов, признававших священные книги Зороастра, Зендавесту, другие формы деиег вытеснили скот после того, как соседние народы уже давно перешли к металлическим деньгам<sup>4</sup>. Надо полагать, что в доисторическое время у евреев<sup>5</sup>, жителей Малой Азии и Месопотамии скот был в употреблении в качестве деиег; но доказательств

---

в металле ценность головы скота, выраженная в металле, образовала наименование новых оценок, и отсюда выражения, обозначавшие количества голов скота, были перенесены на монеты и денежные суммы. В арабском языке понятия «скот» и «деньги» тоже родственны, за что говорит то обстоятельство, что слово «māl», в единственном числе значащее «владение», «скот», во множественном употребляется в смысле (actual) имущества и деиег (Freytag. Arab. Lexik. IV. 221; Maninsky. P. 4225).

<sup>1</sup> Böckh. Metrologische Unters., 1838. S. 385; 420; Mommsen. Geschichte des römischen Münzwesens, 1860. S. 169; Hultsch. Griechische und römische Metrologie, 1862. S. 124. 188.

<sup>2</sup> Wackernagel. Gewerbe, Handel und Schiffahrt der alten Germanen. Haupt Zeitschrift. IX, 548; Grimm. Deutsche Rechtsalterthümer. S. 586; Soetbeer. Beiträge zur Geschichte des Geld- und Münzwesens in den Forschungen zur deutschen Geschichte. I. 215.

<sup>3</sup> Sprenger. Leben Mohamed's. III. S. 139.

<sup>4</sup> Spiegel. Avesta (deutsche Bearbeitung). I. S. 94.

<sup>5</sup> Levy. Geschichte der jüdischen Münzen. S. 7.

этого не сохранилось. Все эти народы выступают в истории на такой ступени культуры, когда время скота в роли денег остается уже позади, если только вообще можно заключить о таком состоянии по аналогии с позднейшим развитием и по тому обстоятельству, что уплата большого вознаграждения металлом и металлическими изделиями идет вразрез с простотой ранних периодов культуры<sup>1</sup>.

Развитие культуры, в особенности разделение занятий, и естественное следствие этого — образование городов с населением, занимающимся по преимуществу индустрией, должны в совокупности повести к тому, что способность скота к сбыту падает в такой же пропорции, в какой она увеличивается у полезных металлов. Ремесленник, вступающий в обмен с земледельцем, в состоянии принять в качестве денег скот, конечно, только в виде исключения, и во всяком случае временное обладание скотом не только обременительно для городского жителя, но и связано вместе с тем со значительными экономическими жертвами. Даже для сельского хозяина сохранение и забота о скоте не составляют сколько-нибудь значительной экономической жертвы только до тех пор, пока в его распоряжении сколько угодно лугов и не исчезло обыкновение держать домашних животных на воле. Границы способности скота к сбыту сужаются поэтому по мере культурного развития как по отношению к кругу лиц, так и по отношению ко времени, в течение которого можно сбыть его экономически, а в смысле пространственном и количественном способность скота к сбыту уступает все больше и больше подобной же способности других благ. Скот перестает быть, таким образом, товаром, обладающим наибольшей способностью к сбыту, перестает быть *экономическими* деньгами и вместе с этим, в конце концов, и деньгами вообще.

Все культурные народы, у которых раньше скот обладал характером денег, с переходом от пастушеского и исключительно земледельческого хозяйства к такому же хозяйству с ремеслами, обратились вместо скота к полезным металлам, и главным образом к тем из них, которые ранее других начинают подвергаться обработке благодаря сравнительной легкости добытия и ковкости, — к меди, серебру, золоту, в отдельных случаях также к железу; этот переход совершился, как только необходимость его стала настоящей, тем легче, что рядом со скотом повсюду, без сомнения, фигурировали в роли денег уже прежде при небольших платежах и металлическая утварь, и металл в слитках.

Медь раньше других металлов послужила материалом, из которого земледелец приготовлял свои плуги, вонн — свое оружие, ремесленник — свои инструменты, а для посуды и укра-

<sup>1</sup> Ср. Roscher. System. I. § 118. Not. 5.

шений всякого рода употребляли сначала медь, серебро и золото. В этом периоде, когда перешли исключительно к металлическим деньгам, благами общего потребления были, таким образом, медь и, быть может, еще некоторые композиции из этого металла, а серебро и золото являлись главным средством удовлетворения самой общей страсти людей, стоящих на низкой ступени культуры, стремления выделиться как-нибудь внешним образом из среды своих сородичей. Если мы прибавим к этому, что эти металлы сперва, при меньшей распространенности их употребления, в виде изделий, а потом, при неограниченной применимости и делимости, в сыром виде не встречали ограничений в своей способности к сбыту ни в узком круге хозяйствующих лиц, ни в узких пространственных пределах (так как их потребляли одинаково все народы и издержки на перевозку были относительно невелики), ни в узких временных пределах (так как они хорошо сохранялись) и что благодаря всеобщей конкуренции какое угодно количество их могло быть продано по экономическим ценам скорее, чем другой товар (с. 213), то мы получим картину экономического положения, при котором три вышеупомянутых металла как блага с наибольшей способностью к сбыту сделались орудиями мены периода, следующего за пастушеским и земледельческим хозяйством.

Этот переход, конечно, произошел не мгновенно и не у всех народов одинаково. В роли денег наряду с новыми орудиями — металлами еще долго употреблялся скот, прежде чем металлы вытеснили его окончательно, и ценность головы скота, выраженная в металле, ставшем деньгами, удержалась в качестве единицы меры и позже, когда металл совершенно овладел оборотом. Так объясняются *Dekaboion*, *Tesseraboion*, *Hekatomboion* греков и металлические деньги римлян и галлов; изображение скота на монетах было символом такой переоценки<sup>1</sup>.

Были ли медь и бронза как важнейшие из полезных металлов древнейшим орудием мены и выступили ли только позже в этой роли благородные металлы, по меньшей мере неизвестно. На востоке Азии, в Китае и, вероятно, в Индии выработалась во всяком случае полная система медных денег, нечто подобное было и в Средней Италии. Наоборот, в древних очагах культуры, в области Тигра и Евфрата, не нашли никаких следов прежнего состояния медной денежной системы, а в Передней Азии, Египте, Греции, Сицилии и Нижней Италии самостоятельное развитие ее, если оно где-нибудь начиналось вообще, было остановлено развившимся торговым оборотом Средиземного моря, немыслимым при меди в роли денег. Напротив, твердо установлено, что все народы, пришедшие ввиду внешних усло-

---

<sup>1</sup> Plut. Thes. 19; Plinius, h. n. 18, 3; Schreiber в его Taschenbuch für Geschichte. S. 2, 67, 240, 3, 401.

вий, при которых развивалась их хозяйственная культура, к медной денежной системе, по мере роста культуры и расширения пространственных границ торгового оборота переходили от менее дорогого к более дорогому металлу: от меди и железа к серебру и золоту (и к золоту, где роль денег исполняло серебро) или по крайней мере у них наблюдается такая тенденция, если даже сам переход фактически не всюду осуществился. Для небольшого торгового оборота старого сабинского города с его окрестностями, после того как скот перестал играть роль денег, при простоте сабинских нравов, медь — самый важный для практических целей сельских жителей и горожан металл — была товаром, способность которого к сбыту простиралась на наиболее широкий круг лиц, и в количественном отношении имела самые обширные границы — в начале культуры это главные требования, предъявляемые к деньгам; кроме того, медь легко и без особых расходов можно было сохранять в небольших количествах, перевозка ее внутри небольшой области стоила сравнительно немного; все эти обстоятельства в достаточной степени сообщали меди свойства денег. Но как только область торгового оборота расширяется и размеры сбыта сильно увеличиваются, медь естественным образом теряет свою пригодность к функционированию в качестве денег сообразно с тем, как благородные металлы все более и более приобретают способность к сбыту по мере развития культуры с ее торговым оборотом, обнимающим весь мир с ее массовым сбытом товаров и все настоятельнее выступающей по мере возрастающего разделения занятий потребностью отдельных хозяйствующих субъектов иметь у себя деньги. С развитием культуры благородные металлы оказываются товарами, обладающими наибольшей способностью к сбыту, и вместе с тем естественными деньгами экономически развитых народов.

История других народов представляет совершенно отличную от вышеописанной картину хозяйственного развития и сообразно с этим и денежных их систем.

Когда европейцы впервые посетили Мексику, она, как можно заключить о тогдашнем состоянии страны из сообщений очевидцев, достигла уже высокой ступени хозяйственной культуры. Торговый оборот древних ацтеков имеет для нас особый интерес в двояком отношении: с одной стороны, он показывает нам, что экономическая идея, руководящая людьми в их деятельности, направленной на возможно более полное удовлетворение своих потребностей, приводит повсюду к аналогичным экономическим отношениям; с другой стороны, Древняя Мексика дает нам картину страны, находящейся в переходной стадии от исключительно меновой торговли к денежному хозяйству, картину, следовательно, состояния, на котором мы можем непосредственно наблюдать своеобразный процесс выделения

некоторого числа благ из круга всех остальных и возвышения их до функции денег.

Известия завоевателей и современных писателей изображают нам Мексику как страну с многочисленными городами и прекрасно организованным массовым торговым оборотом. В городах ежедневно происходили базары, в каждые пять дней — большой базар; последние были так распределены по всему государству, что большому базару какого-нибудь города не было в это время конкуренции в соседнем. Для торгового оборота в каждом населенном месте были отведены особые площади, а на них для всякого товара определены места, вне которых продажа была запрещена; исключения допускались только по отношению к предметам пропитания и трудно перевозимым товарам (дрова, кожаные товары, камни и т. д.). В обыкновенные дни на базаре в главном городе Мексики бывало 20—25 тысяч человек, в дни больших базаров число их доходило до 40—50 тысяч, и продаваемые товары поражали своим разнообразием<sup>1</sup>.

Здесь возникает интересный вопрос: не существовало ли тогда уже на рынках старой Мексики, так сильно походивших на рынки Старого Света, явления, аналогичного нашим деньгам по своей сущности и происхождению. Действительно, испанские завоеватели сообщают, что в то время, когда они вступили впервые в Мексику, оборот ее давно перестал вращаться исключительно в границах натуральной меновой торговли, и некоторые товары заняли уже в обмене благ то своеобразное положение, которое мы подробнее выше изложили, т. е. положение денег. Зерна какао в мешочках, содержавших от 8 до 24 000 штук, особые маленькие бумажные платки, золотая пыль в гусиных перьях, которые принимались по величине (вес и орудия взвешивания вообще были неизвестны древним мексиканцам), куски меди и, наконец, тонкие пластинки олова были, по-видимому, товарами, которые принимались охотно каждым даже при отсутствии нужды в них (в качестве денег), в тех случаях, когда нельзя было путем обмена получить непосредственно потребительские блага. Из товаров, продававшихся на мексиканских рынках, называют следующие: живых и битых животных, какао, другие съестные припасы, драгоценные камни, лечебные средства, древесный клей, смолу, руды, готовые медикаменты, товары, сработанные из волокон алоэ, горной пальмы и шерсти, предметы из перьев, дерева и камня, золото, медь, олово, дерево, камни, шкуры и кожи. Рассмотрим эти товары. Заметим, что Мексика ко времени открытия ее европейцами была уже развитой промышленной страной с большим городским населением; примем во внимание, что как следствие этого,

<sup>1</sup> Clavigero. Geschichte von Mexico. I. Band. VII. Buch. 35. Abth.

так и потому, что она не знала большинства наших полезных животных, возможность функционирования скота в роли денег устранилась, что какао составляло ежедневный напиток, бумажные материи употреблялись всеми для одежды, а золото, медь и олово были важнейшими для ацтеков полезными металлами, т. е. что все это были блага, обладавшие по своей внутренней природе и общему употреблению способностью к сбыту, далеко превосходящей все остальные товары, и мы легко поймем, почему именно эти товары стали играть у ацтеков роль денег. Они были естественными, хотя и не вполне развившимися еще, деньгами старой Мексики.

Подобные же причины обуславливают то, что у народов охотничьих, если они ведут внешнюю торговлю, деньгами становятся звериные шкуры. У таких народов всегда бывает, конечно, излишек шкур, так как обеспечение семьи средствами пропитания путем охоты ведет к накоплению такого количества шкур, что среди членов охотничьего племени может возникнуть конкуренция разве только из-за какой-либо особенно красивой или редкой шкуры. Но когда такое племя вступает в торговые сношения с другими народами и для шкур открывается рынок, где за них можно получать по выбору охотников разнообразные потребительские блага, тогда шкуры становятся, конечно, товаром, обладающим наибольшей способностью к сбыту, и вместе с тем они начинают приниматься охотно и в обмене самих охотников между собой. Для охотника А шкуры, которые он получает от охотника В, совершенно излишни, но он знает, что их можно легко обменять на рынке на другие полезные для него потребительские блага, и поэтому он предпочитает их, несмотря на их характер товаров, другим товарам с меньшей способностью к сбыту. И мы в действительности можем наблюдать, что только что изложенное отношение фактически существует у всех охотничьих племен, ведущих торговлю шкурами с другими народами<sup>1</sup>.

То, что соль и рабы в Центральной Африке, плитки воска в верховьях Амазонки, треска в Исландии и Нью-Фаундленде, табак в Мериленде и Виргинии, сахар в английской Вест-Индии,

<sup>1</sup> Еще и теперь во многих землях общества Гудзонова залива меновой единицей в обороте служит бобровая шкура, 3 шкуры куниц ценятся, как одна бобровая шкура, шкура белой лисицы — как 2 бобровые, шкура медведя или черной лисицы — как 4 бобровые, ружье — как 15 бобровых шкур (Ausland, 1846. S. 21). Слово «гаһа», имеющее на языке эстов значение денег, обозначает на родственном первому языке лапландцев ценность шкуры (Ph. Krug. Zur Münzkunde Russlands, 1805). О деньгах в виде шкур в среднем века в России см. Нестора (немецкий перевод Шлогера III. S. 90). Старое слово «кун» — деньги обозначает собственно куницу. Еще в 1610 г. в захваченной врагами русской военной кассе находилось 5450 рублей серебром и 7000 рублей звериными шкурами (Карамзин. XII. Петербург, 1843. С. 131; Roscher. System. I, 1868. § 118. 3; см. также Storch. Vebersetz. v. Rau. III. S. 25).



слоновая кость в соседстве с португальскими владениями стали деньгами, объясняется тем, что эти блага составляли или составляют еще главный предмет торговли, и благодаря этому подобно шкурам у охотничьего племени приобрели постоянную способность к сбыту, тогда как, с другой стороны, местный денежный характер многих других благ сводится к их большой и общей для всех в данной местности потребительной ценности и, следовательно, большой способности к сбыту; так именно объясняются денежные функции фиников в оазисе Сива (Siwah), кирпичного чая в Восточной Азии и Сибири, бус в Нубии и Сенаре, хуссуба (Ghussub — род пшена) в государстве Аир (Ahr в Африке); иногда, наконец, тот факт, что известные товары исполняли роль денег, объясняется обоими вышеуказанными моментами: так, например, дело обстоит с каури — излюбленным украшением и в то же время предметом торговли<sup>1</sup>.

Таким образом, деньги в своих специальных, различных по месту и времени формах проявления не представляют результата соглашения или законодательного принуждения, а тем менее случая; они являются естественным продуктом различного экономического положения разных народов в одно и то же время и одних и тех же народов в разные периоды времени.

### § 3. ДЕНЬГИ КАК «МЕРИЛО ЦЕН» И КАК НАИБОЛЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА НАКОПЛЕНИЯ МЕНОВЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Когда в результате успехов развития торгового оборота и функционирования денег вырабатывается такое хозяйственное состояние, при котором товары какого угодно рода обмениваются друг на друга и пределы образования цен под влиянием оживленной конкуренции все более и более сужаются, тогда, понятно, цены всех товаров в данном месте и в данное время оказываются в известном отношении друг к другу, и сообразно с этим отношением товары могут обмениваться по усмотрению друг на друга.

Предположим, что образование цен нижеуказанных товаров (причем всегда предполагается определенное качество) происходит на данном рынке и в данный момент времени следующим образом.

	Действительные цены За центнер	Средние цены
Сахар . . . . .	24—26 талеров	25 талеров
Хлопчатая бумага . . . . .	29—31 »	30 »
Пшеничная мука . . . . .	5 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> —6 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> »	6 »

<sup>1</sup> Roscher. System. I. § 119. Note 12.

«Если мы примем среднюю цену товара за ту, по которой его можно как купить, так и продать, то в нашем примере 4 центнера сахара представят эквивалент  $3\frac{1}{2}$  центнера хлопчатой бумаги, а последнее количество — эквивалент  $16\frac{1}{2}$  центнера пшеничной муки, или 100 талеров, и наоборот. Нам достаточно теперь только назвать в таком смысле понимаемый эквивалент товара или одного из многих его эквивалентов его меновой ценностью, а сумму денег, за которую его можно как купить, так и продать,—его меновой ценностью по преимуществу, и мы придем к господствующему в нашей науке воззрению на меновую ценность в общем, и на деньги как «мерило» меновой ценности в частности.

«В стране с оживленным торговым оборотом,—пишет Тюрго,—каждый род блага получает известную цену по отношению ко всякому другому роду блага, так что определенное количество одного вида представится нам как эквивалент определенного количества всякого другого вида благ. Чтобы выразить специально при таких условиях меновую ценность блага, очевидно, достаточно назвать количество другого известного товара, составляющее эквивалент первого. Отсюда, однако, легко видеть также, что все виды благ, служащие объектами оборота, измеряются, так сказать, взаимно и каждый может служить масштабом для всех остальных». В таком же смысле высказываются почти все другие экономисты, приходя подобно Тюрго в его знаменитом исследовании об происхождении и распределении народного богатства<sup>1</sup> к выводу, что среди всех возможных масштабов меновой ценности деньги — самый целесообразный, а потому и самый общий. Единственный недостаток этого масштаба заключается, по их мнению, в том, что сама ценность денег не постоянна, а колеблется<sup>2</sup> и потому они представляют прочное мерило меновой ценности для каждого данного момента времени, но не для различных периодов.

Но в учении о цене мы показали, что нигде в хозяйстве людей нельзя найти эквивалентов благ в объективном смысле слова и поэтому вся вышеизложенная теория, по которой деньги представляются как масштаб меновой ценности благ, совершенно падает, потому что в основании ее лежит фикция, ошибка.

Когда на рынке шерсти центнер ее определенного качества продается в одном случае за 103 флорина, то нередко на том же рынке совершаются сделки и по высшей или низшей цене, например по 104,  $103\frac{1}{2}$  или по 102,  $102\frac{1}{2}$  флорина; между тем,

<sup>1</sup> Sur la form. et distrib. des richesses. P. 25, ed. Daire. Cp. Roscher. System. I. 1868, § 116; Knies. Tübing. Ztsch., 1858. S. 262.

<sup>2</sup> См. об этом в особенности Helferich. Von den periodischen Schwankungen im Werthe der edlen Metalle, 1843.

как находящиеся еще на рынке покупатели заявляют, что они готовы «принять» по 101 флорину, продавцы в то же время хотят «отдать» по 105 флоринов. Какова в таком случае меновая ценность центнера шерсти или, наоборот, какое количество шерсти составляет, например, меновую ценность 100 флоринов? Очевидно, можно только сказать, что на этом рынке в этот момент можно купить или продать центнер шерсти по цене в пределах от 101 до 105 флоринов, но нигде нельзя найти, нигде нет *определенного* количества шерсти и *определенной* суммы денег, взаимно обменивающихся друг на друга, т. е. эквивалентов в объективном смысле слова, а потому нельзя говорить и о мере этих эквивалентов (меновый ценности).

Конечно, практика жизни вызвала ввиду некоторых хозяйственных целей потребность в оценках приблизительной точности, и особенно в денежных оценках, и во всех случаях, где дело идет только о такой приблизительной правильности изображений, в основу соответствующих оценок с полным правом кладут средние цены, потому что они в общем лучше всего удовлетворяют этой цели. Но ясно, что этот метод оценки благ должен оказаться совершенно недостаточным даже для практической жизни, и даже больше — прямо ведущим к ошибкам во всех случаях, когда требуется большая степень точности. Всюду, где идет вопрос о точной оценке, нужно скорее различать, смотря по намерению лица, производящего последнюю, три случая. Намерение его может быть направлено на то:

1) чтобы определить цену, по которой можно будет *продать* известные блага на рынке;

2) чтобы определить цену, по которой можно будет *купить* на рынке блага известного рода и качества;

3) чтобы определить количество товара, скажем денег, которое представит *для известного субъекта* эквивалент какого-нибудь блага, вернее конкретного количества его.

Решение двух первых задач вытекает из сказанного нами раньше. Образование цен происходит между двумя крайними пределами, из которых низший можно назвать *ценой спроса* (цена, по которой на рынке хотят купить товар), а высший — *ценой предложения* (цена, по которой на рынке предлагают товар к продаже). Первая цена составит основание для решения первой задачи, вторая — для решения второй. Труднее ответить на третий вопрос, потому что здесь следует принять во внимание особое положение, занимаемое в хозяйстве соответствующего субъекта благом или конкретным количеством блага, эквивалент которого (в субъективном смысле слова) требуется определить, а также и то, представляет ли благо для хозяйствующего индивида большее значение по своей потребительной или меновой ценности; когда же нам даны определенные количества благ, то приходится разрешить оба эти вопроса еще

и по отношению к конкретным частям всего количества благ.

А обладает благами а, b, с, представляющими для него большую потребительную ценность, и благами d, e, f, имеющими для него большую меновую ценность. Сумма денег, которую он, по своим расчетам, мог бы *выручить* за первые блага, не будет ни в коем случае для него эквивалентом их, потому что потребительная ценность этих благ является для него более высокой, экономической. Скорее эквивалентом их будет для него такая сумма, за которую можно будет *купить* такие же блага или по крайней мере блага, представляющие для него ту же потребительную ценность. Что касается, наоборот, благ d, e, f, то они — товары, т. е. вообще предназначены для обмена, и обыкновенно для обмена именно на деньги, и цена, которую предполагают выручить, представляет по большей части эквивалент этих благ для хозяйствующего субъекта А. Поэтому правильное определение эквивалента блага можно произвести не иначе, как приняв во внимание владельца и хозяйственное положение блага по отношению к владельцу, а определение эквивалента комплекса благ или имущественного состояния необходимо предполагает отдельно решение вопроса об эквиваленте потребительских благ и отдельно об эквиваленте товаров<sup>1</sup>.

Если после всего сказанного мы должны признать несостоятельной как теорию меновой ценности вообще, так и, будучи строго последовательны, теорию денег как масштаба меновой ценности в частности, то все же исследование природы и функции денег показывает нам, что различные *оценки*, о которых мы только что говорили (их следует отличать от измерения меновой ценности благ) по большей части целесообразнее всего производить в деньгах. Цель первых двух оценок — определить количество благ, за которое можно бы на данном рынке и в данный момент купить или продать товар. Но этими благами, если соответствующий обмен в действительности *осуществится*, будут обыкновенно *деньги*, и знание суммы *денег*, за которую можно купить или продать товар, является вместе с тем, естественно, ближайшей обусловленной экономической задачей оценки, целью ее.

К тому же при развитых отношениях торгового оборота деньги — единственный товар, в котором без окольных путей можно

<sup>1</sup> Это различие, на которое до сих пор еще не обращают достаточного внимания в нашей науке, с давних пор стало предметом обстоятельных исследований юристов, так как для них этот вопрос имеет практическое значение всюду, где дело идет о требовании вознаграждения за вред, а также в некоторых других случаях (при всех субсидиарных платежах). Возьмем, например, такой случай: у ученого неправоммерно отняли его библиотеку. «Покупная» цена ее далеко не вознаградила бы его за его потерю, и наоборот, для наследника этого ученого, для которого меновая ценность библиотеки имеет большее значение, эта цена была бы истинным эквивалентом.

выразить оценку всех остальных. Где исчезает меновая торговля в узком смысле этого слова и ценами различных товаров фактически являются в общем только денежные суммы, там нет прочного базиса для всякой другой оценки. Оценка, например, хлеба или шерсти в деньгах, конечно, очень проста, но оценка шерсти в хлебе или, наоборот, хлеба в шерсти уже потому связана с большими трудностями, что непосредственного обмена этих благ нет или же он происходит в редких, исключительных случаях и потому недостает основания оценки — соответствующих действительных цен. Поэтому оценка такого рода возможна только на основании соображений, предполагающих уже оценку этих благ в деньгах, тогда как оценку благ в деньгах можно произвести непосредственно, пользуясь существующими действительными ценами.

Итак, оценка товаров в деньгах не только, как мы видели выше, лучше всего удовлетворяет обыкновенным целям ее, но и ближе, проще в смысле практического ее осуществления; оценка в других товарах — операция более сложная, предполагающая уже первую.

То же самое следует сказать и относительно определения эквивалентов благ в субъективном смысле слова, потому что оно, как мы видели, имеет уже своим основанием и предположением первые две оценки.

Таким образом, ясно, почему именно деньги и представляют собой товар, в котором обыкновенно производятся оценки, и в этом смысле (как товар, в котором при развитых отношениях оборота обыкновенно<sup>1</sup> удобнее всего производятся оценки) можно их назвать также мерилем цен<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Выше мы указали причины, обуславливающие то, что оценки целесообразнее всего выражать в том товаре, который приобрел уже характер денег (если таковой есть), и что они так действительно и выражаются, если только этому не мешают препятствия, вытекающие из особенностей товара, ставшего деньгами. Исполнение, однако, этой роли не является *необходимым* следствием функционирования товара в роли денег, и мыслимы случаи, когда «мерилом цен» является товар, не обладающий характером денег, или по крайней мере только один из нескольких товаров, завоевавших положение денег. Словом, функция «мерила цен» не связана обязательно с товарами, которые приобрели характер денег, не есть *необходимый* результат этого факта, а тем менее условие и причина его. Во всяком случае деньги обыкновенно, и металлические в особенности, ввиду высокой степени их заменимости и устойчивости моментов, определяющих их ценность, представляют действительно в то же время и самое целесообразное «мерило цен». Наоборот, другие товары, обладавшие характером денег (оружие, металлическая посуда, бронзовые кольца и т. п.), никогда не употреблялись в роли «мерила цен». Таким образом, эта функция не заключена в *понятии* денег, и если у некоторых экономистов последние характеризуются именно своей ролью масштаба ценности, то это указывает именно на непонимание истинной природы и сущности денег.

<sup>2</sup> Уже Аристотель (Ethik. Nicom. V. 8, IX, 1) подметил функцию денег как масштаба в торговом обороте людей. Из писателей, сводивших происхождение денег исключительно или преимущественно к потребности хозяй-

Подобные же причины обуславливают также и то, что деньги являются преимущественным средством помещения тех составных частей имущества, с помощью которых владелец намеревается приобрести в обмен другие блага (предметы потребления или орудия для производства). Части имущества, предназначенные хозяйствующим индивидом на то, чтобы за них посредством обмена приобрести предметы потребления, получают путем предварительного обмена на деньги такую форму, при которой владелец может вернее и быстрее удовлетворить свои потребности; и для той части капитала хозяйствующего субъекта, которая не состоит еще из элементов предполагающегося производства, по таким же основаниям денежная форма целесообразнее всякой другой, потому что всякий товар иного вида нужно предварительно обменять на деньги и потом только можно уже в обмен на них приобрести требуемые средства для производства. В действительности ежедневный путь показывает нам, что хозяйствующие люди стараются превратить в деньги часть своего потребительского запаса, состоящую не из благ, служащих для непосредственного удовлетворения их потребностей, а из товаров; они поступают точно так же и с частью капитала, находящейся не в форме элементов предполагаемого производственного процесса, и этим в значительной мере приближаются к осуществлению своих конечных хозяйственных целей.

Наоборот, ошибочным нужно признать взгляд, приписывающий *деньгам* как таковым функцию перенесения «ценностей из настоящего в будущее». Правда, металлические деньги годны для этой цели ввиду почти безграничной их сохраняемости, небольших расходов по хранению и т. д., но некоторые товары еще более приспособлены для этой цели; сверх того, опыт показывает, что там, где не благородные металлы, а другие блага, не так долго способные сохраняться, приобрели характер денег, последние служат целям сохранения «ценностей»<sup>1</sup>.

---

ствующих людей в масштабе меновой ценности и цен и сообразно с этим объяснявших приобретение благородными металлами их характера денег особенной приспособленностью к этой цели, следует упомянуть здесь: Броджиа (*Delle monette*, 1743. С. I. P. 304 ed. Coust); Нери (*Osservazioni*, 1751, Cap. VI. Art. I. § 14); Галиани (*Della moneta*, 1750. Lib. I. C. I. P. 23; Lib. II, ed. 1831. С. I, P. 120); Дженовези (*Lezioni*, Part. II, 1769. § 2, 4); Хатчесон (*A system of moral philosophy*, 1755, Book II. Ch. XII. § 2); Рикардо (*Principles of P. E.* Chap. III, ed. 1846. P. 46); Штоpx (*Cours d'écon. politique*. Petersb., 1815. I. Introd. gen. P. 8); Штайн (*System d. Staatswissenschaft*, 1852 I. S. 217); Шеффле (*Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft*, 1867. § 60).

<sup>1</sup> Эта теория нашла главных представителей в лице великих английских философов XVII века. Гоббс исходит (*Leviathan: de civitate*, Pars II. opera, 1668. С. 24. P. 223) из потребности людей в сохранении имущественных ценностей, по природе скоро разрушающихся и не предвзначенных для немедленного потребления, и показывает, как путем обращения («сопсостію») их в металлические деньги достигается эта цель, равно как и цель облегче-

Объединив все сказанное, мы приходим к выводу, что товар, ставший деньгами, если только нет препятствий, обусловленных особыми свойствами его, в то же время представляет собою товар, в котором целесообразнее всего выражать оценки, удовлетворяющие практическим задачам хозяйствующих людей, и помещать меновые запасы, и что *металлические* деньги (которые ближайшим образом и имеют в виду исследователи в области нашей науки, когда говорят о деньгах вообще) действительно в высокой степени отвечают таким целям. Но точно так же ясно, что *деньгам как таковым* не следует приписывать функции масштаба или хранителя ценностей, потому что эти свойства акцидентальные и в понятии денег они не содержатся.

#### § 4. МОНЕТА

Из предыдущего изложения сущности и происхождения денег видно, что при обыкновенных отношениях обмена цивилизованных народов благородные металлы естественно стали *экономическими* деньгами. Но употребление их в роли денег связано с некоторыми затруднениями, устранением которых должны были заняться хозяйствующие люди. Главные неудобства при употреблении благородных металлов в роли денег заключаются в нелегком установлении их подлинности, пробы и в необходимости делить твердый материал при меновых операциях на части — затруднения, с которыми нельзя справиться без потери времени и экономических жертв.

Испытание подлинности благородных металлов и их пробы предполагает употребление химических средств и техническое знакомство с делом, а деление твердых металлов на нужные части представляет операцию, не только требующую ввиду точности, с какой она должна быть произведена, хлопот, траты времени и точных инструментов, но и связанную еще с извест-

---

ния транспортирования их. У Локка мы встречаем то же самое (Of civil government. Book II. 1691. Chap. V. § 46; Further Considerations concerning raising the value of money. I, 1689. § 1). Байддини (Discorso economico, 1737. Custodi. P. 142) развивает теорию, заключающуюся в зародыше уже во взглядах Аристотеля. Он начинает свое изложение с указания на затруднения, пронтекающие из исключительно меновой торговли; кто имел блага, в которых иуждались другие, не всегда был в состоянии потребить блага последних; явилась необходимость поэтому в залоге (un mallevadore, как говорит Байддини), обладание которым обеспечивало ему будущий платеж. Для такой функции были выбраны благородные металлы. В Италии поддерживали эту теорию Ортез (Della economia nazionale LVI. P. I; Lettere ad un legislatore. P. 258, ed. Custodi) и Карли (Del origine del comercio e della moneta, § 1, 2), во Франции — Дюто (Reflexions sur le commerce in finances, 1738, Chap. III. I. P. 895, ed. Daire). В Германии Шмальц (Staatsw. in Briefen, 1818, S. 49), а в Англии Маклеод (Elements of P. E., 1858. P. 24) пытались снова ее обосновать.

ной потерей благородного металла (при дроблении и повторном плавлении).

Очень наглядное изображение затруднений, проистекающих из употребления благородных металлов в роли денег, дает нам известный путешественник Бастиан (Bastian) в своей книге о Бирме, стране, где серебро циркулирует еще не в виде монеты.

«Когда в Бирме отправляются на рынок,— рассказывает Бастиан,— то запасаются куском серебра, молотком, резцом, весами и гирями. «Что стоят эти горшки?» «Покажите мне ваши деньги»,— отвечает купец и определяет, смотря по внешнему виду их, ту или иную цену известным весом денег. Торговец дает вам маленькую наковальню, и вы отделяете столько, сколько нужно серебра. Затем вы взвешиваете на собственных весах отбитый кусок, потому что весам торговца доверять нельзя, и прибавляете или отнимаете, пока не получите требуемого веса. Конечно, при этом теряется много серебра благодаря обрезкам, и всегда предпочтительнее купить не то именно количество, какое необходимо, а эквивалент куска серебра, отколотого вами сразу. При больших закупках, за которые платят серебром самой высшей пробы, процесс еще сложнее: нужно позвать пробирщика, чтобы он точно определил пробу серебра, за что, конечно, платят».

Это описание прекрасно рисует нам картину затруднений, с которыми связан был оборот всех народов, пока они не перешли к чеканке монеты, и устранение этих неудобств должно было казаться тем желательнее, чем чаще последние ощущались каждым хозяйствующим индивидом.

Сначала, по-видимому, хозяйствующие люди нашли необходимым устранить первого рода затруднение — определение пробы металла. Клеймо, наложенное на слиток металла публичной властью или лицом, заслуживающим доверия, гарантировало не весь его, а пробу; оно освобождало владельца такого слитка от неприятного, сопряженного с расходами испытания его при передаче лицам, полагавшимся на наложенный знак. Металл подобной чеканки нужно было, как и раньше, взвешивать, но не требовалось уже испытывать его пробу.

Одновременно с этим, а в некоторых случаях, быть может, позже хозяйствующие люди напали на мысль обозначать таким же образом и вес слитков металла: делить его предварительно на куски, чтобы посредством формы, заслуживающей общего доверия, определять и вес, и пробу его. Лучший способ заключается, естественно, в том, что благородный металл делили на мелкие куски, удовлетворяющие потребность оборота, само же обозначение предпринимали так, чтобы сколько-нибудь существенное умышленное уменьшение гарантированного в своем весе и пробе куска металла становилось сейчас заметным. Этой цели способствовала чеканка металла, и таким обра-



зом произошли наши монеты, которые в сущности представляют не что иное, как куски металла, проба и вес которых установлены с точностью, удовлетворяющей практическим целям хозяйственной жизни, и которые посредством заслуживающей доверия формы защищены от обманных посягательств, благодаря чему облегчается передача при меновых операциях требуемого количества благородного металла, производимая теперь без затруднительного испытания, — отделения куска и взвешивания, а исключительно путем сосчитывания. Народнохозяйственное значение монеты заключается поэтому в том, что она (отвлекаясь от механической операции разделения благородного металла на требуемые количества) устраняет при приеме металла *испытание* его подлинности, пробы и веса, а при дальнейшей передаче — необходимость *доказывать* все эти обстоятельства, освобождая, таким образом, от предварительных мер, связанных с разного рода неудобствами, потерей времени и экономическими жертвами. В результате и без того большая природная способность благородных металлов к сбыту увеличивается в немалой степени<sup>1</sup>.

Лучшую гарантию полновесности и правильной пробы монеты может представить, конечно, государственная власть, потому что ее знает и признает всякий и она обладает к тому же властью карать и предупреждать монетные преступления. И действительно, правительства взяли на себя прежде всего обязанность чеканить необходимую для оборота монету, но при этом они нередко злоупотребляли своей властью в такой степени, что хозяйствующие субъекты, в конце концов, совершенно почти забыли, что монета есть не что иное, как кусок металла определенного веса и пробы, за правильность которых ручаются

---

<sup>1</sup> Первоначально металлы обращались в кусках, содержащих единицы веса, вообще принятые в торговле. Римский асс был сначала фунтом меди, английский фунт стерлингов состоял во времена Эдуарда I из фунта (по тауэрскому весу) серебра определенной пробы, а французский ливр во времена Карла — из тройского фунта серебра. Английские шиллинг и пенни были тоже единицами веса, употреблявшимися в торговле вообще. «Когда квартал пшеницы стоит 12 шиллингов, — говорит один старый статут Генриха III, — белый хлеб ценой в пенни должен весить 11 шиллингов и 4 пенса» (ср. Ad. Smith. W. o. N. V. I. Ch. 4). Известно также, что наша марка, пфенниг, шиллинг были единицами торгового веса. Порча монеты, производимая впоследствии часто владетельными лицами, которым принадлежала монетная регалия, повела к тому, что в большинстве государств общий торговый вес стал отличен от веса, употреблявшегося по отношению к благородным металлам (именно в монетном деле). Это обстоятельство в свою очередь немало способствовало тому, что в деньгах увидели особый масштаб меновой ценности, тогда как в каждом нормальном народном хозяйстве содержимое монеты есть не что иное, как известное количество единиц веса, употребляемых по отношению к благородным металлам. В новейшее время не раз пытались привести торговый вес в соответствие с весом монет, насколько это позволяют удобства оборота. В особенности в Германии и Австрии, где таможенный фунт был выбран как основание монетной системы.

достоинство и честность того, кто чеканит монету, и стали даже сомневаться, представляют ли деньги вообще товар, и, наконец, объявили монету попросту чем-то воображаемым и основанным исключительно на условности. Таким образом, то обстоятельство, что правительства действовали в вопросе о деньгах так, как если бы они в самом деле были продуктом только человеческого соглашения вообще, и законодательного произвола в частности, сильно способствовало распространению заблуждений насчет сущности денег.

Несовершенство нашей монеты состоит главным образом в том, что ее нельзя чеканить с точным соблюдением веса и на монетных дворах из практических побуждений (ввиду издержек) не стремятся даже к достижимой точности. Недовес монеты в момент вступления ее в обращение увеличивается вследствие ее циркулирования, так что легко возникает ощутительное неравенство в весе отдельных монет одинакового курса.

Эти неудобства само собой сказываются тем сильнее, чем меньше количества, на которые поделен благородный металл. Чеканка его в таких небольших кусочках, какие требует розничная торговля, привела бы к величайшим техническим затруднениям; даже если бы она производилась с кое-какой тщательностью, это вызвало бы экономические жертвы, не стоящие ни в каком отношении к курсу таких монет. К каким неудобствам, с другой стороны, ведет отсутствие мелкой монеты, понятно всякому, сведущему в торговле.

«В Сиаме,— рассказывает Бастиан,— нет монеты меньше 2 анна (Annas), и кто хочет купить что-либо, стоящее меньше этой цены, тот должен ждать, пока присоединение новой потребности не оправдает такого расхода, или же ему приходится сойтись еще с несколькими лицами, тоже желающими произвести покупку, и потом уже рассчитывать с ними. Отчасти облегчают эти затруднения здесь, платя чашками рнса, а в Сокатре (Socatra) для той же цели служат маленькие куски Ghi или масла».

В Мексике тот же Бастиан получал в виде разменной монеты в городах куски мыла, в деревнях — яйца. В верхней части Перу туземцы имеют при себе корзину с отделениями; в одном находятся иголки, в другом — клубки ниток, в третьем — восковые свечи и тому подобные предметы ежедневного употребления; когда нужно дать мелкую сдачу, они предлагают, смотря по сумме последней, вместо нее что-нибудь из этого на выбор. В Верхней Бирме при небольших покупках (сигар, плодов) употребляют обрезки свинца; каждый торговец имеет у себя целый ящик их, взвешивая их по мере надобности на весах, более массивных, чем те, какие употребляются для серебра. В деревнях, где нельзя рассчитывать на размен серебра, при небольших

закупках покупателя должен сопровождать слуга с тяжелым мешком свинца.

В большинстве культурных государств стараются избежать технических и экономических неудобств, связанных с чеканкой слишком мелких монет из благородных металлов, чеканя их из какого-нибудь простого металла, большей частью меди или бронзы.

Так как уже из одних соображений удобства никто не превращает в такие монеты без нужды сколько-нибудь значительной части своего менового запаса, то они получают второстепенное значение в обороте, и для большего удобства участвующих в обмене лиц подобного рода монеты без вреда могут содержать только половину и даже еще меньшую часть чистого веса, при условии только, чтобы тот, кому принадлежит монетная регалия, всегда обменивал их на монету из благородного металла или по крайней мере чеканил их в таком небольшом количестве, чтобы они всегда оставались в обороте. Первый путь во всяком случае предпочтительнее: он дает больше гарантий против злоупотреблений со стороны правительств при доставляющей им выгоду операции выпуска такой монеты. Такие деньги называются разменной монетой, и ценность их только отчасти основана на них самих, главным же образом зависит от того, что за определенное количество разменной монеты можно получить у обладателя монетной регалии полную монету или при помощи такой монеты можно погасить свои обязательства по отношению к обладателю регалии во всяком случае, а по отношению к другим лицам — в размере, не превышающем наименьшей полной монеты. Публика в этом случае ради большего удобства, связанного с легкой медной или бронзовой монетой, охотно допускает небольшую хозяйственную аномалию, так как выгоды легкого передвижения и удобства монет, не представляющих значительного экономического интереса, гораздо важнее, чем их полновесность. Подобным же образом во многих странах чеканят легковесную монету даже из серебра, и притом без всякого ущерба, если только эта монета носит такое нарцательное наименование, что невозможно чеканить отвечающей своему назначению полной монеты с подобным наименованием по техническим и экономическим причинам.



Е. Бём-Баверк

ОСНОВЫ ТЕОРИИ  
ЦЕННОСТИ  
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ БЛАГ

## ВВЕДЕНИЕ

Тому, кто приступает к исследованию вопросов о ценности, с самого начала приходится иметь дело с фактом, способным в значительной степени увеличить трудность его задачи: мы говорим о том обстоятельстве, что слову «ценность» придается множество разнообразных значений.

К несчастью, неопределенность терминологии составляет в нашей науке зло очень распространенное. Поэтому наши теоретики в большинстве случаев обладают приобретенным благодаря продолжительному упражнению изрядным искусством довольно легко справляться с терминологической путаницей. Но мне кажется, что как раз в сфере вопросов о ценности большая часть экономистов не обнаружила достаточной ловкости в этом отношении. Мы видим именно, что почти все теоретики постоянно ударяются здесь в одну из двух крайностей, из которых ни та, ни другая не приближает нас к пониманию сущности дела. Одни из них,— таких преобладающее большинство,— поступают таким образом, как будто относительно понятия ценности не существует никаких сомнений или разногласий. Они развивают какое-нибудь одно из существующих понятий ценности,— разумеется, не все одно и то же понятие,— и игнорируют все остальные. С чисто *формальной стороны*,— *сущность дела* от того несколько не изменяется,— в приемах, к каким прибегают при этом различные писатели, замечается некоторое разнообразие: иногда о существовании других понятий о ценности, кроме излюбленного тем или иным экономистом, умалчивают совершенно; иногда же упоминают вскользь о существовании их в нашем языке, но упоминают лишь затем, чтобы назвать их ошибочными, непригодными или ненаучными; иногда, наконец, то или другое из отвергаемых понятий хотя и вводят формально в науку, отмечая его кратко во введении или давая ему определение, однако ж впоследствии оставляют его без всякого употребления в научной системе. Последнего рода участь постигла, как известно, так называемую потребительную ценность, которая в сочинениях экономистов английской школы Адама Смита вплоть до настоящего времени отступала совершенно на задний

план перед своей более счастливой соперницей — так называемой меновой ценностью (насколько удачны названия «потребительная ценность» и «меновая ценность», вполне ли выражается в них противоположность между двумя радикально различными понятиями,— этого вопроса мы не будем пока касаться).

В противоположную крайность впадают те писатели, которые считают своей обязанностью обращать одинаковое внимание на все оттенки значения слова «ценность». Самым выдающимся представителем этой группы экономистов,— не столь многочисленной, как первая,— можно назвать И. Нейманна, который в своей статье, вошедшей в состав «Руководства политической экономии» Шёнберга, набрал целую дюжину, если не больше, различных значений слова «ценность», думая обогатить этим сокровищницу понятий экономической науки<sup>1</sup>.

Мне кажется, ни тот, ни другой из описанных выше приемов нельзя назвать удачным. Кто из-за одного-единственного излюбленного понятия ценности упускает из виду все остальные понятия, тот заранее ограничивает круг своего исследования только некоторой частью научных проблем, связанных со словом «ценность»: его теория ценности останется неполной. Но этого мало. Может случиться еще и так, что исследователь отдаст предпочтение как раз именно какому-нибудь резче бросающемуся в глаза, но зато и более поверхностному понятию ценности, а отбросит, напротив, понятие более существенное и, следовательно, более плодотворное в научном отношении. Мимходом заметим, что такая беда и случалась действительно с большинством экономистов данного разряда. При подобных условиях исследователю поневоле приходится скользить по поверхности явлений, не добираясь до сущности дела. Ясно, что теории ценности, построенные на таком шатком фундаменте, должны страдать не только односторонностью, неполнотой, но и в значительной степени поверхностностью, несовершенством. Все сказанное нами сейчас относится преимущественно опять-таки к теориям английской школы и ее многочисленных приверженцев — теориям, которые оставляют в стороне субъективную, потребительную ценность как непригодную для научного анализа и все свое внимание сосредоточивают исключительно на объективной, так называемой меновой ценности.

Гораздо благоприятнее положение тех теоретиков, которые, как Менгер<sup>2</sup> или в последнее время Визер<sup>3</sup>, создают всеобъемлющую теорию субъективной ценности, не принимая в расчет объективного понятия ценности. На их стороне то преимуще-

<sup>1</sup> Schönberg's. Handbuch der politischen Ökonomie. Ed. 2. T. I. S. 156.

<sup>2</sup> Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. Ch. III.

<sup>3</sup> Wieser. Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884.

ство, что свой анализ они начинают с надлежащего конца, с самого корня. Развивая сперва самые элементарные понятия, анализируя самые элементарные явления, эти экономисты приобретают ключ, с помощью которого можно затем уже приступить и к объяснению феноменов более сложных. Однако же благодаря все той же несносной терминологической путанице, господствующей в области экономической науки, именно эти-то теории ценности, по существу своему более совершенные по сравнению с другими, всего легче, по крайней мере при поверхностном взгляде на дело, производят впечатление теорий неполных, вследствие чего они и утрачивают в значительной степени ту убедительность, которую следует по справедливости признать за ними. Ведь само собой разумеется, что все то, что упомянутые теории говорят о ценности просто, относится лишь к ценности субъективной, которую одну только они и имеют при этом в виду. Между тем люди столь же часто, а пожалуй, даже и чаще еще, употребляют слово «ценность» и в другом, объективном смысле; и вот они требуют от теории ценности, чтобы она объясняла прежде всего феномены объективной ценности. Но объективной ценности теории, о которых идет здесь речь, совсем не рассматривают под термином «ценности». Ввиду этого очень нетрудно прийти к выводу, что вышеупомянутые теории ценности страдают неполнотой или же,— в том случае, когда все, что сказано в данной теории относительно субъективной ценности, без дальнейших рассуждений переносится на ценность объективную, причем получается, конечно, несообразность,— что они совершенно ложны. По моему глубокому убеждению, здесь-то именно и следует искать разгадки тому странному, на первый взгляд, явлению, что результаты глубоких и плодотворных исследований по вопросу о ценности, предпринятых в новейшее время такими учеными, как Менгер, Джевонс и Визер, до сих пор так медленно находили себе признание в среде экономистов.

Другого рода неудача постигает, наконец, тех ученых, которые, с излишней строгостью придерживаясь грамматического значения слов, вводят в экономическую науку столько же самостоятельных понятий ценности, сколько существует разнообразных оттенков в значении слова «ценность». У этих писателей, смешивающих, как мне кажется, задачи экономиста с задачами филолога, теория, так сказать, задыхается под своей собственной тяжестью. Стремясь развить слишком большое количество понятий, они лишают себя всякой возможности развить сколь-нибудь сносным образом хотя бы одно из этих понятий. Ярким представителем подобного способа исследования является Нейманн. Своими остроумными и подчас довольно удачными изысканиями в области «понятий ценности» этот выдающийся исследователь основных понятий экономической науки напол-

няет не больше не меньше как целых семнадцать огромных страниц шёнберговского «Руководства политической экономии»<sup>1</sup>. Однако же кто ищет настоящей теории ценности, основательных исследований по вопросам о происхождении ценности хозяйственных благ, об условиях, которыми определяется величина ценности, о законах, управляющих движением ценности, и т. п., тот к величайшему своему изумлению должен будет убедиться, что на всем громадном протяжении самого обширного и самого солидного систематического руководства по политической экономии, какое только имеется в немецкой экономической литературе, этим в высшей степени важным вопросам не отдано ни единой строчки<sup>2</sup>.

Найти разумную середину между двумя описанными выше крайностями помогут следующие простые соображения.

Задача политической экономии заключается в объяснении явлений народнохозяйственной жизни. К этой цели своего существования и должна она приспособлять весь свой научный аппарат, а стало быть, и свои понятия. Она обязана не упускать из виду ни одного экономического понятия, необходимого для выполнения ее основной задачи — объяснения народнохозяйственных явлений, но вместе с тем она не должна заниматься установлением и развитием таких понятий, которые не могут найти себе никакого применения в экономической науке. В приложении к нашему конкретному случаю требование это получает такой смысл: из понятий ценности, существующих в нашем языке, политическая экономия должна принимать все те, — но и только те, — которые относятся к области понятий политико-экономических, т. е. которые выведены из анализа явлений, или представляющих самостоятельное значение для экономической науки, или способствующих объяснению других явлений народнохозяйственной жизни.

С этой точки зрения политической экономии необходимо воспользоваться для своих целей, по моему мнению, двумя понятиями, из которых в обыденной речи каждое обозначается словом «ценность», но которые по существу своему не имеют ничего общего между собой. Чтобы разграничить эти понятия, мы будем употреблять для их обозначения два различных термина, а именно *ценность субъективная и ценность объективная*<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Schönberg's Handbuch der pol. Ökonomie. Ed. 2. S. 156—173.

<sup>2</sup> Или, быть может, это упущение нельзя ставить в вину авторам специальных отделов «Руководства» о «Понятиях ценности» и об «Образовании цены», быть может, оно является результатом недосмотра, допущенного при составлении плана для всего коллективного труда?

<sup>3</sup> Здесь я придерживаюсь вполне правильной, на мой взгляд, терминологии Нейманиа (Handbuch. S. 157), с которым я довольно сильно расхожусь, однако ж, в определении самих понятий субъективной и объективной ценности. Поэтому возражение Вагнера (Wagner (Wagner. Grundlegung. Ed. 2. S. 51. A. 10), справедливое по отношению к Нейманиу, не может иметь силы по отношению к нашему разделению ценностей.



*Ценностью в субъективном смысле мы называем то значение, какое имеет известное материальное благо или совокупность известного рода материальных благ для благополучия субъекта.* В этом смысле я скажу относительно данного материального блага, что оно представляет для меня ценность, когда я констатирую, что мое материальное благополучие находится в тесной зависимости от него, что обладание им означает для меня удовлетворение потребности, доставляет мне наслаждение, удовольствие или избавляет меня от страдания, которое я должен был бы испытать, если бы не обладал этим материальным благом. В этом случае существование данного материального блага означает для меня выгоду, его утрата означает разрушение моего благополучия, оно для меня важно, оно имеет для меня ценность.

*Ценностью в объективном смысле мы называем, напротив, способность вещи давать какой-нибудь объективный результат.* В этом смысле существует столько же видов ценности, сколько существует внешних эффектов, на которые мы хотим указать. Существует питательная ценность различных блюд, удобри- тельная ценность различных удобри- тельных веществ, экспло- зивная ценность взрывчатых веществ, отопительная ценность дров и угля и т. д. Во всех подобных выражениях из понятия «ценность» изгоняется всякое представление о том, какое значение имеет она для счастья или несчастья субъекта. Когда мы говорим, что буковые дрова обладают более высокой отопи- тельной ценностью, чем сосновые дрова, то этим мы обозначаем лишь тот чисто объективный, внешний, так сказать, «механиче- ский» факт, что определенное количество буковых дров дает в смысле отопления больший результат, нежели такое же колн- чество сосновых дров. В подобных случаях для обозначения того же понятия употребляются также вместо слова «ценность» совершенно однозначные выражения «сила» или «способ- ность», которые указывают на чисто объективное отношение между соответствующими предметами и явлениями; вместо «пи- тательная ценность» говорят в том же смысле и «питательная сила», вместо «отопительная ценность» — «отопительная сила», вместо «эксплозивная ценность» — «эксплозивная сила» и т. п. и т. д.<sup>1</sup>

Однако указанные сейчас для примера виды объективной ценности принадлежат совсем не к экономической, а к чисто технической области и потому, собственно говоря, не имеют ни- какого отношения к политической экономии, как бы часто

---

<sup>1</sup> Эта сторона дела прекрасно разъяснена в статье Вольфа «К учению о ценности» («Zur Lehre vom Wert»), которая должна была печататься одно- временно с моей работой и с которой благодаря любезности автора я имею возможность познакомиться еще в рукописи.

о них ни толковалось в полнито-экономических учебниках. Не дело нашей науки объяснять отопительную силу дров; да и при объяснении других народнохозяйственных феноменов никогда не придется ей опираться на явление отопительной ценности в более сильной степени, нежели опирается она на всякий другой физический или технический факт. Я сам привел эти примеры собственно лишь для иллюстрации, чтобы при помощи их яснее определить природу той категории объективных ценностей, которая представляет громадную важность для политической экономии: это *объективная меновая ценность* материальных благ. Под меновой ценностью разумеется *объективное значение материальных благ в сфере обмена*, или, другими словами, когда говорят о меновой ценности материальных благ, то имеют в виду возможность получить в обмен на них известное количество других материальных благ, причем эта возможность рассматривается как сила или свойство, присущие самим материальным благам<sup>1</sup>. В этом смысле мы и употребляем выражения: данный дом стоит 100 000 гульденов, данная лошадь стоит 500 гульденов, когда в обмен на первый можно получить 100 000 гульденов, в обмен на последнюю — 500 гульденов. Здесь, как и в приведенных выше примерах насчет отопительной ценности дров и пр., мы совсем ничего не говорим относительно того влияния, какое соответствующие материальные блага могут оказывать на благосостояние какого бы то ни было субъекта, — мы отмечаем лишь тот объективный факт, что в обмен на известные вещи можно приобрести известное количество других вещей. Вместе с тем здесь опять выступает та характерная черта объективного понятия ценности, которую мы отметили в вышеприведенных примерах, а именно слово «ценность» может быть без малейшего изменения смысла заменено словом «сила» или «способность» и действительно заменяется в очень многих случаях. У англичан наряду с выраженным «value in exchange» (меновая ценность, ценность при обмене) существует вполне однозначное выражение «power of purchase» (покупательная сила, меновая способность); у немцев начинает входить в употребление слово «Tauschkraft» (меновая сила) как синоним слова «Tauschwert» (меновая ценность).

Меновая ценность является отнюдь не единственным членом группы объективных ценностей, имеющим экономическое значение, но зато среди объективных ценностей, играющих экономическую роль, она занимает самое важное место. Экономический характер можно придать и таким понятиям, как «доходная ценность», «ценность производства», «наемная ценность» и пр., но эти понятия не представляют особенной важности в научном отношении; поэтому наука по отношению к ним ограни-

<sup>1</sup> Cp. Wolf. Zur Lehre vom Wert.

чивается лишь тем, что просто называет их по имени, и во всяком случае она не чувствует ни малейшей надобности строить целую теорию, например, доходной или производственной ценности. По моему мнению, обязанность построить теорию наша наука несет лишь по отношению к двум названным выше понятиям ценности: по отношению к субъективной ценности, с одной стороны, и по отношению к объективной меновой ценности — с другой. Что объективная меновая ценность требует тщательного исследования, — это истина, доказывать которую мне нет надобности. Все экономисты заявляют в один голос, что одна из важнейших теоретических задач политической экономии заключается в том, чтобы исследовать условия обмена материальных благ, а стало быть, и то, что мы называем объективной меновой ценностью их, и выяснить законы, господствующие в этой области. Но далеко еще не всеми экономистами чувствуется в настоящее время потребность создать цельную, законченную теорию и для субъективной ценности. Одна из важнейших задач нашей настоящей работы — не только построить саму эту теорию, но и выяснить ее необходимость и ее плодотворность в научном отношении.

И теперь, и прежде мы говорим и говорили о субъективной и объективной ценности в таком духе, как будто в лице их мы имеем дело не с двумя членами одного общего понятия ценности, высшего по отношению к ним, а с двумя различными, совершенно самостоятельными понятиями. Но так ли это на самом деле? Неужели совсем нельзя установить какое-нибудь более общее понятие ценности, которое обнимало бы собой как субъективную, так и объективную ценность и таким образом избавляло бы науку от печальной, но неизбежной необходимости обозначать два совершенно чуждых друг другу понятия одним и тем же двусмысленным названием?

Подобно Нейманну<sup>1</sup> я действительно считаю это совершенно невозможным. «Важность с точки зрения благополучия какого-нибудь человека» и «объективная способность обмениваться на другие вещи» — это два понятия, имеющие столь мало общих логических признаков, что высшее понятие, которое обнимало бы собой и то, и другое и, следовательно, соединяло бы в себе признаки, общие тому и другому, оказалось бы совершенно пустым, бессодержательным, призрачным. Говоря это, мы отнюдь не думаем, конечно, отрицать того, что между рассматриваемыми понятиями существует известная внутренняя и внешняя связь. Не подлежит также сомнению, что оба они происходят от одного общего корня. Однако ж такого рода связь между ними представляет собой факт, интересный главным образом лишь для истории языка, но не существующий для настоящего вре-

<sup>1</sup> Handbuch d. pol. Ök. S. 156.

мени: когда-то оба понятия были тесно связаны друг с другом, но процесс дифференцирования понятий уже давным-давно уничтожил эту связь. Очень может быть, что одно из столь различных теперь понятий развилось постепенно из другого; очень может быть, например, что субъективное значение слова «ценность» («важность с точки зрения благополучия человека») было на первых порах единственным его значением, а потом, точнее определяя характер влияния предметов на благополучие человека, словом «ценность» начали обозначать и объективные результаты, от которых зависела субъективная важность предметов как элементов благополучия (ценность-важность, основывающаяся на меновой силе, на отопительной силе, на питательной силе и т. д.), пока, наконец, не привыкли благодаря неточным, сокращенным выражениям совершенно отбрасывать субъективный момент и соединять со словом «ценность» только представление об известных объективных свойствах вещей (ценность — меновая сила, отопительная сила, питательная сила и т. д.). Но очень может быть также, что процесс развития шел и обратным путем; очень может быть, что первоначально слово «ценность» означало лишь меновую ценность и только впоследствии получило субъективный смысл, что, например, первоначально ценными называли лишь такие предметы, которые были пригодны, полезны для человеческого благополучия, важны в других отношениях<sup>1</sup>. Каким именно путем шло развитие понятий на самом деле — это пусть решают языковеды. Для экономиста как такового вопрос этот представляет лишь совершенно подчиненный интерес. Ему нужно знать только следующий факт: каков бы ни был корень, из которого развилось понятие ценности, в настоящее время оба понятия ценности уже до такой степени дифференцировались, что нет теперь никакой возможности подвести их под одно общее понятие, сколько-нибудь плодотворное в научном отношении.

Понятия дифференцировались; подобная же дифференциация должна теперь произойти и в учении о ценности. Две самостоятельные группы явлений требуют и двух столь же самостоятельных теорий. Обеим теориям приходится обозначать те разнородные объекты, с которыми имеет дело каждая из них, одним и тем же словом «ценность». Без сомнения, это очень неудобно. Двусмысленность выражения «ценность» породила бесчисленное множество ошибок и недоразумений, да и в будущем она, наверное, породит их еще немало. К сожалению, устранить это неудобство пока нет и не предвидится никакой возможно-

---

<sup>1</sup> Если, как утверждает вслед за Вигаидом Вольф в цитированной выше статье, древнее слово *vêrd*, существовавшее у северных народов, в самом деле означало сперва цену выкупа, а потом цену вообще, то более правдоподобной нужно считать вторую из гипотез, изложенных в тексте.

сти. Присвоить субъективной ценности какое-нибудь другое название, как предлагал, например, Джевонс<sup>1</sup>, совершенно нельзя. Мало того, что понятие и название неразрывно связаны между собой как в научном, так и в разговорном языке, для обозначения такого важного понятия мы не найдем в нашем языке подходящего названия, которым можно было бы заменить слово «ценность». Скорее можно было бы заменить название «ценность» в его объективном смысле кратким и выразительным понятием «меновая сила». Я признаю это даже весьма желательным, но не рассчитываю, чтобы такого рода предложение было принято скоро. Дело в том, что в нашем языке название «ценность» остается пока связанным с объективной половиной своего двойственного значения не менее прочно, нежели с субъективной. Разорвать эту связь, правда, не представляется невозможным, но все-таки это дело очень нелегкое, особенно для романских языков, в которых со словами «valore», «valeur», «value» соединяется объективный, меновый смысл в гораздо большей степени, чем с немецким словом «Wert». И во всяком случае предлагаемая перемена не может произойти в нашу эпоху, когда преобладающее большинство теоретиков видят в объективной меновой силе такое понятие, которому принадлежит исключительное право на название «ценность», когда оно рассматривает меновую ценность как единственную «настоящую народнохозяйственную ценность». При указанных выше обстоятельствах преждевременное устранение названия «ценность» могло бы повести только к увеличению той путаницы понятий, которую предполагается уничтожить при помощи подобного приема, и ввиду этого я признаю желательным пока только одно: чтобы выражение «меновая сила» начало употребляться как синоним *наряду* с выражением «объективная меновая ценность», — дальше этого желания мои пока не простираются<sup>2</sup>.

Учение о ценности стоит, так сказать, в центре всей политико-экономической доктрины. Почти все важные и трудные проблемы политической экономии, а особенно великие вопросы о распределении дохода, о земельной ренте, о заработной плате, о прибыли на капитал, имеют свои корни в этом учении. По-

<sup>1</sup> Jevons. Theory of political economy. Ed. 2. P. 82.

<sup>2</sup> Когда Вольф в цитированной выше статье («Zur Lehre vom Wert») предлагает считать объективную меновую ценность и все вообще объективные ценности лишь «ненастоящими ценностями», то он высказывает, на мой взгляд, вполне верную мысль, но в неудовлетворительной форме. Несомненно, что упомянутые выше понятия принадлежат к совершенно иной категории, нежели наша субъективная ценность (которую Вольф обозначает другим именем, но понимает точно так же, как и мы). Однако ж при теперешнем положении дел едва ли возможно, основываясь на одном только указанном различии, требовать, чтобы право на название «ценность» признавалось исключительно лишь за субъективной ценностью и чтобы объективная ценность считалась неправомерной носительницей этого имени.

этому окончательное и не допускающее споров разрешение проблемы ценности должно одним ударом подвинуть нашу науку вперед почти на всех пунктах. Соответственно огромной, всеми признанной важности вопроса о ценности очень велико и число попыток разрешить его так или иначе. К сожалению, до последнего времени усилия исследователей в этом направлении не приводили к вполне удовлетворительным результатам. Несмотря на громадную массу затраченных сил, учение о ценности было и оставалось одним из самых неясных, самых запутанных и всего менее разработанных отделов экономической науки<sup>1</sup>. В таком положении находится дело еще и теперь. Однако если я не ошибаюсь в своих предположениях, в этом отношении уже начинает обнаруживаться решительный поворот к лучшему. Мне кажется, что некоторыми исследованиями, относящимися к недавнему и к самому последнему времени, внесена, наконец, в хаотическое брожение идей творческая мысль, от плодотворного развития которой следует ожидать полного и окончательного разъяснения вопроса о ценности. При подобных обстоятельствах я считаю своевременным снова обратить внимание той части публики, которая интересуется экономической наукой, на вышеупомянутую основную проблему политической экономии. На следующих страницах я сделаю попытку, развивая дальше основные идеи выдающихся экономистов новейшей эпохи, изложить основы теории ценности, или, точнее, выражаясь, *обеих* теорий ценности: теории субъективной ценности, с одной стороны, и теории объективной меновой ценности — с другой.

## Часть I

### ТЕОРИЯ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ

#### I. СУЩНОСТЬ И ПРОИСХОЖДЕНИЕ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ

Общее свойство всех материальных благ без исключения, как показывает уже самое понятие о благе, состоит в том, что они имеют такое или иное отношение к человеческому благополучию. Но отношение это выражается в двух существенно различ-

<sup>1</sup> Самую яркую иллюстрацию этого положения может дать простое сопоставление различных определений ценности, пользующихся широкой известностью: «Ценностью называется степень способности данной вещи содействовать достижению человеческих целей» (Рау); «Хозяйственная ценность материального блага есть то значение, которое имеет оно для целесознательной деятельности хозяйствующего человека» (Рошер), «Ценность есть мера власти природы над человеком» (Кэри); «Ценность есть отношение двух обмениваемых услуг» (Бастиа); «Ценность — это отвердевшее рабочее время» (Маркс)

ных формах. Низшую форму мы имеем тогда, когда данная вещь обладает вообще *способностью* служить для человеческого благополучия. Напротив, для высшей формы требуется, чтобы данная вещь являлась не только причиной, но вместе с тем и *необходимым условием* человеческого благополучия, чтобы, значит, обладание вещью доставляло какое-нибудь жизненное наслаждение, а ее лишение вело к утрате этого наслаждения. Наш язык, богатый и гибкий, выработал особое название для каждого из указанных видов пригодности вещей с точки зрения человеческого благополучия: низшая форма называется *полезностью*, высшая — *ценностью*.

Различие существует. Постараемся представить его себе как можно яснее: ведь оно имеет такое фундаментально-важное значение для всей теории ценности.

У обильного источника пригодной для питья воды сидит человек. Он наполнил свой стакан, а воды достаточно, чтобы наполнить еще целые сотни стаканов,— она течет к нему, не переставая. Теперь представим себе другого человека, который путешествует по пустыне. Целый день утомительной езды по раскаленным пескам пустыни отделяет его от ближайшего оазиса, а между тем у него имеется уже только один-единственный, последний стакан воды. Какое отношение существует в том и другом случае между стаканом воды и благополучием его обладателя?

Что отношение это далеко не одинаково там и здесь,— ясно с первого же взгляда на дело, но на чем основывается это различие? Оно определяется единственно тем, что в первом случае выступает только низшая форма отношения вещи к человеческому благополучию, именно простая лишь полезность, а в последнем случае наряду с низшей и высшая форма. В первом случае стакан воды точно так же полезен, т. е. способен удовлетворить человеческую потребность, как и во втором случае,— полезен, вдобавок, в совершенно одинаковой степени. В самом деле, ведь подкрепительные свойства одного стакана воды, от которых зависит ее способность утолять жажду,— свежесть, приятный вкус и т. д.,— ни на каплю не ослабляются благодаря тому обстоятельству, что случайно имеются налицо другие стаканы воды, обладающие теми же самыми свойствами, точно так же, как ни на каплю не увеличиваются они благодаря тому, что в данный момент случайно не оказывается под рукой других стаканов воды. Напротив, существенное различие между тем и другим случаем заключается в том, что в последнем выступает вторая, квалифицированная форма отношения вещи к человеческому благополучию. Рассматривая первый случай, мы найдем, что обладание данным стаканом воды для человека, фигурирующего в нашем примере, не увеличивает возможности единовременного удовлетворения потребности, а ли-

шение стакана воды не уменьшает этой возможности. Есть у него этот стакан воды,— он утолит свою жажду при помощи него, а нет,— так он столь же хорошо удовлетворит свою потребность при помощи одного из сотни других стаканов воды: ведь обильный источник весь к его услугам. Следовательно, он может, если захочет, сделать данный стакан воды *средством* удовлетворения своей потребности, утоляя жажду именно при помощи этого стакана воды, а не другого; но тут данный стакан воды отнюдь не является *необходимым условием* удовлетворения потребности: с точки зрения благополучия человека он представляет собою вещь, без которой можно обойтись, но не имеет существенного значения, он безразличен.

Совсем не то находим мы во втором случае. Тут мы видим, что, если бы у нашего путешественника, едущего по пустыне, не имелось данного, последнего стакана воды, он совсем уж не имел бы возможности утолить свою жажду, он принужден был бы терпеть муки неудовлетворенной потребности, быть может, даже умер бы от жажды. Следовательно, в этом случае стакан воды играет роль не только подходящего средства, но и необходимого условия (*conditio sine qua non*) удовлетворения потребности: с точки зрения человеческого благополучия он существенно важен, он — вещь, без которой нельзя обойтись.

Я несколько не впаду в преувеличение, если скажу, что установление только что указанного различия между полезностью и ценностью является одним из самых плодотворных и фундаментальных положений всей политической экономии. Истина, в нем заключающаяся, открыта не всерасчлняющим анализом логики, она живет в сознании народа, который ее знает и ею пользуется, который берет ее за руководящую нить для установления всего своего отношения к миру материальных благ, как для своей умственной, так и для своей практической деятельности, соприкасающейся с этим миром. К материальным благам, которые являются *только полезными*, хозяин-практик относится небрежно и безразлично. Академическая истина, гласящая, что данная вещь может быть полезна, не в состоянии возбудить к ней живого активного интереса ввиду другой практической истины, которая гласит, что ту же самую пользу можно получить и помимо этой вещи. С практической точки зрения такого рода материальные блага не имеют никакого значения для нашего благополучия, они представляют собой круглый ноль — мы и относимся к ним на практике, как к нулю, мы не огорчаемся их утратой, не стремимся к их приобретению. Или еще: кто станет тужить по поводу того, что расплескался стакан воды из неиссякаемого источника, кто станет тщательно заботиться о том, чтобы эта вода не расплескалась? Кто захочет беспокоиться о том, как бы не пропал даром кубический



фут атмосферного воздуха? Когда же, напротив, наш изощрившийся в практических хозяйственных делах взор констатирует, что с обладанием данной вещью связана хоть незначительная доля удовлетворения, благополучия, наслаждения жизнью, тогда живой практический интерес, с каким относимся мы к вопросам нашего благополучия, заставляет нас относиться горячо, внимательно и заботливо и к той вещи, которую мы считаем одним из необходимых условий нашего благополучия; в ней, в этой вещи, мы ценим, мы охраняем свое собственное благополучие, ее значение для нас мы признаем за ценность, и в конце концов мы употребляем соответствующую величине этой ценности сумму усилий, чтобы приобрести и сохранить за собой эту необходимую нам вещь.

Само собою разумеется, что наука, имеющая своей задачей объяснить отношение человека к материальным благам, ни в каком случае не должна упускать из виду необходимости путем установления элементарного понятия определить те условия, при которых люди начинают заботиться о материальных благах. По отношению к материальным благам люди являются эгоистами — это ясно, как божий день. Они ценят материальные блага, желают их, хлопчут из-за них не ради их самих, а ввиду того, что считают их необходимыми для своего собственного благополучия. Очевидно, стало быть, что и ключ к хозяйственным действиям людей следует искать в заботах о благосостоянии, в том значении, какое имеют вещи с точки зрения человеческого благополучия. Правда, и простая способность вещи быть полезной для человека представляет собой также один из элементов человеческого благополучия, но, как оказывается, элемент, который не имеет решающего значения, который не играет роли движущей силы. Ввиду этого на политическую экономию возлагается совершенно ясное и само собою разумеющееся обязательство — отделить сущность дела, имеющую наибольшее значение для науки, от простой лишь полезности и облечь эту сущность в форму самостоятельного элементарного понятия. Каким именем обозначит она такого рода понятие — это безразлично. Ради своей научной задачи политическая экономия должна была бы разрешить указанный выше вопрос в том даже случае, если бы народный ум и язык совсем не подготовили для нее почвы; если бы понятие «важность вещи для человеческого благополучия, побуждающая людей к деятельности» требовалось только еще придумать, и если бы оно не имело никакого названия, и тогда бы придумать его и окрестить его каким-нибудь именем должна была именно наука. Но в рассматриваемом случае надобности в этом не было. Для выражения сущности, для понятия в нашем простонародном языке, богатом и эластичном, имеется в готовом виде и форма, название: это — *ценность* (в субъективном смысле).

Поздно, очень поздно разглядела наша наука то сокровище, которое хранил для нее разговорный язык в виде самостоятельного понятия «ценность», отличного от понятия «полезность». На объективную меновую ценность начали обращать самое тщательное внимание уже с давних пор, к субъективной же ценности слишком долгое время относились с полнейшим пренебрежением, не отделяя ее от родственного ей понятия полезности. Первоначально ценность и полезность рассматривались как понятия, совершенно однозначные<sup>1</sup>. Впоследствии хотя экономисты и стали проводить различие между ними, но различие столь туманное, что рассматриваемые понятия отделялись друг от друга только диалектически, по существу же они оставались по-прежнему слитыми в одно. Так, одни экономисты говорили, что ценность представляет собою *познающую, оцененную человеческим умом полезность*<sup>2</sup>, другие называли ценность *степенью полезности*<sup>3</sup>. Наконец, ценность начали определять как значение материальных благ для человека. Такое определение являлось огромным шагом вперед. Однако ж на первых порах оно носило довольно запутанный характер. Ученый, которому принадлежит честь введения правильного признака в определение ценности, а именно Шеффле — сам представлял себе дело не совсем верно: «значение» материальных благ для человека он рассматривал не как особого рода отношение их к человеческому благополучию в том смысле, в каком мы объясняли это отношение выше, а как простую лишь «пригодность» для человеческих потребностей<sup>4</sup>, иногда как пользу и издержки производства одновременно<sup>5</sup>. Ближайшие последователи Шеффле тоже на первых порах не шли в этом направлении дальше своего учителя: они продолжали точнее определять ценность как такое значение, которое люди признают за материальными благами *«ввиду их способности удовлетворять человеческие потребности»*<sup>6</sup>. При подобном взгляде на дело

<sup>1</sup> Smith. Wealth of Nations. B. I. Ch. IV; Ricardo. Principles of political economy. I. j. Malthus. Definitions in political economy. Ch. II, def. 4. «Потребительная ценность — то же самое, что полезность» (Ср. также Hermann. Staatwirtschaftliche Untersuchungen, 1832. S. 4).

<sup>2</sup> Storch. Cours d'économie politique. Paris, 1823. T. I. P. 48; Friedländer. Theorie des Wertes, 1852. S. 48.

<sup>3</sup> Ср., между прочим, Rau. Volkswirtschaftslehre. Ed. 8. T. I. S. 87; Knies. Lehre vom Wert. Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft, 1855. S. 423.

<sup>4</sup> Статья в «Tübinger Universitätschriften», 1862, Ch. V. S. 10 (Wert ist die Bedeutung, welche das Gut vermöge seiner Brauchbarkeit für das ökonomische Zweckbewusstsein der wirtschaftlichen Persönlichkeit hat).

<sup>5</sup> Schäffle. Gesellschaftliches System. Ed. 3. T. I. S. 166.

<sup>6</sup> Ср., например, Mangoldt. Grundriss der Volkswirtschaftslehre. Ed. 2. обработанное Клейнвехтером. S. 2. Гораздо лучше, прямо даже превосходно, все то, что говорит на этот счет Мангольдт в своей «Volkswirtschaftslehre», переработанной для «Библиотеки коммерческих наук» (Bibliothek der gesammten Handelswissenschaften. 1868. S. 132): «Ценностью называется значе-

ценность опять представлялась неразрывно связанной с пользой лишь полезностью, от которой она была, казалось, отделена посредством введения нового признака «значение» в определение понятия ценности. Вместе с тем вышеупомянутые экономисты впали и в другого рода ошибку, а именно: рассуждая о «важности материальных благ для человека», они принимали за исходный пункт такое их свойство, которое само по себе еще отнюдь не дает права говорить об их важности с точки зрения человеческого благополучия. В самом деле, как мы видели выше, вещь, способная быть полезной для человека, может оказываться, однако же, безразличной с точки зрения человеческого благополучия, ну а «безразличность» и «важность» представляют ведь собой понятия противоположные, взаимно исключающие друг друга. Окончательное и вполне ясное разграничение двух понятий, до тех пор постоянно смешивавшихся, произведено было лишь Менгером, который этим самым оказал политико-экономической догматике одну из самых важных услуг, еще и до сих пор едва ли оцененную по достоинству<sup>1</sup>.

---

ние, придаваемое определенным предметам ввиду того, что их утрата причиняет человеку страдание». К сожалению, эта плодотворная мысль впоследствии не получила у Мангольдта надлежащего развития.

<sup>1</sup> Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 78; «Ценностью называется, следовательно, то значение, которое приобретают для нас конкретные материальные блага или количество материальных благ, благодаря тому, что в деле удовлетворения наших потребностей мы создаем свою зависимость от обладания ими». За последнее время сторонником воззрения Менгера заявил себя, между прочим, Пирсон в своих превосходных сочинениях о «Staathuishoudkunde» («Наука народного хозяйства») (Leerbhoek, 1884. T. I. S. 49; Grondbeginselen. Ed. 2, 1886. S. 312). На той же точке зрения стоит Визер в своем глубоко продуманном исследовании о «происхождении и основных законах хозяйственной ценности» (Wieser. Ursprung und Hauptgesetz des wirtschaftlichen Wertes. Wien, 1884), а отчасти также и Вольф в своей статье «К учению о ценности» (Zur Lehre vom Wert, 1886). Ближко подходят к воззрениям Менгера остроумные руководители «математического направления» в политической экономии, хотя их исследование по логической ясности и законченности и уступают исследованиям первого: ср. в особенности Джевонса (Theory of political economy. Ed. 2, 1879. Ch. III) и все сочинения Вальраса. Но у многих других из новейших экономистов все еще сохраняется прежняя неясность во взглядах на ценность. Даже такой выдающийся теоретик, как Неймани, называет основой ценности попеременно то простую пригодность для человеческих потребностей (Schönberg's Handbuch der politischen Ökonomie. Ed. 2. S. 156, § 6 A), или полезность (Ibid. S. 164, al. 4 и 5), то опять важность (S. 163, E, S. 164, в начале) и тем самым обнаруживает полное непонимание коренного различия между простой полезностью и действительной важностью вещи с точки зрения человеческого благополучия. Из всех названных выше сочинений, в которых излагается новейшая теория ценности, сочинения Менгера и Визера являются самыми главными. Пользуюсь этим случаем, чтобы рекомендовать их читателю как капитальные сочинения по политической экономии и вместе с тем открыто заявить, что многие идеи, развиваемые мною в настоящей статье, принадлежат вышеупомянутым писателям.

Мы достаточно выяснили, какие именно свойства материальных благ составляют основу ценности, так что теперь можем дать настоящее определение ценности. *Ценностью называется то значение, которое представляет материальное благо или комплекс материальных благ с точки зрения благополучия субъекта.* Специально указывать в определении ценности на характер и основу этого значения, строго говоря, нет никакой надобности, ибо действительную важность для человеческого благополучия материальные блага приобретают и без того только в одном случае: когда они становятся необходимым условием благосостояния человека. Однако ж ввиду того, что в других определениях ценности она точно так же рассматривается как «значение с точки зрения человеческих потребностей», но это значение ошибочно приравнивается к простой лишь способности вещей быть полезными или же не менее ошибочно ставится в зависимость от расходов, необходимых для приобретения или производства вещи, и т. п., мы дадим еще более точное определение ценности во избежание всяких недоразумений: *ценностью мы называем то значение, которое приобретает материальное благо или комплекс материальных благ как признанное необходимое условие для благополучия субъекта*<sup>1</sup>.

Как уже указывалось много раз, ценность отнюдь не является объективным, внутренним свойством материальных благ, присущим им по природе; точно так же нельзя рассматривать ее и как феномен чисто субъективный, коренящийся исключительно в свойствах человеческого организма<sup>2</sup>; напротив, ценность представляет собой результат своеобразного отношения между объектом и субъектом. Если же, несмотря на то, рассматриваемое теперь понятие я называю субъективной ценностью по преимуществу, то этим самым я совсем не думаю отрицать наличность объективных моментов ценности — я хочу только резче оттенить то громадное и непосредственное значение, какое имеет субъективный момент в ценности, и таким образом подчеркнуть коренное различие, существующее между нашей «субъективной ценностью», с одной стороны, и чисто объективной меновой силой и тому подобными родственными ей понятиями ценности — с другой.

Низшая форма отношения к человеческому благополучию — простая полезность — свойственна всем без исключения матери-

<sup>1</sup> Едва ли нужно оговариваться, что слово «благополучие» я употребляю здесь в самом широком смысле: оно обнимает не только эгоистические интересы субъекта, но и все вообще, что представляется для него желательным и необходимым.

<sup>2</sup> Против воззрения на ценность как на чисто субъективный феномен особенно горячо восстает Вольф в статье, на которую мы ссылались уже не раз; но ввиду очевидной нелепости этого взгляда горячность, обнаруживаемая нашим автором в данном случае, как ни справедливы его возражения, кажется нам излишней.

альным благам, высшая же форма — ценность — только некоторым из них. Для образования ценности необходимо, чтобы с полезностью соединялась редкость — редкость не абсолютная, а лишь относительная, т. е. по сравнению с размерами существующей потребности в вещах данного рода. Выражаясь точнее, мы скажем: ценность приобретают материальные блага тогда, когда имеющийся налицо запас материальных благ этого рода оказывается настолько незначительным, что для удовлетворения соответствующих потребностей его или не хватает вовсе, или же хватает только в обрез, так что если отбросить ту часть материальных благ, об оценке которой именно и идет дело в том или ином случае, то известная сумма потребностей должна будет остаться без удовлетворения. Напротив, не приобретают ценности те материальные блага, которые имеются в нашем распоряжении в таком громадном количестве, что не только при помощи их могут быть вполне удовлетворены соответствующие потребности, но и остается еще сверх того известный излишек, который не находит себе употребления и который в то же время настолько велик, что подвергающуюся оценке часть материальных благ можно смело отбросить, не причиняя тем никакого вреда ни одному из лиц, имеющих надобность в этого рода вещах. После всего, что мы говорили выше о сущности ценности, доказать эти положения уже нетрудно. Если мы располагаем недостаточным количеством известного рода материальных благ, то очевидно, что утрата хотя бы одного экземпляра повлечет за собой дальнейшее сокращение возможности удовлетворения соответствующих потребностей, которые и без того уже не могут быть удовлетворены вполне при наличном количестве материальных благ, а прибавка хотя бы одного нового экземпляра поведет к некоторому увеличению этой возможности; следовательно, с точки зрения человеческого благополучия тут решительно каждая отдельная вещь имеет известное значение, представляет собою некоторый плюс. Точно так же очевидно, с другой стороны, что когда известного рода материальные блага мы имеем в избытке, то ни утрата одного экземпляра не может причинить никому вреда, ни приобретение одного лишнего экземпляра не может никому принести пользы: утраченный экземпляр можно без всякого труда заменить другим из общей массы вещей, остающихся без употребления; вновь приобретенный останется все равно без употребления подобно массе уже имеющихся налицо экземпляров. Предположим, например, что сельскому хозяину для удовлетворения разнообразных потребностей — именно для питья ему самому, его семье и работникам, для поения скота, для мытья и т. д. — требуется десять гектолитров воды в день, а между тем единственный источник, находящийся в его распоряжении, дает ему только восемь гектолитров в день. Ясное

дело, что из этого ограниченного запаса воды он не может уступить кому-нибудь другому ни одного гектолитра, не причиняя более или менее значительного вреда самому себе и своему хозяйству. Каждый гектолитр воды является в данном случае необходимым условием удовлетворения личных и хозяйственных потребностей нашего сельского хозяина. То же самое было бы и в том случае, если бы количество воды, даваемое источником, равнялось как раз десяти гектолитрам. Но предположим, что источник дает сельскому хозяину не восемь или десять, а целых двадцать гектолитров в день. При подобных условиях потеря одного гектолитра не причинит, очевидно, ни малейшего вреда. Так как наш сельский хозяин может употребить с пользой для себя и для своего хозяйства только десять гектолитров в день, то другие десять гектолитров пропадают у него даром. Если из первых десяти гектолитров он потеряет один гектолитр, то ему ничего не стоит возместить эту потерю из последних десяти гектолитров — единственным последствием этого будет то, что вместо прежних десяти гектолитров теперь без употребления останутся только девять. Так как хозяйственные заботы требуют от человека именно приобретения и сохранения тех самых материальных благ, количество которых ограничено по сравнению с человеческими потребностями в них, и так как, с другой стороны, материальными благами, которых имеется налицо больше, чем нужно для удовлетворения человеческих потребностей, может по большей части свободно пользоваться всякий желающий, то вышеприведенные положения можно выразить вкратце следующим образом: *все хозяйственные материальные блага имеют ценность, все свободные материальные блага ценности не имеют.* При этом необходимо, однако же, помнить, что вопрос о том, способно ли данное благо быть только полезным для человека или же оно составляет вместе с тем и условие человеческого благополучия,— этот вопрос решается *исключительно количественными отношениями.*

Все свободные материальные блага не имеют ценности, сказали мы сейчас. Атмосферный воздух и вода для питья принадлежат к разряду такого рода материальных благ. Но ведь без воздуха для дыхания мы не могли бы прожить и пяти минут, без годной для питья воды мы не могли бы просуществовать и одной недели. Стало быть, наше благополучие находится в теснейшей зависимости от этих свободных даровых, не имеющих ценности материальных благ. Как совместить это?

Отмеченное сейчас противоречие — только кажущееся. Чтобы разрешить его, мы должны обратить внимание на одно обстоятельство, с которым в течение нашего исследования о ценности нам придется встретиться еще не раз и которое даст нам ключ для разъяснения еще многих загадок. Обстоятельство это заключается в том, что наша оценка одного и того же рода

материальных благ в одно и то же время, при одних и тех же условиях может принимать различный вид единственно в зависимости от того, оцениваем ли мы лишь отдельные экземпляры или же более значительные количества этих материальных благ, принимаемые за цельную единицу. При этом мы можем высказывать различные, даже прямо противоположные суждения не только, как увидим в следующей главе, относительно высоты ценности, но и, что интересует нас в данную минуту, относительно самого существования ценности. Как ни странен кажется этот факт с первого взгляда, он находит себе очень простое объяснение в том, что мы сказали выше об условиях возникновения ценности. Ценность предполагает именно ограниченность количества вещей, отсутствие ценности предполагает избыток их, и притом, должны мы добавить теперь, избыток настолько значительный, чтобы можно было возместить потерю хотя бы только самих оцениваемых экземпляров, не превращая изобилия в недостаток. Сделанное сейчас нами добавление показывает, каким образом благодаря изменению оцениваемой единицы может колебаться наше суждение относительно ценности. А именно в тех случаях, когда вообще существует избыток данного рода материальных благ, дело идет просто о том, оказывается ли количество материальных благ, принятое за единицу при оценке, больше или же меньше, нежели имеющийся налицо и не находящий себе употребления избыток соответствующих материальных благ. Если количество подлежащих оценке материальных благ меньше избытка, то оно может быть вполне возмещено из этого последнего, его утрата не приведет к вредным последствиям с точки зрения благополучия, и эти вещи окажутся не имеющими ценности. Если же количество вещей, принятое за единицу при оценке, больше избытка, то получается положение очень неустойчивое, колеблющееся между двумя крайностями — избытком и недостатком. Избыток сохраняется только тогда, когда подвергающееся оценке количество материальных благ остается в целости. Когда же оно утрачивается, тогда уничтожается не только избыток, но и часть необходимого — некоторая доля потребностей, до сих пор удовлетворявшаяся, лишается теперь удовлетворения. Следовательно, взятое для оценки количество материальных благ является в последнем случае необходимым условием некоторого благополучия, а потому за ним должна быть признана и ценность. Это легко показать на нашем примере, приведенном выше. Для нашего сельского хозяйства, которому нужно в день десять гектолитров воды и который имеет их двадцать, один-единственный гектолитр не представляет никакой ценности. Но количество воды в пятнадцать гектолитров, рассматриваемое как одно целое, напротив, имеет известную ценность. В это количество входят не только избыток в десять гектолитров, не представля-

ющий никакого значения для сельского хозяина, но и еще пять гектолитров из числа тех десяти, которые необходимы ему для удовлетворения личных и хозяйственных потребностей. Стало быть, без этих пятнадцати гектолитров наш хозяин не может обойтись без ущерба для себя и для своего хозяйства — они являются необходимым условием удовлетворения его потребностей.

Здесь мы предвидим одно возражение. Нам скажут, что при такой постановке вопроса суждения людей о ценности лишаются всякой твердой почвы и приобретают совершенно случайный, произвольный характер: ведь этак можно по произволу называть данную вещь и имеющей ценность, и лишенной ценности — смотря по тому, значительное или же незначительное количество материальных благ данного рода будет принято за единицу для оценки. Это возражение мы считаем неосновательным. Дело в том, что единицу при оценке люди совсем не могут выбирать по своему произволу; нет, в тех же самых внешних обстоятельствах, которые заставляют людей вообще заняться оценкой определенного рода материальных благ, находят они и принудительные требования относительно того, какое именно количество этого рода материальных благ нужно принять при оценке за единицу. Когда я собираюсь покупать лошадь, то мне и в голову не придет высчитать сперва, сколько стоили бы для меня сто лошадей или даже все лошади на свете, а потом уже сообразно с этим расчетом определять те условия, на которых я хочу сделать свою покупку, — совсем нет, я прямо будут определять ценность *одной* лошади. Подобно этому под влиянием внутренней необходимости мы поступаем при определении ценности всегда так, как того требуют конкретные условия данного экономического положения. Если при различных условиях, находясь в различных положениях, мы можем высказывать совершенно неодинаковые суждения о ценности вещей, то в этом нет ничего странного, ненормального, напротив, это вполне естественно и необходимо. Возьмем такой пример. Положим, что к мельнику одновременно обращаются с просьбами два его соседа: один просит позволения взять из мельничного ручья кружку воды, а другой просит разрешения отвести всю воду из ручья. Если бы у нашего мельника было только одно-единственное представление о ценности воды, то по отношению к одному из своих соседей он поступил бы во всяком случае совершенно неправильно. Если бы он считал воду только вещью, которая всегда и везде имеет одинаковую ценность, он бы совсем напрасно не позволил первому соседу взять ничего для него не стоящую кружку воды из ручья; если бы он считал воду такой вещью, которая никогда и нигде не имеет ценности, он бы к большему вреду для самого себя разрешил второму соседу отвести всю воду из ручья. В действительности же у на-



шего мельника образуются два различных суждения о ценности воды соответственно двум различным просьбам со стороны соседей: одну кружку воды он признает не имеющей ценности и без всяких разговоров согласится на просьбу первого соседа, но весь ручей он признает вещью, безусловно имеющей ценность, и потому отвести ее второму соседу не позволит.

Все сказанное нами сейчас дает возможность легко разрешить кажущееся противоречие, о котором мы упомянули выше. Свободные материальные блага имеются налицо в громадном изобилии. Все незначительные количества их, не истощающие этого изобилия, согласно сказанному выше не должны представлять никакой ценности и действительно не представляют, как показывает ежедневный жизненный опыт. Если же, напротив, принять за цельную единицу такую сумму свободных материальных благ, которая превышала бы весь избыток, или если взять всю совокупность материальных благ известного рода, то, как следует из вышесказанного, за этой более значительной суммой, или за этой совокупностью, нужно будет признать ценность. Такой-то именно смысл и вкладывается в ту истину, что без воздуха и без воды люди не могли бы существовать. Когда высказывают эту истину, то имеют в виду весь годный для дыхания воздух и всю годную для питья воду как одно целое и потому вполне последовательно приписывают этому целому ценность.

По причинам вполне понятным в практической жизни мы почти всегда имеем дело только с ограниченными количествами свободных материальных благ, и благодаря этому свободные материальные блага почти всегда представляются нам вещами, лишенными ценности. К признанию за ними ценности приводят почти исключительно лишь академические соображения, вроде только что изложенных. Однако иногда, в очень редких, исключительных случаях, людям приходится и на практике рассматривать как одно целое всю совокупность свободных материальных благ того или иного рода, и в подобных случаях они нередко признают их вещами, имеющими ценность. Например, для поселения, расположенного в девственных лесах, дрова или отдельные деревья могут быть вещами свободными, даровыми, лишенными ценности. Но если бы у него потребовали, чтобы оно уступило кому-нибудь другому или расчистило под пашню весь лес, доставляющий ему топливо, то оно, несомненно, признало бы за лесом огромную ценность и запросило бы за него большую цену. Или вот еще пример, взятый из нашей европейской практической жизни: город Вена принужден выплачивать немалые суммы разным заинтересованным в деле лицам, чтобы приобрести право проводить к городу из некоторых горных водовместителей по нескольку сотен тысяч ведер в день. Подобные случаи служат практическим доказательством

того, что наши соображения о ценности и бесценности различных крупных количеств свободных материальных благ отнюдь не являются фантастическими построениями, а, напротив, имеют под собою реальную почву в условиях хозяйственной жизни.

Старая теория ценности оказалась неспособной дать вполне удовлетворительное объяснение только что упомянутым фактам. Она совершенно правильно подметила, что по отношению ко всей совокупности того или иного рода материальных благ представление о ценности должно принимать совсем не такой вид, как по отношению к отдельным экземплярам этих материальных благ. Но вместо того чтобы усматривать в этом различии лишь особенную форму проявления одного и того же принципа, экономисты старой школы пришли к мысли о необходимости констатировать два различных вида ценности: *абстрактную родовую ценность*, присущую роду как целому, и *ценность конкретную*, свойственную конкретным экземплярам и незначительным количествам материальных благ при конкретных хозяйственных условиях<sup>1</sup>.

По моему мнению, абстрактная родовая ценность представляет собой не больше как продукт воображения последователей старой теории. Абстрактной родовой ценности не существует, если только под ценностью разуместь действительное значение вещей для человека; всякая ценность, какая только существует, является ценностью конкретной<sup>2</sup>. Простая лишь принадлежность к известному роду не сообщает материальным благам ничего, кроме общих объективных свойств рода, а следовательно, и свойственной роду *способности* приносить пользу человеку. Но этого еще слишком мало для того, чтобы придать вещи какое-нибудь значение для человеческого благополучия, хотя бы лишь и in abstracto, с точки зрения «абстрактного среднего человека». Действительное значение вещи для человека предполагает всегда действительную зависимость человеческого благополучия от известного рода материальных благ, а эта зависимость, как мы знаем, предполагает в свою очередь некоторую скудость наличного запаса материальных благ. Скудость же запаса никогда не составляет свойства рода как такового; она является, напротив, результатом лишь конкретных условий, при которых род бывает «скуден». О «воде для питья» просто, например, я ничего не могу сказать с уверенностью, кроме того, что она обладает способностью утолять человеческую жажду. Но действительно ли утоление жажды в том или ином случае *находится в зависимости* от нее,— этого нельзя сказать заранее; для того, чтобы решить этот вопрос, даже в примене-

<sup>1</sup> Rau. Volkswirtschaftslehre. Ed. 8. T. I. § 62; после него многие другие экономисты.

<sup>2</sup> Эта мысль правильно сформулирована Шеффле (Schäffle. Gesellschaftliches System. Ed. 3. T. I. S. 171).

нии к «абстрактному среднему человеку», нужно узнать сперва, имеет ли он воду для питья в изобилии или же нет. Смотря по обстоятельствам, некоторое количество воды имеет для человека значение, другое — не имеет, а при подобных условиях утверждать, что всякая вода для питья должна иметь значение и ценность как таковая, значит делать неосновательное обобщение. Только в *одном* смысле можно, впрочем, безусловно утверждать, что вода для питья как род имеет ценность; это тогда именно, когда под родом разумеется совокупность всей существующей или по крайней мере всей находящейся в нашем распоряжении воды для питья. Нужно, однако, помнить следующее обстоятельство: «вся существующая» или «вся находящаяся в нашем распоряжении вода» представляет собой также конкретное количество воды, ценность которого зависит не только от родовых свойств воды, но и от того, что данное количество воды в силу своих размеров оказывается необходимым для удовлетворения наличных потребностей. А отсюда вытекают два вывода: во-первых, что ценность рода как целого представляет собой нормальную конкретную ценность, а во-вторых, что ценность, которой обладает род лишь как совокупность этих экземпляров, никоим образом нельзя переносить на каждый отдельный экземпляр этого рода. Но именно такую ошибку и допускает теория абстрактной родовой ценности, которую вводит, очевидно, в заблуждение то обстоятельство, что выражение «весь род» употребляется в двояком смысле. Когда говорят: «весь род воды имеет ценность», то под этим можно разуметь как то, что *вся вода, взятая как одно целое*, имеет ценность, так и то, что *всякая* вода имеет ценность. В первом смысле вышеприведенное положение совершенно верно, но его не отделяют от того же положения в последнем смысле; таким путем последователи теории абстрактной родовой ценности и приходят к тому, что совершенно ошибочно начинают приписывать всякой воде вообще абстрактную родовую ценность.

Что абстрактная родовая ценность представляет собой ценность ненастоящую, это чувствуют иногда и некоторые беспристрастные приверженцы названной теории. Так, например, Вагнер замечает, что представление об абстрактной ценности «не возбуждает необходимым образом стремления сохранить за собой или приобрести соответствующую вещь»<sup>1</sup>; этим он косвенно признает, что, и на его взгляд, основу абстрактной ро-

---

<sup>1</sup> Wagner A Lehrbuch der politischen Ökonomie. Band I. Grundlegung. Ed. 2. S. 52. Впрочем, по моему мнению, для того, чтобы быть вполне верным, приведенное замечание нашего выдающегося экономиста должно быть выражено в более резкой форме; а именно я думаю, что представление, лежащее в основе абстрактной родовой ценности, не только не побуждает нас *необходимым образом*, но *само по себе и совсем* не побуждает нас к деятельности.

довой ценности составляет не то реальное значение вещи для человеческого благополучия, которым руководствуются люди в своей деятельности. И в самом деле, единственным свойством, какое приобретают материальные блага благодаря своей принадлежности к определенному роду, является свойственная этому роду простая полезность, а потому и абстрактная родовая ценность, основывающаяся на принадлежности данной вещи к известному роду, представляет собой не что иное, как другое название для полезности. Следует ли удерживать и дальше это второе название для полезности, — это вопрос терминологической целесообразности, в пользу отрицательного решения которого можно привести самые веские соображения. Как синоним для полезности выражение «абстрактная родовая ценность» — совершенно излишне; как конкурент и без того уже двусмысленному слову «ценность» оно слишком неудобно по своей сбивчивости. Лучше уж оставим совсем этот неудачный и совершенно ненужный для нашей науки термин. Это тем легче нам будет сделать, что народ никогда его и не знал, — он совершенно искусственно привит научному языку посредством научной абстракции.

## II. ВЕЛИЧИНА ЦЕННОСТИ

Вопрос о принципе, которым определяется *величина ценности* материальных благ, вводит нас в ту область, в которой сосредоточивается основная задача теории ценности и в которой вместе с тем теории ценности приходится преодолеть главнейшие трудности. Трудности эти являются результатом особенного стечения обстоятельств. С одной стороны, правильный принцип для определения величины ценности представляется почти сам собою. Раз ценность есть значение вещи для человеческого благополучия и раз это значение основывается на том, что получение известной выгоды в смысле благополучия зависит от обладания данной вещью, то отсюда следует, что и величина ценности должна определяться той суммой благополучия, которая достигается при помощи соответствующих материальных благ. Вещь будет иметь высокую ценность, если от обладания ею зависит получение важной выгоды в смысле благополучия; вещь будет иметь низкую ценность, если обладание ею может принести лишь незначительную выгоду с точки зрения благополучия.

Однако ж, с другой стороны, существует целый ряд экономических фактов, как будто бы доказывающих несостоятельность этого простейшего и естественнейшего объяснения. Всякому известно, например, что в практической хозяйственной жизни драгоценные камни имеют высокую ценность, материальные блага вроде хлеба или железа — довольно низкую,

а воздух и вода обыкновенно и совсем никакой ценности не имеют. Но вместе с тем всякому известно и то, что без атмосферного воздуха и без воды для питья мы прямо не могли бы существовать, что хлеб и железо служат для удовлетворения самых важных наших потребностей, тогда как драгоценные камни являются предметами роскоши, служащими главным образом для удовлетворения потребностей в украшениях, потребностей, которые с точки зрения человеческого благополучия представляются лишь маловажными. Поэтому, кто признает верным принцип, что величина ценности материальных благ определяется важностью услуг, оказываемых человеку данного рода вещами, тот должен, по-видимому, ожидать, что ценность драгоценных камней будет низкая, ценность хлеба и железа — высокая, ценность воды и воздуха — самая высокая. Но действительность не оправдывает подобных ожиданий — она доказывает совершенно противное.

Это без сомнения поразительное явление сделалось настоящим камнем преткновения для теории ценности. Наивысшая полезность и при этом самая низкая ценность: какое чудовищное противоречие! Правда, экономисты констатировали самый факт не совсем точно, смешав понятия «полезность» и «потребительная ценность». Раз они приписали — совершенно ошибочно — железу высокую потребительную ценность, а алмазам — низкую, им оставалось только удивляться, что меновая ценность этих вещей решительно не соответствует их потребительной ценности. Однако ж благодаря этому изменилось лишь название противоположности, но ее резкость нисколько не уменьшилась. В попытках разрешить противоречие при помощи разного рода хитроумных соображений недостатка не было<sup>1</sup>, но они не приводили ни к чему путному. И вот от Адама Смита вплоть до наших дней бесчисленное множество теоретиков-экономистов бесплодно ломали голову над разрешением загадки, потеряв, наконец, всякую надежду найти сущность и меру ценности в отношении материальных благ к человеческому благополучию; в отчаянии экономисты прибегали к чрезвычайно странным, нередко совершенно фантастическим

<sup>1</sup> Самая замечательная попытка в этом роде принадлежит Бруно Гильдебранду (см. Hildebrand. National Ökonomie der Gegenwart und Zukunft. Frankfurt, 1848. S. 318). По мнению Гильдебранда, прежде всего каждый род материальных благ в целом приобретает себе совокупную ценность «сообразно размерам и значению человеческих потребностей, им удовлетворяемых». Потом эта совокупная родовая ценность распределяется посредством деления между всеми отдельными экземплярами, входящими в состав данного рода. Совокупная ценность рода — это делимое, а число экземпляров — это делитель, частное представляет собой ценность отдельного экземпляра. Вполне естественно, что, чем больше делитель, тем меньше частное, — отсюда, по учению Гильдебранда, поразительно низкая ценность отдельных экземпляров материальных благ, принадлежащих к самым полезным, и чрезвычайно богатым по своему составу родам.

объяснениям: хватались за «труд» или «рабочее время», за «издержки производства», за «сопротивление природы человеку» и другие диковинные штуки. Но так как экономисты не могли все-таки отделаться от смутного ощущения, что ценность материальных благ находится в тесной связи с человеческим благополучием, то они отмечали дисгармонию между «пользой» и «ценностью» вещей как странное, загадочное противоречие, как «*contradiction économique*».

На следующих страницах мы постараемся доказать, что старая теория ценности совершенно напрасно отклонилась от самого естественного объявления величины ценности. *Величина пользы, приносимой человеку материальными благами, действительно и повсюду является вместе с тем и мерой ценности материальных благ.* Чтобы убедиться в этом, требуется только одно — беспристрастно и с казуистической строгостью исследовать, какая выгода в смысле человеческого благополучия зависит при данных условиях от данной вещи. Я нарочно употребляю выражение «с казуистической строгостью», ибо, собственно говоря, вся теория субъективной ценности представляет собой не что иное, как обширную казуистику по вопросу о том, когда, при каких обстоятельствах и в какой мере наше благополучие зависит от разного рода материальных благ. Замечательно, что простой человек-практик очень верно угадывает казуистические решения этого рода, которые в практической жизни ему приходится произносить на каждом шагу. Он дает промах сравнительно редко и никогда не делает принципиальных ошибок. Он может, пожалуй, впасть в фактическую ошибку и дать низкую цену алмазу, принимая его за бисер; но никогда принципиальное соображение — в данном случае неуместное — что без воды для питья человеческий род существовать не мог бы, не приведет его к казуистическому решению, что каждый литр воды, взятый из домашнего колодца, представляет собой вещь бесконечно высокой ценности, за которую стоит заплатить целые тысячи гульденов. Наша задача и должна именно заключаться в том, чтобы отразить как бы в зеркале житейскую практику казуистических решений и возвести те правила, которыми инстинктивно с такой уверенностью владеет простой человек-практик, на степень столь же верных, но уже вместе с тем и осознанных научных принципов.

С точки зрения нашего благополучия выгода, которую представляет для нас обладание материальными благами, заключается по большей части в удовлетворении наших потребностей (о некоторых, очень редких исключениях из этого общего правила мы скажем ниже). Поэтому правильное казуистическое решение общего вопроса о том, в какой степени благополучие данного лица зависит от данной вещи, сводится к решению двух частных вопросов: 1) *удовлетворение какой из не-*

скольких или многих потребностей зависит от данной вещи и 2) как велика важность соответствующей потребности или ее удовлетворения?

Для удобства изложения мы рассмотрим сначала последний вопрос.

Как известно, потребности наши чрезвычайно различны по своей важности. Степень их важности мы измеряем обыкновенно тягостью вредных последствий, которые влечет за собой для нашего благополучия их неудовлетворение. Сообразно этому наивысшую важность мы признаем за теми потребностями, неудовлетворение которых ведет к смерти; второе по важности место мы отводим тем потребностям, неудовлетворение которых очень вредно отражается на нашем здоровье, на нашей чести, на нашем счастье; третье место занимают те потребности, неудовлетворение которых причиняет нам кратковременные страдания, огорчения или лишения; наконец, самое последнее место принадлежит тем потребностям, неудовлетворение которых сопровождается для нас лишь легкими неприятностями или лишает нас самых незначительных удовольствий. На основании этих признаков все человеческие потребности можно распределить по разрядам соответственно их важности. Правда, так как различие физических и духовных способностей, степени образования и пр. оказывает сильное влияние на характер потребностей человека, то для различных индивидуумов и даже для одного и того же индивидуума в разные времена шкала потребностей будет получать весьма неодинаковый вид. Но все-таки каждый хозяин-практик, раз ограниченность средств заставляет его действовать очень осторожно, всегда более или менее ясно должен представлять себе размеры и относительную важность своих собственных нужд. Это обстоятельство и подавало многим экономистам повод делать попытки построить шкалу человеческих потребностей с «объективной» точки зрения беспристрастного научного исследования.

Все это было бы вполне просто и ясно, если бы выражение «шкала человеческих потребностей» не отличалось некоторой двусмысленностью. В самом деле, тут можно разуметь или шкалу *различных видов потребностей*, или же шкалу *отдельных конкретных потребностей*. Между этими шкалами существует довольно резкая разница. Если взять различные виды потребности и расположить их в известном порядке сообразно их важности для человеческого благополучия, то окажется, что потребность в пище имеет наиболее высокое значение, потребность в жилище и одежде — почти столь же высокое, потребность в табаке, в спиртных напитках, в наслаждениях музыкой и пр. — уже гораздо меньшее, потребность в украшениях и пр. — еще меньшее. Совсем иной вид представляет

шкала конкретных потребностей. В пределах одного и того же вида потребностей потребность бывает далеко не всегда одинаково напряженной. Не всякий голод одинаково интенсивен, и не всякое удовлетворение голода одинаково важно. Например, конкретная потребность в пище у человека, не свшего целую неделю и близкого к голодной смерти, бесконечно настоятельнее и важнее, нежели потребность другого человека, который, сидя за обедом, уже съел два из своих обычных блюд и дожидается третьего. Благодаря этому и шкала конкретных потребностей отличается крайней сложностью по сравнению со шкалой различных видов потребностей. В последней потребность в пище в ее целом стоит впереди потребностей в табаке, спиртных напитках, украшениях и т. д., тогда как в первой переплетаются потребности, принадлежащие к самым различным видам. Правда, и в шкале конкретных потребностей первое место занимают важнейшие из конкретных потребностей важнейших видов; зато конкретные потребности менее важных видов стоят нередко выше менее важных потребностей важнейших видов, а последние члены важнейших видов стоят иногда даже ниже верхних членов самых подчиненных видов. Это все равно, как если бы мы сперва расставили по порядку горные цепи Альп, Пиренеев, Судетов, Гарца целиком, а затем разместили бы в ряд отдельные вершины всех этих гор по их относительной высоте. В первом случае, т. е. если рассматривать все горные цепи целиком, одну за другой, Альпы окажутся, конечно, в общем выше Пиренеев, Пиренеи в общем выше Судетов, Судеты в общем выше Гарца. Во втором же случае, т. е. если рассматривать отдельные горные вершины, расставленные в ряд по их высоте, очень многие альпийские вершины займут лишь второе место после некоторых пиренейских вершин, а некоторые даже третье место после вершин незначительных в общем гарцских гор.

Теперь является вопрос, каким же именно образом нужно при определении ценности материальных благ измерять важность соответствующих им потребностей: по шкале различных видов потребностей или по шкале конкретных потребностей? Что данный вопрос далеко не праздный — это очевидно; ведь смотря по тому, какую шкалу мы будем применять, мы придем к совершенно различным выводам относительно величины ценности. Если нам нужно, например, определить ценность какого-нибудь пищевого продукта, скажем хлеба, то, применив шкалу видов потребностей, мы найдем в ней для потребности в пище единственное, и притом самое высшее, место, и потому нам придется признавать за хлебом при всевозможных обстоятельствах постоянную, т. е. чрезвычайно высокую, ценность. Если же, напротив, применить шкалу конкретных потребностей, в которой потребности в пище представлены на всех реше-



тельно ступенях, то за хлебом можно будет признать, смотря по обстоятельствам, или высокую, или среднюю, или же, наконец, совсем низкую ценность.

Дойдя до этого перекрестка — первого перекрестка, на котором можно было сбиться с пути, — старая теория ценности избрала не настоящую дорогу. Она ухватилась за шкалу видов потребностей. Так как в этой шкале потребность в пище занимает одно из первых мест, а потребность в украшениях одно из последних, то старая теория и решила, что, например, хлеб вообще, всегда и везде имеет высокую, а драгоценные камни всегда и везде имеют низкую потребительную ценность, и вот она с изумлением должна была остановиться перед фактом, что на практике ценность названных вещей принимает совершенно обратный вид.

Вывод, сделанный старой теорией, ошибочен. Казуист должен, напротив, сказать: одним куском хлеба, который у меня есть, я могу, конечно, заглушить то или иное конкретное ощущение голода, испытываемое именно мной самим, но никогда, ни в каком случае не могу я заглушить им совокупность всех ощущений голода, действительных и возможных, теперешних и будущих, из которых слагается родовое явление, называемое потребностью в пище. А отсюда следует, что важность услуги, какую может оказать мне хлеб, никоим образом нельзя измерять тем, большое или ничтожное значение имеет вышеупомянутая совокупность ощущений голода. Это все равно, как если бы мы, желая определить высоту Лысой горы (Kahlenberg) близ Вены, вздумали приписать этому незначительному отрогу Альп общую высоту альпийских гор. Действительно, и в практической жизни нам никогда не придет в голову считать неоцененным сокровищем, имеющим необычайную важность для человека, каждый кусок хлеба, который у нас есть; никогда не придет нам в голову предаваться безумной радости, как будто мы избавились от верной смерти, всякий раз, когда нам случается купить за два крейцера хлеб у булочника, или, напротив, называть величайшим злодейством по отношению к самому себе поступок человека, который оказывается настолько неблагоразумным, что дарит кусок хлеба, бросает его зря или отдает животному! Однако ж именно таким образом мы и должны были бы рассуждать, если бы хотели значение, принадлежащее *виду потребностей*, называемому потребностью в пище, от удовлетворения которой зависит наша жизнь, перенести на материальные блага, служащие для удовлетворения этой потребности.

Итак, ясно, что при определении ценности материальных благ мы должны брать за основу отнюдь не шкалу видов потребностей, а только шкалу конкретных потребностей. Чтобы извлечь из этого вывода всю пользу, которую он может нам

принести, необходимо точнее выяснить некоторые пункты, касающиеся состава шкалы конкретных потребностей, и обосновать их еще прочнее, чем это было сделано в предшествующем изложении.

Большинство наших потребностей может удовлетворяться по частям. В этом смысле их можно назвать потребностями делимыми. Когда я голоден, то мне не приходится непременно выбирать одно из двух: или наесться досыта, или же оставаться совершенно голодным; нет, я могу и просто лишь смягчить голод, приняв умеренное количество пищи: быть может, впоследствии я совсем утолю свой голод, съев вторую и третью порции пищи, но, быть может, я так и ограничусь первым частичным утолением голода. Так как, конечно, частичное удовлетворение конкретной потребности представляет для меня иное, и притом меньшее, значение с точки зрения благополучия, нежели полное удовлетворение ее, то это обстоятельство уже само по себе было бы способно вызвать в известных размерах упомянутое выше явление, а именно, что в пределах данного вида потребностей существуют конкретные потребности (или части потребностей), имеющие различное значение. Но к этому присоединяется еще одно, очень важное обстоятельство.

Всем нам известно следующее явление, глубоко коренящееся в свойствах человеческой природы: одного и того же рода ощущение, повторяясь непрерывно, с известного момента начинает доставлять нам все меньше и меньше удовольствия, и наконец, удовольствие это превращается даже в свою противоположность — в неприятность и отвращение. Всякий может на себе испытать, что потребность в четвертом или пятом блюде ощущается уже совсем не так сильно, как потребность в первом блюде, и что при дальнейшем увеличении числа блюд наступает, наконец, момент, когда человек начинает чувствовать отвращение к пище. Аналогичные явления наблюдаются в области большинства как духовных, так и физических наслаждений: возьмите долго продолжающийся концерт, лекцию, прогулку, игру и т. д. — всюду вы найдете то же самое.

Если мы выразим сущность этих общеизвестных фактов на нашем техническом языке, то получим следующее положение: конкретные частичные потребности, на которые можно разложить наши ощущения неудовлетворенности, и последовательные частичные удовлетворения, которые можно получить при помощи одинаковых количеств материальных благ, обладают в большинстве случаев *неодинаковым, и притом постепенно уменьшающимся до нуля, значением*. Этим положением объясняется целый ряд других положений, которые высказаны нами выше в виде голословных утверждений. Прежде всего для нас ясно теперь и с этой стороны, что в пределах одного и того

же вида потребностей могут встречаться конкретные потребности (или части потребностей) неодинаковой важности, да и не только *могут*, но и, — в сфере всех потребностей, могущих удовлетворяться по частям (а таких большинство), — *должны* встречаться вполне регулярно, представляя собой, так сказать, явление органическое. Далее, для нас теперь ясно в особенности то, что и в наиболее важных видах потребностей существуют более низкие и самые низкие ступени важности. Более важный вид потребностей отличается от менее важного, собственно, тем только, что у первых, так сказать, вершина выдается больше вверх, тогда как основание у всех лежит на одинаковом уровне. Наконец, теперь ясно для нас и следующее обстоятельство: не только, как было сказано выше, *может* иногда случиться, что конкретная потребность более важного, в общем, вида оказывается стоящей ниже отдельных конкретных потребностей менее важного, в общем, вида, — нет, мало того, подобное явление встречается постоянно как явление регулярное и органическое. Всегда будет существовать бесчисленное множество конкретных потребностей в пище, которые оказываются более слабыми и менее важными, нежели многие конкретные потребности совсем маловажных видов, каковы потребность в украшениях, потребность в посещении балов, потребность в табаке, потребность держать певчих птиц и т. п.

Если мы попытаемся теперь наглядно изобразить расчленение наших потребностей, то на основании всего сказанного у нас получится следующая схема <sup>1</sup>:

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

В этой схеме римские цифры от I до X обозначают различные виды потребностей и их значения в нисходящем порядке: I представляет собой самый важный вид потребностей, например потребность в пище, V — вид потребностей средней важности, например потребность в спиртных напитках, X — самый

<sup>1</sup> Cp. Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. S. 93.

маловажный вид потребностей. Далее, арабскими цифрами 10—1 обозначены принадлежащие к различным видам конкретные потребности (и частичные потребности) и их значения таким образом, что цифра 10 показывает самые важные конкретные потребности, цифры 9, 8, 7 и т. д.—все менее важные, наконец цифра 1—самые маловажные конкретные потребности, какие только существуют.

Рассматривая нашу схему, мы видим, что чем важнее вид потребностей, тем выше выдается самая важная конкретная потребность, принадлежащая к нему, но вместе с ней представлены и все более низкие ступени важности до самой последней включительно. Исключение из этого правила составляют в схеме только виды потребностей IV и VII, в которых недостает нескольких членов нисходящего порядка. Они представляют такие—довольно редкие—виды потребностей, где последовательное удовлетворение по частям оказывается по техническим причинам либо не вполне возможным, либо совсем невозможным, где, следовательно, потребность должна или удовлетворяться в полной мере, или же совсем не удовлетворяться. Потребность в комнатных печах, например, уже *одной* печью удовлетворяется настолько полно, что во второй печи не представляется ни малейшей надобности. Наконец схема показывает, что в самом важном виде потребностей I встречаются конкретные потребности наименьшей важности 1, тогда как почти во всех других видах, менее важных, встречаются отдельные конкретные потребности, важность которых выражается более высокими цифрами.

Многие материальные блага обладают способностью удовлетворять несколько различных видов потребностей. Так, например, хлебные растения могут употребляться или для удовлетворения потребности в пище, или для выкуривания водки, или же для кормления животных и птиц. Само собою разумеется, что для таких материальных благ соответственным образом расширяется и круг конкретных потребностей, важность которых может иметь решающее значение при определении их ценности. Так, например, для хлебных растений наряду с конкретными потребностями в пище (шкала I с полными числами) должны идти в счет и конкретные потребности в спиртных напитках (шкала V) и т. д. Благодаря существованию развитого обмена явление это не только закрепляется, но и приобретает всеобщий характер. Раз становится возможным на каждое материальное благо, имеющее хоть какую-нибудь цену на рынке, получить в обмен большее или меньшее количество материальных благ другого рода, то создается возможность при помощи последнего рода материальных благ удовлетворять потребности самых различных видов. Впоследствии этот факт еще не раз сослужит нам важную службу в деле

объяснения явлений ценности<sup>1</sup>. Здесь же нам необходимо было пока возможно полнее, насколько позволяет абстрактность изложения, рассмотреть сущность и значение тех конкретных потребностей, удовлетворение которых *может* зависеть от данного рода материальных благ.

Обратимся теперь ко второму из поставленных выше главных вопросов: *удовлетворение которой из нескольких или многих потребностей действительно зависит от данного материального блага?*

Вопрос этот не мог бы возникнуть, если бы условия хозяйственной жизни были настолько просты, что потребности и материальные блага выступали бы друг против друга всегда лишь в единственном числе. Если бы данная вещь оказывалась пригодной для удовлетворения только какой-нибудь одной конкретной потребности и вдобавок являлась бы вместе с тем единственной вещью данного рода или по крайней мере единственной находящейся в нашем распоряжении вещью данного рода, тогда было бы ясно без всяких рассуждений, что от обладания единственной вещью зависит и удовлетворение единственной потребности, которую она способна удовлетворять. Но в практической жизни почти никогда не встречается таких простых отношений между потребностями и материальными благами; напротив, на практике положение дел сильно усложняется, и притом по большей части с двух сторон одновременно. Во-первых, одна и та же вещь может обыкновенно служить для удовлетворения нескольких различных конкретных потребностей, и притом потребностей неодинаковой важности; а во-вторых, очень часто в распоряжении нашем бывает несколько экземпляров одного и того же рода материальных благ, причем зависит уже от нашего усмотрения, какой именно экземпляр употребить для удовлетворения важной, какой—для удовлетворения неважной потребности. Возьмем самый простой пример. Положим, что, отправляясь на охоту, я имею из съестных припасов только два совершенно одинаковых хлеба. Один из этих хлебов нужен для того, чтобы наестся мне самому, а другой для того, чтобы накормить мою собаку. Ясно, что для меня лично гораздо важнее удовлетворить мою собственную потребность в пище, чем потребность моей собаки. Точно так же ясно, что от моей воли зависит, который хлеб съесть мне самому, который отдать собаке. Спрашивается те-

---

<sup>1</sup> В этой части своей работы я еще не имею в виду заниматься объяснением феноменов обмена: исследованию этих феноменов посвящена вторая часть моей работы, в которой излагается «теория объективной меновой ценности». Но все-таки в тех случаях, когда возможность обмениваться оказывает влияние на субъективную ценность материальных благ, мы должны по крайней мере упоминать о ней как о существующем факте, с которым приходится считаться и теории субъективной ценности.

перь: удовлетворение какой из двух существующих потребностей зависит в данном случае от моего хлеба?

На это, пожалуй, можно бы было ответить: той именно потребности, для удовлетворения которой действительно был предназначен данный хлеб. Но такое простое рассуждение оказывается совершенно неправильным. В самом деле, рассуждая таким образом, мы должны будем признать, что так как оба хлеба предназначены для удовлетворения потребностей неодинаковой важности, то и ценность они должны иметь различную; а между тем не подлежит ни малейшему сомнению, что два совершенно одинаковых материальных блага, поставленных в совершенно одинаковые условия, должны обладать и совершенно одинаковой ценностью.

На настоящую дорогу выводит нас и здесь одно простое казуистическое соображение. Чтобы решить вопрос, удовлетворение которой из нескольких потребностей зависит от данной вещи, мы просто-напросто должны посмотреть, какая именно потребность осталась бы без удовлетворения, если бы не существовало оцениваемой вещи: это и будет та потребность, которую нам нужно определить. При этом мы легко убедимся, что подобная участь постигает отнюдь не ту потребность, для удовлетворения которой по произволу владельца случайно предназначен был оцениваемый экземпляр, а всегда лишь *наименее важную из всех соответствующих потребностей* — именно из всех тех потребностей, которые могли бы быть удовлетворены всем наличным запасом данного рода материальных благ, включая и оцениваемый экземпляр.

Самая простая забота о собственной пользе заставляет всякого благоразумного хозяина соблюдать некоторый строгий порядок в деле удовлетворения своих потребностей. Никто не будет настолько глуп, чтобы все находящиеся в его распоряжении средства истратить на удовлетворение маловажных потребностей, не оставив ничего для удовлетворения потребностей самых важных, неотложных. Напротив, всякий позаботится прежде всего удовлетворить свои важнейшие потребности, потом потребности менее важные, затем еще менее важные и т. д., таким образом, что об удовлетворении потребностей низшего разряда он будет думать только тогда, когда все потребности высшего разряда уже удовлетворены и в его распоряжении еще остается некоторая часть средств. Теми же простыми правилами руководствуются люди и в том случае, когда наличный запас материальных благ сокращается благодаря уничтожению одного экземпляра. Конечно, вследствие этого первоначальный план удовлетворения потребностей нарушается. Теперь уже не могут быть удовлетворены все те потребности, которые предполагалось удовлетворить вначале, и недочет оказывается неизбежным. Но вполне естественно, что

благоразумный хозяин старается сделать этот недочет как можно менее чувствительным для себя, т. е. если случайно окажется утраченной такая вещь, которая была предназначена для удовлетворения более важной потребности, он не откажется от удовлетворения этой более важной потребности и не станет, упорно придерживаясь первоначального плана, удовлетворять потребность менее важную; нет, более важную потребность он удовлетворит во всяком случае и вместо того оставит без удовлетворения такую потребность, которая представляет для него всего меньше значения. Возвращаясь к приведенному выше примеру, мы видим, что ни один человек, если окажется потерянным хлеб, предназначенный для утоления его собственного голода, не захочет обречь себя на голодную смерть, чтобы накормить вторым хлебом свою собаку: напротив, быстро изменив первоначальный план удовлетворения потребностей, всякий заменит потерянный хлеб оставшимся, чтобы наестся самому и оставит без удовлетворения менее важную для него потребность, т. е. заставит голодать собаку.

Итак, дело представляется в следующем виде: на всех потребностях, стоящих выше самой маловажной, самой «последней», т. е. занимающей самую низшую ступень в лестнице потребностей, которые должны быть удовлетворены при помощи наличных средств, утрата вещи не отзывается совершенно, так как для их удовлетворения берется взамен утраченного экзemplя, предназначавшийся первоначально для удовлетворения этой «последней» потребности. Точно так же не затрагиваются утратой данной вещи и те потребности, которые стоят ниже «последней», ибо они все равно не получают удовлетворения даже и в том случае, когда вещь сохраняется в целостности. Напротив, утрата вещи всецело и исключительно падает на «последнюю» из потребностей, которые предполагается удовлетворить; эта «последняя» потребность еще удовлетворяется, когда соответствующая вещь имеется налицо, и не получает удовлетворения, когда такой вещи не имеется. Это и есть искомая потребность, удовлетворение которой зависит от наличности данной вещи.

Теперь мы подходим вплотную к главной цели нашего исследования. *Величина ценности материального блага определяется важностью той конкретной потребности (или частичной потребности), которая занимает последнее место в ряду потребностей, удовлетворяемых всем наличным запасом материальных благ данного рода*<sup>1</sup>. Итак, основой ценности служит не

---

<sup>1</sup> Или также материальных благ другого рода, способных заменять их. Эта оговорка имеет не столько принципиальное, сколько чисто казуистическое значение. Потому-то я и не ввожу ее, как и многие другие детали, в наше принципиальное исследование. Подробности см. ниже.

наибольшая польза, которую могла бы принести данная вещь, и не средняя польза, которую может принести вещь данного рода, а именно наименьшая польза, ради получения которой эта вещь или вещь ей подобная еще может рациональным образом употребляться при конкретных хозяйственных условиях. Если мы, для того чтобы избежать на будущее время длинных определений, которые, чтобы быть вполне точными, должны бы быть еще длиннее<sup>1</sup>, назовем эту наименьшую пользу, стоящую на самой границе возможного и допустимого с экономической точки зрения, по примеру Визера<sup>2</sup>, просто хозяйственной *предельной пользой* (Grenznutzen) вещи, то закон величины ценности материальных благ можно будет выразить в следующей простейшей формуле: *ценность вещи измеряется величиной предельной пользы этой вещи.*

Это положение является центральным пунктом нашей теории ценности. Все дальнейшее связывается с ним и выводится из него. В этом пункте обнаруживается всего резче и антагонизм между защищаемой нами и старой теориями ценности. Старая теория, поскольку она вообще производила ценность из полезности материальных благ, признавала за мерило ценности то наивысшую, то среднюю пользу, какую способна приносить вещь: наивысшую — приписывая каждому отдельному экземпляру все то значение, которое принадлежит соответствующему виду материальных благ; среднюю — складывая (вместе с Гильдебрандом)<sup>3</sup> сумму и важность всех принадлежащих к данному виду потребностей и деля полученную таким путем величину на число экземпляров материальных благ соответствующего рода. Мы же поступаем как раз наоборот; мы принимаем за мерило ценности наименьшую пользу, ради получения которой представляется еще выгодным с хозяйственной точки зрения употреблять данную вещь. «Нижняя

<sup>1</sup> См. предыдущее примечание.

<sup>2</sup> Wieser. Über den Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. S. 128. Джевонс употребляет выражения «final degree of utility» (предельная степень пользы) и «terminal utility» (предельная польза) (Jevons. Theory of political economy). У Менгера, который впервые дал ясное истолкование рассматриваемому закону, не вводя, впрочем, никакого нового термина, этот закон формулирован следующим образом: «В каждом конкретном случае от обладания определенной частью всей массы материальных благ, находящихся в распоряжении хозяйствующего лица, зависит лишь удовлетворение тех из потребностей, обеспеченных общим количеством материальных благ, которые имеют для данного лица наименьшее значение, и потому ценность этой части имеющейся в его распоряжении массы материальных благ равняется для хозяйствующего лица тому значению, которое представляет для него удовлетворение наименее важных из потребностей, обеспеченных общим количеством материальных благ» (Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. S. 98).

<sup>3</sup> Hildebrand. Nationalökonomie der Gegenwart und der Zukunft. S. 318; см. прим. на S. 28—29,



предельная точка линии пользы является точкой приложения ценности»<sup>1</sup>. При подобных обстоятельствах не только можно, но и, безусловно, необходимо остановиться дольше, чем бы следовало по существу дела, на обосновании главного положения нашей теории, а в особенности считаем мы полезным дополнить приведенные до сих пор доказательства верности этого положения, доказательства абстрактно-дедуктивные, доказательствами практического характера<sup>2</sup>. Для этого мы возьмем прежде всего какой-нибудь возможно более простой конкретный пример.

Предположим, что поселенец, избушка которого одиноко стоит в первобытном лесу, в стороне от всяких путей сообщения, только что собрал со своего поля пять мешков хлеба. Этим хлебом он должен прокормиться до следующей жатвы. В качестве любящего порядок хозяина он заранее рассчитывал, как употребить свой запас. Один мешок необходим ему, чтобы только не умереть с голода до следующей жатвы. При помощи другого мешка ему нужно улучшить свое питание настолько, чтобы сохранить свое здоровье и силы. Употреблять из своего запаса еще некоторую часть на хлеб и мучные кушанья он не намерен. Напротив, для него было бы весьма желательно к хлебной пище прибавить несколько мясной пищи; поэтому третий мешок он предназначает для откармливания птицы. Четвертый мешок должен пойти у него на приготовление хлебной водки. Этим вполне обеспечиваются все его скромные личные потребности. Остается еще один мешок. Наш хозяин решает употребить его на корм для нескольких штук попугаев, болтовню которых ему нравится слушать. Само собой понятно, что не все перечисленные способы употребления запаса имеют одинаковое значение для нашего хозяина. Чтобы выразить отношение между его потребностями в цифрах, возьмем шкалу, состоящую из десяти степеней. За поддержанием своего существования наш хозяин должен признать, конечно, самую высшую степень важности — 10; за сохранением здоровья — несколько более низкую степень важности, положим 8; далее, степень важности мясной пищи выразится цифрой 6; потребление водки — цифрой 4; наконец, содержание попугаев будет иметь самую низкую степень важности — 1. Теперь по-

---

<sup>1</sup> Wieser. Op. cit. S. 129.

<sup>2</sup> Тем не менее я едва ли осмелился бы останавливать внимание читателя еще некоторое время на том же самом предмете, да, пожалуй, и предшествующие соображения свои изложил бы покороче, если бы пример некоторых выдающихся писателей, выступавших критиками моих предшественников в деле развития теории предельной пользы, особенно пример Шеффле и Дитцеля, не убеждал меня в том, что нам предстоит еще долго и подробно разъяснять основы нашей теории, прежде чем будет устранена возможность всяких недоразумений.

стараемся перенестись мысленно в положение нашего поселенца и спросим себя: какое значение при описанных условиях будет иметь для его благополучия *один* мешок хлеба?

Мы уже знаем, в чем состоит простейший способ решения этого вопроса: нам необходимо определить, какой суммой пользы поплатился бы наш хозяин в том случае, если бы он утратил один мешок хлеба. Применим же к делу этот прием. Ясно, что наш хозяин оказался бы человеком крайне неблагоприятным, если бы, потеряв один мешок хлеба, он вздумал отказывать себе в самой необходимой пище, расстраивая таким образом свое здоровье, и в то же время гнать водку и кормить кур и попугаев по-прежнему. Для рассудительного практика тут возможен только один исход: употребить оставшиеся четыре мешка хлеба на удовлетворение четырех важнейших групп потребностей, отказавшись от удовлетворения потребности наименее важной, представляющей предельную степень пользы. Так именно и поступит наш хозяин: он решит не держать попугаев. Есть ли у него пятый мешок хлеба или нет, — разница для него небольшая: если есть, он позволит себе удовольствие держать попугаев; если нет, он откажет себе в этом удовольствии, только и всего; и вот этой-то незначительной пользой и будет он определять ценность каждого отдельного мешка из своего запаса. Мы говорим: ценность *каждого* отдельного мешка — ведь, раз все мешки одинаковы, то для нашего хозяина будет решительно все равно, потеряет ли он мешок А или мешок В, если только после утраты одного мешка у него останется еще четыре мешка для удовлетворения важнейших потребностей.

Внесем некоторые изменения в наш пример. Предположим, что у нашего поселенца при наличии тех же самых потребностей имеется только три мешка хлеба. Как велика будет для него ценность одного мешка теперь? Узнать это опять-таки очень нетрудно. Если у нашего поселенца три мешка, то он может удовлетворить и действительно удовлетворит с помощью их три важнейшие группы потребностей, а две менее важные оставит без удовлетворения. Если у него только два мешка, то он ограничится лишь удовлетворением двух самых важных групп потребностей и откажется от удовлетворения третьей потребности — в мясной пище. Следовательно, обладание третьим мешком, — а таким третьим является для него не просто лишь определенный мешок, а каждый из трех мешков, только бы, кроме него, оставалось еще два мешка, — означает для нашего поселенца возможность удовлетворения именно третьей степени потребности, т. е. последней из трех потребностей, удовлетворяемых с помощью всего запаса хлеба. Всякий другой способ оценки, кроме того, который основывается на определении предельной пользы, находился бы, очевидно,

в противоречии с условиями действительности, был бы неправилен.

Предположим, наконец, что наш поселенец, опять-таки при одинаковом уровне потребностей, имеет в своем распоряжении только один мешок хлеба. Ясно как божий день, что этот единственный мешок будет предназначен и употреблен для удовлетворения первейших потребностей в пище: его хватит лишь на то, чтобы кое-как поддержать существование нашего поселенца. Точно так же ясно, что в случае утраты этого единственного мешка хлеба нашему поселенцу пришлось бы умереть с голода. Стало быть, обладание им означает жизнь, его утрата — смерть: этот единственный мешок хлеба имеет наивысшее значение для благополучия поселенца. Опять-таки в полном согласии с нашим принципом предельной пользы в данном случае высшая польза, — сохранение жизни, — являясь единственной, оказывается вместе с тем и крайней, предельной пользой.

До сих пор мы занимались анализом гипотетических примеров. Приложим теперь наш метод исследования к анализу реальных явлений хозяйственной жизни. Здесь мы встречаемся прежде всего с тем господствующим фактом, что количество материальных благ находится в обратном отношении к их ценности. Чем больше имеется налицо материальных благ данного рода, тем меньше при прочих равных условиях ценность отдельной штуки их, и наоборот. Как известно, политическая экономия воспользовалась этим основным фактом лишь для своего учения о ценах: она вывела отсюда свой закон спроса и предложения. Однако ж вышеупомянутое явление обнаруживается и независимо от обмена и цен. Во сколько раз выше ценит, например, собиратель редкостей какой-нибудь единственный экземпляр, которым представлен данный род вещей в его коллекции, нежели один из дюжины совершенно одинаковых экземпляров! Нетрудно убедиться, что все подобные факты, тщательно проверенные, объясняются самым естественным образом нашей теорией предельной пользы. В самом деле, чем больше имеется в нашем распоряжении экземпляров данного рода материальных благ, тем полнее могут быть удовлетворены соответствующие потребности, тем маловажнее последние, предельные потребности, которые еще удовлетворяются с помощью наличного количества материальных благ, но которые не получают удовлетворения в случае утраты одного экземпляра, тем ниже, другими словами, предельная польза, которой определяется ценность отдельного экземпляра. Если же имеется налицо такая масса экземпляров данного рода материальных благ, что за полным удовлетворением всех соответствующих потребностей остается еще много лишних экземпляров, которым уже нельзя дать никакого полезного употребле-

ния, то в таком случае предельная польза равняется нулю и отдельный экземпляр данного рода материальных благ не представляет никакой ценности.

Вместе с тем теория предельной пользы дает вполне естественное объяснение и тому, столь поразительному с первого взгляда факту, что малополезные вещи вроде жемчуга и алмазов имеют такую высокую ценность, вещи же гораздо более полезные, например хлеб, железо, — ценность несравненно более низкую, а безусловно необходимые для жизни вода и воздух и совсем не имеют ценности. Жемчуг и алмаз находятся в таком ограниченном количестве, что потребность в них удовлетворяется лишь в очень незначительной степени, и предельная польза, до которой простирается удовлетворение, стоит относительно очень высоко; между тем как, к нашему счастью, хлеба и железа, воды и воздуха у нас обыкновенно бывает такая масса<sup>1</sup>, что удовлетворение всех более важных из соответствующих потребностей оказывается вполне обеспеченным и от обладания отдельным экземпляром или небольшим количеством данного рода материальных благ либо зависит лишь удовлетворение самых маловажных, либо совсем не зависит удовлетворение никаких конкретных потребностей. Конечно, если при каких-нибудь экстраординарных обстоятельствах, например во время осады города неприятелем или во время путешествия в пустыне, запасы воды и хлеба подвергаются сильному сокращению, то ограниченного количества этих материальных благ хватает уже только для удовлетворения наиболее важных потребностей в пище и питье; тогда предельная польза поднимается вверх, а вместе с ней согласно нашему принципу должна возвышаться и ценность хлеба и воды, этих в обыкновенное время столь дешевых материальных благ, — вывод, который вполне оправдывается опытом, ибо при вышеупомянутых экстраординарных обстоятельствах, как известно, платят по большей части огромные цены даже за самые маловажные и малоценные жизненные припасы<sup>2</sup>. Таким образом, те самые факты, которые при поверхностном взгляде на дело как будто бы находятся в непримиримом противоречии с теорией, ставящей величину ценности в зависимость от величины предельной

<sup>1</sup> Особенно для богатых людей, покупающих жемчуг и алмазы!

<sup>2</sup> Тут нам могут возразить, что существование высоких цен в подобных случаях с уверенностью позволяет заключить лишь о возвышении меновой ценности их, субъективная же потребительная ценность может оставаться при этом неизменной. На это я отвечаю: требование высоких цен (или их предложение) предполагает уже и высокую субъективную оценку товара, тогда как готовность, с какой в нормальное время безвозмездно уступают другому, например, воду для питья, служит ясным доказательством того, что вещь, которой мы так щедро одеваем всякого желающего, и с субъективной точки зрения не представляет никакой особенной ценности в наших глазах.

пользы, в действительности представляют собой блестящее ее подтверждение, между тем как теории родовой ценности и гильдебрандовской средней ценности оказываются совершенно неспособными сколько-нибудь удовлетворительно объяснить эти же самые факты.

Предоставляю читателю продолжать проверку правильности нашего принципа: этот принцип выдержит самое строгое испытание. Действительно, на его стороне и логика, и опыт, под охраной которых он представляется, на мой взгляд, настолько непоколебимым, что из всех принципов я только об одном этом решил бы сказать: если в его верности и может возникнуть сомнение, то разве только по недоразумению<sup>1</sup>. Ввиду этого я и считаю вполне основательной надежду, что в недалеком будущем учение о предельной пользе сделается общепризнанным достоянием экономической науки и что, таким образом, политическая экономия приобретет, наконец, твердую точку опоры и объединения, которая даст ей возможность спокойно продолжать разработку возбуждающей столько разногласий и споров теории ценности.

Теперь нам необходимо в разъяснение сказанного выше сделать несколько дополнительных замечаний, которые раньше я намеренно обходил, чтобы не прерывать хода принципиального исследования. Все эти замечания касаются казуистических усложнений, которые могут обнаруживаться при определении предельной пользы, а следовательно, и при выводе заключения относительно величины ценности материальных благ и которые отчасти имеют весьма большое практическое значение.

Общий принцип, которым следует руководствоваться при определении предельной пользы, отличается необыкновенной простотой. Мы берем экономическое положение хозяйствующего субъекта, с точки зрения которого должна производиться оценка вещи, и рассматриваем его в двояком виде. Прежде всего мы мысленно присоединяем оцениваемую вещь к общей массе материальных благ, находящихся в распоряжении данного субъекта, и смотрим, сколько групп конкретных потребностей, начиная с высшей, может быть удовлетворено при таких условиях. Затем мы мысленно отбрасываем оцениваемую вещь и рассчитываем, для удовлетворения скольких групп конкретных потребностей может хватить наличного запаса теперь. При этом оказывается, конечно, что в последнем случае неко-

---

<sup>1</sup> И действительно, мне кажется, что возражения против теории предельной пользы, с которыми выступил недавно Шеффле в статье, посвященной разбору книги Визера «*Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*», основываются в сущности на полном непонимании критикуемого учения (статья Шеффле напечатана в «*Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft*». 1885. S. 451). Подробнее об этом мы скажем ниже.

торая группа потребностей, а именно самая низшая группа их, остается без удовлетворения: по этой-то самой низшей группе потребностей мы и узнаем предельную пользу, которой определяется ценность вещи<sup>1</sup>.

Само собой разумеется, что размеры этой группы могут быть неодинаковы, смотря по характеру оцениваемого объекта: если объектом оценки является отдельный экземпляр того или иного быстро уничтожающегося рода материальных благ, например пищи, то предельная польза будет обнимать собой лишь одну какую-нибудь потребность или даже одну часть «делимой» потребности. Если же, напротив, мы оцениваем более прочные материальные блага, способные удовлетворять соответствующую потребность многократно в течение долгого времени, или же определяем ценность значительного количества материальных благ как одного целого, то вполне естественно, что в вышеупомянутую низшую группу входит вся, иногда весьма большая, сумма конкретных потребностей. С обладанием роялю связана возможность целые сотни раз получать эстетические наслаждения, с обладанием десятью бочками вина — возможность сотни раз испытывать приятные вкусовые ощущения, значение которых, разумеется, тоже должно быть определено при оценке этих материальных благ.

В подобного рода случаях может иногда обнаруживаться

---

<sup>1</sup> Потребность в определении ценности материальных благ ощущается преимущественно в двух случаях: во-первых, когда дело идет об отделении вещи от имущества, об ее отчуждении, т. е. когда предполагается вещь подарить, продать или променять, потратить и т. д.; во-вторых, когда дело идет о присоединении вещи к имуществу, о приобретении ее. Психологическая основа оценки несколько неодинакова по внешности в том и в другом случае. Вещь, которая у нас уже имеется, мы оцениваем по той потере, которую причиняет ее лишение, следовательно, по последней из тех потребностей, удовлетворение которых обеспечивалось прежде. Вещь, которой у нас нет, мы оцениваем, наоборот, по тому направлению пользы, которое достигается ее приобретением, т. е. по важнейшей из всех потребностей, которые мы уже не могли бы больше удовлетворять при нашем прежнем имущественном положении. Само собой разумеется, что и тем, и другим путем мы приходим к одному и тому же результату: последняя из потребностей, удовлетворение которой обеспечивается при наличии данной вещи, всегда оказывается тождественной с первой из тех потребностей, которые при отсутствии этой вещи не получают удовлетворения. В тексте я выбрал такую формулировку, которая пригодна как для того, так и для другого способа оценки.

По всей вероятности, у многих читателей возникает опасение, что определение предельной пользы по описанному в тексте методу представляет собой операцию слишком сложную и хлопотливую, которой им не приходится прodelьвать при определении ценности в практической жизни. Здесь я ограничусь пока лишь одним замечанием по этому поводу: выполнение упомянутой операции на практике, — тем более, что мы пользуемся при этом разного рода сокращениями и указаниями прежнего опыта, — требует гораздо меньше времени, нежели ее описание в теории. Впрочем, ниже я еще вернусь к только что упомянутому возражению и рассмотрю его подробнее.

одно явление, которое на первый взгляд кажется странным, но при внимательном рассмотрении дела объясняется крайне просто. А именно может случиться, что оценка более значительных количеств материальных благ не находится в соответствии с оценкой одного экземпляра этих же самых материальных благ: ценность значительного количества определяется несоразмерно высоко по сравнению с ценностью одного экземпляра. Пять мешков хлеба, например, оценивают иногда не в пять, а в десять или даже в сто раз выше, нежели один мешок. Это бывает именно во всех тех случаях, когда подвергающееся одновременной оценке количество материальных благ составляет такую значительную часть всего наличного количества их, что его утрата отозвалась бы крайне неблагоприятно на удовлетворении потребностей оценивающего субъекта и вдобавок лишила бы удовлетворения такие конкретные потребности, которые представляют гораздо большую важность, чем последняя потребность. Тогда самый низший слой потребностей, удовлетворение которых зависит от данного количества материальных благ, подвергающегося оценке как одно целое, сам в свою очередь заключает в себе конкретные потребности неодинакового уровня, различной важности, а, как известно, сумма, получаемая от сложения нескольких элементов, должна быть больше произведения, получаемого от умножения последнего, наименьшего элемента (которым определяется ценность единицы материальных благ) на число элементов:  $5+4+3+2+1$  не может не быть больше, чем  $5 \times 1$ .

Чтобы представить это еще нагляднее, возьмем наш прежний пример — хозяйство поселенца. Ценность одного мешка хлеба при величине всего наличного хлебного запаса в пять мешков равнялась ценности удовольствия держать попугаев. Но от обладания пятью мешками зависит не просто удовлетворение суммы потребностей, из которых каждая в отдельности так же велика, как и потребность держать попугаев, а *удовольствие держать попугаев + употребление хлебной водки + употребление мясной пищи + сохранение здоровья + поддержание жизни* — сумма, которая не в пять раз, а бесконечно больше удовольствия держать попугаев. Если читатель вдумается в положение нашего поселенца, то он найдет вполне понятным, что хотя поселенец и будет готов уступить каждый из своих пяти мешков хлеба за умеренную цену, скажем за 5 гульденов, однако же все пять мешков, взятые вместе, он не отдаст не только за 25 гульденов, но и ни за какую вообще цену, как бы высока она ни была.

В нашей обыденной практической хозяйственной жизни нам далеко не часто приходится наблюдать описанную выше казуистическую особенность. Происходит это оттого, что при господстве производства, основывающегося на разделении труда

и обмене, в продажу поступает в большинстве случаев избыток продуктов, совсем не предназначенный для удовлетворения личных потребностей собственника. Один центнер или тысячу центнеров сахара продает сахарозаводчик, и это нисколько не отражается на удовлетворении его личных потребностей в сахаре. 1000 центнеров в данном случае действительно представляют собой лишь 1 центнер, помноженный на 1000. Описанное выше явление обнаруживается, напротив, в тех случаях, когда дело идет об отчуждении запаса вещей, предназначенного для личного потребления собственника. Если у меня имеются, например, два экземпляра известной книги, или гравюры, или старой монеты и пр., то за оба экземпляра вместе я пожелаю взять, несомненно, более чем вдвое против той суммы, которую бы я взял за один дуплетный экземпляр.

Всего резче выступает рассматриваемая особенность, разумеется, тогда, когда количество материальных благ, подвергающееся оценке как одно целое, как единица, обнимает собой весь имеющийся в нашем распоряжении или даже вообще весь существующий запас материальных благ данного рода. Для такой огромной массы вещей ценность всегда будет определяться чрезвычайно высоко, хотя бы отдельный экземпляр и имел лишь незначительную ценность или даже (как один экземпляр свободных благ) не имел совершенно никакой ценности. Дело в том, что от совокупности данного рода материальных благ зависит удовлетворение всех потребностей соответствующего рода, включая и самая важнейшие конкретные потребности. Не подлежит, например, ни малейшему сомнению, что вся масса находящейся в распоряжении города воды для питья в ее целом представляет для города огромную ценность, так как без нее городские жители буквально умерли бы от жажды. Отдельный же экземпляр или отдельная единица, например литр или гектолитр воды, может не иметь при этом никакой ценности, да обыкновенно и не имеет ее.

Кто упускает из виду это реально существующее и выступающее во многих случаях казуистическое различие между ценностью целого и ценностью отдельных единиц, из которых слагается целое, тот очень легко может сбиться с толку. Из этого именно источника, как было уже упомянуто выше, берет начало старое ошибочное учение об «абстрактной родовой ценности». Экономисты сделали вполне правильное наблюдение, что совокупность свободных материальных благ данного рода, например вся существующая вода, весь атмосферный воздух и пр., представляет для людей очень высокую ценность, и вывели отсюда совершенно ошибочное заключение, что и каждая отдельная единица их должна обладать специальной ценностью уже в силу одной лишь принадлежности своей к обладающему ценностью «роду» материальных благ; вот эту-то



специальную ценность отдельной единицы в отличие от настоящей ценности и называли абстрактной родовой ценностью. В действительности же отдельная единица не имеет здесь решительно никакой ценности, и целый род обладает нормальной, конкретной ценностью; абстрактная родовая ценность представляет собой не более как создание воображения наших экономистов, лишенное всякой реальности.

В ту же самую ошибку впадает и Шеффле в упомянутой выше статье, посвященной критике учения о предельной пользе<sup>1</sup>. Он оспаривает предположение, что путешественник по пустыне будет оценивать весь свой запас воды как целое лишь по той сравнительно незначительной предельной пользе, которую приносят ему последние, наименее необходимые части этого запаса, служащие для приготовления пищи и для умывания. «Напротив, — говорит наш автор, — опасение смерти от жажды окажет известную долю влияния на хозяйственное распоряжение *всем запасом воды*» и заставит путешественника «не пожалеть денег на приобретение хорошего кожаного меха, обходиться с ним бережно, не давать ему сильно нагреваться и т. д.» Совершенно верно! Когда дело идет о запасе воды *как о целом*, то при определении ценности принимается в расчет не только значение воды для варки пищи и умывания, но и важность ее как средства для удовлетворения жажды. А в примере, приводимом Шеффле, запас воды фигурирует именно в качестве целого. В самом деле, ведь если кожаный мех окажется с дырой, так еще нельзя сказать, наверное, что вытечет лишь сравнительно менее необходимая часть воды, предназначенная для варки пищи и умывания, — напротив, нужно опасаться, что вытечет вся вода. Но Шеффле заблуждается, полагая, что из этого факта, совершенно бесспорного, можно вывести аргумент против теории предельной пользы. Он опровергает этим нечто такое, чего теория предельной пользы и не думала утверждать, а именно ту мысль, что ценность *целого* определяется предельной пользой последней входящей в его состав *части*. Наша теория, напротив, сама с особенной силой подчеркивает то обстоятельство, что измерять ценность части пользой целого в такой же степени неправильно (см. с. 267), как и наоборот: измерять ценность целого пользой какой-нибудь отдельной его части. В действительности наша теория утверждает, напротив, что ценность всякой вещи и всякого количества материальных благ определяется *принадлежащей этой именно вещи или этому именно количеству вещей предельной пользой*, т. е. наименьшей пользой, какую с хозяйственной точки зрения можно получить от

<sup>1</sup> Zeitschrift f. die gesammte. Staatswissenschaft, 1885. S. 451. Cp. прим. на с. 284.

этих материальных благ или им подобных, т. е. от одинакового количества материальных благ. И это ее положение остается в полной силе, несмотря на все возражения, против него сделанные. Во-первых, остается, вне сомнения, что всякое отдельное частичное количество запаса воды, например каждый отдельный литр, оценивается лишь по предельной пользе последней части запаса, предназначенной для варки пищи и для умывания. Самым убедительным доказательством этому служит то, что, по предложению самого Шеффле, часть запаса воды вообще употребляется для варки пищи и для умывания. Если «страх умереть от жажды» не мешает действительно употреблять часть воды на столь маловажные нужды, то уж не в состоянии он, конечно, и придать ей ценность, превышающую важность этих нужд! Во-вторых, не подлежит также ни малейшему сомнению, что и факт существования высокой ценности, которой обладает запас воды как целое, находится в полном согласии с теорией предельной пользы. В самом деле, рассматриваемый как цельная единица наличный запас воды представляет собой единственную, первую и последнюю находящуюся в нашем распоряжении единицу такого рода, и потому вполне естественно, что ее собственная совокупная польза, выражающаяся, между прочим, и в поддержании жизни, совпадает с пользой «последней» единицы этого рода, следовательно, с предельной пользой, которой и определяется ценность. Если, несмотря на все сказанное выше, Шеффле указывает на высокую ценность целого запаса как на аргумент против теории предельной пользы, то это объясняется, по моему мнению, лишь тем, что он недостаточно разграничивает два различных понятия — «всякое отдельное частичное количество запаса» и «целый запас», а потом такую же путаницу приписывает и критикуемому им учению<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В тексте мы упоминали до сих пор только о том случае, когда ценность значительной совокупности того или иного рода материальных благ может определяться неизмеримо выше ценности отдельной единицы. Однако в зависимости от различия конкретных условий может наблюдаться и обратное явление, когда совокупность материальных благ данного рода оценивается непропорционально низко по сравнению с отдельной единицей: а именно это бывает главным образом тогда, когда дело идет не об отчуждении, а о приобретении различных количеств материальных благ. Если бы у нашего поселенца, например, совсем не было хлеба, то покупка одного только первого мешка означала бы для него возможность поддержания жизни, покупка каждого следующего мешка имела бы все меньшее и меньшее значение, и, следовательно, покупка пяти мешков представляла бы собой во всяком случае приобретение несравненно менее важное, чем ценность первого мешка, помноженная на пять:  $5+4+3+2+1$  меньше  $5 \times 5$ . Внимательный наблюдатель может и в нашей практической жизни встретить множество такого рода случаев, которые легко объясняются с точки зрения нашей теории.

Обратимся теперь к другому пункту. Из наших предыдущих разъяснений следует, что предельная польза, которою определяется ценность вещи, не совпадает с той пользой, которую действительно приносит сама эта вещь, или совпадает с ней лишь случайно<sup>1</sup>; в большинстве случаев предельная польза, напротив, является, так сказать, *чужой* пользой, а именно пользой последнего экземпляра материальных благ (или последнего равного ему по величине частичного количества материальных благ), которым может быть замещена данная вещь. При более простых условиях предельная польза хотя и является пользой другой вещи, но по крайней мере другой вещи того же самого рода. В нашем примере, к которому мы столько раз прибегали уже, ценность каждого отдельного мешка хлеба, например первого, хотя и определяется пользой другого, последнего мешка хлеба, однако ж все-таки она определяется пользой мешка хлеба. Но существование развитых меновых сношений может порождать в этом отношении значительные осложнения. А именно, давая возможность во всякое время обменивать материальные блага одного рода на материальные блага другого рода, меновое хозяйство дает вместе с тем возможность перекладывать недочет в удовлетворении потребностей одного рода на потребности другого рода. Вместо того чтобы заменить утраченный экземпляр другим экземпляром того же самого рода, предназначенным для менее важного употребления, можно взять материальные блага совершенно другого рода, предназначенные для удовлетворения совершенно другого рода потребностей, и путем обмена приобрести на них нужный экземпляр взамен утраченного. В подобном случае благодаря утрате вещи одного рода в действительности утрачивается та польза, которую могли бы принести материальные блага, употребленные для замещения утраченной вещи; а так как эти последние берутся из числа таких материальных благ, которые были предназначены для наименее важного употребления, то утрата ложится на предельную пользу материальных благ, служащих для замены утраченной вещи. Следовательно, предельная польза и ценность вещи одного рода определяются в данном случае предельной пользой известного количества материальных благ другого рода, употребленных для приобретения экземпляра на место утраченного.

Вот пример. Я имею только одно зимнее пальто. Его у меня украли. Заменить его другим экземпляром такого же рода я не могу, так как у меня было всего-навсего только одно

---

<sup>1</sup> Последнее бывает только или с единственными экземплярами, или с теми экземплярами материальных благ, которые случайно предназначены для удовлетворения именно самых маловажных нужд.

зимнее пальто. Но вместе с тем я не могу оставить без удовлетворения именно ту самую потребность, для которой предназначалась украденная вещь, так как потребность в теплой зимней одежде является потребностью чрезвычайно важной, неудовлетворение которой может крайне вредно отразиться на моем здоровье: я могу простудиться, захворать и даже, пожалуй, умереть.

Ввиду этого я постараюсь переложить утрату на другие мои потребности, менее важные; и вот, продав некоторые материальные блага, предназначавшиеся первоначально для иного употребления, я покупаю себе на вырученные таким путем деньги новое зимнее пальто. Само собой понятно, что я употребляю для этой цели такие материальные блага, которые представляют для меня наименьшее значение, т. е. всю утрату переложу на их «предельную пользу». Если я человек состоятельный, то те 40 флоринов, которые нужны для покупки нового зимнего пальто, я возьму из запаса наличных денег и сокращу свои расходы на предметы роскоши. Если я человек среднего достатка, не богат, но и не беден, то убыль наличных денег мне придется покрывать разного рода сокращениями в расходах по хозяйству в течение одного или двух месяцев. Если же я человек настолько бедный, что расходы на покупку нового зимнего пальто не могу покрыть ни из наличных денег, ни посредством сбережений от ежемесячных своих доходов, то я буду вынужден продать или заложить некоторые менее необходимые предметы из моего домашнего скарба. Если, наконец, я человек совсем уж бедный, так что и при нормальных условиях имею возможность удовлетворять лишь самые важные, самые настоятельные из моих конкретных потребностей, тогда уж я никоим образом не смогу переложить утрату зимнего пальто на какие-нибудь другого рода потребности, и мне придется ходить зиму без теплого пальто.

Если мы вникнем в положение владельца зимнего пальто во всех вышеуказанных случаях и спросим себя, какое же именно влияние оказывает на его благополучие потеря пальто, то найдем, что в первом случае она влечет за собой сокращение расходов на предметы роскоши, во втором — незначительные ограничения расходов по домашнему хозяйству, в третьем — лишение той пользы, какую приносили проданные или заложенные вещи, в четвертом — действительно лишение одежды. Следовательно, только в последнем случае ценность зимнего пальто определяется непосредственной предельной пользой вещи данного рода (причем, так как налицо имеется лишь один экземпляр данного рода материальных благ, предельная польза здесь совпадает с непосредственной пользой самого этого экземпляра), во всех же остальных случаях она определяется предельной пользой материальных благ совершенно

другого рода, предназначавшихся для удовлетворения совсем иного рода потребностей, нежели зимнее пальто<sup>1</sup>.

Только что описанная нами казуистическая модификация играет чрезвычайно важную роль в нашей хозяйственной жизни, предполагающей существование высокоразвитого обмена. Я думаю, что из всех субъективных определений ценности, какие только совершаются у нас, большая часть принадлежит именно к этому разряду. В особенности это следует сказать относительно оценки безусловно необходимых для нас материальных благ: по причинам, которые нетрудно вывести из всего изложенного выше, мы почти всегда оцениваем упомянутые материальные блага не по их непосредственной предельной пользе, а по «субституционной предельной пользе» (Substitutionsnutzen) материальных благ другого рода. Необходимо, впрочем, заметить, что и при существовании даже в высшей степени развитого менового хозяйства мы не всегда, а только при известных, — встречающихся, правда, очень часто, — условиях можем пользоваться рассматриваемым методом определения субъективной ценности; а именно мы делаем это лишь тогда, когда предельная польза материальных благ, замещающих данную вещь, оказывается ниже непосредственной пользы того рода материальных благ, к которому принадлежит данная вещь; выражаясь точнее, лишь тогда цены продуктов и условия удовлетворения различных видов наших потребностей таковы, что если бы утрата вещи падала именно на те самые нужды, которые удовлетворяются этой вещью, то лишились бы удовлетворения потребности относительно более важные, нежели в том случае, если употребить для замещения утраченного экземпляра путем обмена вещь, предназначенную для удовлетворения потребностей другого рода. Какой бы сложный, запутанный случай мы ни взяли, всюду мы найдем, что истинная предельная польза и истинная ценность вещи определяются всегда именно *наименьшей* пользой, которую прямым или непрямым путем может принести эта вещь.

Совершенно такие же казуистические усложнения, как и создаваемые существованием обмена, наблюдаем мы в тех случаях, когда существует возможность быстро изготовлять взамен утраченного новый экземпляр для покрытия недочета. Этого рода усложнения также имеют для теории ценности огромную важность: они дают нам ключ, при помощи которого мы можем объяснить влияние издержек производства на цен-

---

<sup>1</sup> Поэтому положение Визера (Wieser. Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes. S. 128), гласящее, что предельная польза всегда «должна принадлежать к сфере пользы, получаемой от материальных благ того же самого рода», следует принимать лишь с той оговоркой, которую делает при этом сам автор: он рассматривает дело в чистом виде, оставляя в стороне условия менового хозяйства.

ность материальных благ. Ввиду этого они заслуживают и особенно внимательного исследования. Однако ж по некоторым соображениям мы считаем более целесообразным отложить их анализ до одной из следующих глав. Итак, я обрываю на время казуистическое объяснение деталей и возвращаюсь снова к рассмотрению принципиальной стороны дела.

До сих пор мы объясняли высоту ценности материальных благ высотой предельной пользы. Но мы можем пойти еще дальше в исследовании факторов, которыми определяется величина ценности. Спрашивается, именно: от каких же обстоятельств зависит высота самой предельной пользы? Здесь мы должны указать на отношение между *потребностями и средствами их удовлетворения*. Каким образом оба названных фактора влияют на высоту предельной пользы, — об этом уже так много было говорено на предыдущих страницах, что теперь я могу без всяких дальнейших рассуждений просто сформулировать вкратце относящееся сюда правило. Оно гласит: чем шире и интенсивнее потребности, т. е. чем их больше и чем они важнее, и чем меньше, с другой стороны, количество материальных благ, которое может быть предназначено для их удовлетворения, тем выше будут те слои потребностей, на которых должно обрываться удовлетворение, тем выше, следовательно, должна стоять и предельная польза; наоборот, чем меньше круг потребностей, подлежащих удовлетворению, чем маловажнее они и чем, с другой стороны, обширнее запас материальных благ, находящихся в распоряжении человека, тем ниже та ступень, до которой доходит удовлетворение потребностей, тем ниже должна стоять предельная польза, тем меньше должна быть, следовательно, и ценность. Приблизительно то же самое, только несколько менее точно, можно выразить и в другой форме, а именно приняв за основу для определения ценности материальных благ их *полезность и редкость* (ограниченность количества). Поскольку степень полезности показывает, пригодна ли данная вещь по своей природе для удовлетворения потребностей более или менее важных, постольку ею определяется высший пункт, до которого предельная польза *может* подняться в крайнем случае; от степени же редкости зависит, до какого именно пункта предельная польза *действительно* поднимается в конкретных случаях.

Существование обмена и тут порождает целый ряд осложнений. Оно дает именно возможность во всякое время расширить удовлетворение потребностей известного рода, — конечно, за счет удовлетворения потребностей другого рода, которое в соответствующей степени сокращается. Вместе с тем и предельная польза, которой определяется ценность, как мы показывали выше, из области материальных благ, подвергающихся оценке, передвигается в область другого рода материальных

благ, предназначенных для пополнения недочета в удовлетворении главной потребности. Благодаря этому круг факторов, оказывающих влияние на высоту предельной пользы, усложняется следующим образом: *во-первых*, тут играет роль то отношение между потребностями и средствами их удовлетворения, *которое существует для материальных благ оцениваемого рода во всем обществе, представляющем собой одно целое благодаря существованию обмена*: этим отношением (отношением между спросом и предложением), как мы увидим во второй части нашего исследования, определяется высота той цены, которую нужно заплатить за новый экземпляр данного рода материальных благ, чтобы пополнить недочет в удовлетворении соответствующих потребностей, а следовательно, и величина той части материальных благ другого рода, которая оказывается необходимой для приобретения недостающего экземпляра. *Во-вторых*, тут играет роль то отношение между потребностями и средствами их удовлетворения, *которое существует для самого производящего оценку индивидуума в той сфере, откуда берется часть материальных благ с целью пополнить недочет*: от этого отношения зависит, низкого или же высокого слоя нужд коснется сокращение средств удовлетворения, следовательно, незначительной или же значительной предельной пользой придется пожертвовать<sup>1</sup>.

Положение, в силу которого высота предельной пользы определяется отношением между потребностями и средствами их удовлетворения, дает материал для множества выводов практического характера, которые должны быть рассмотрены в обширном сочинении о ценности. Я ограничусь здесь указанием на два вывода, которыми нам придется воспользоваться впоследствии, при изложении теории объективной меновой ценности. Прежде всего так как отношения между потребностями и средствами их удовлетворения бывают чрезвычайно неодинаковы в отдельных случаях, то одна и та же вещь может представлять для различных лиц совершенно неодинаковую субъективную ценность — обстоятельство, без которого вообще не могли бы со-

---

<sup>1</sup> Для иллюстрации возьмем опять наш прежний пример — относительно украденного зимнего пальто. Мы имеем, с одной стороны, потребность в зимнем пальто, с другой — кроме утраченной вещи, предназначавшейся для ее удовлетворения, еще добавочные средства для покупки нового пальто. Предельная польза передвигается на того рода нужды, которые подвергаются урезке ввиду возмещения утраты. Она будет, следовательно, тем больше, чем, *во-первых*, дороже новое зимнее пальто, — обстоятельство, которое определяется отношением между спросом на зимнее пальто и их предложением вообще, и чем, *во-вторых*, хуже удовлетворяются у владельца украденного пальто другого рода потребности: в зависимости от различной степени состоятельности владельца предельная польза может колебаться, как мы видели выше, между отказом от прихотей и самыми чувствительными лишениями.

вершаться никакие меновые сделки. Далее, одни и те же количества материальных благ при прочих равных условиях представляют неодинаковую ценность для богатых и бедных, и притом для богатых ценность меньшую, для бедных — большую. В самом деле, так как богатые в гораздо большей степени обеспечены всеми родами материальных благ, то удовлетворение простирается у них до потребностей наименее важных, и потому увеличение или сокращение в удовлетворении потребностей, связанное с приобретением или утратой одного экземпляра, не имеет для них большого значения; для бедных же, которые и вообще могут удовлетворять лишь самые настоятельные свои нужды, каждый экземпляр материальных благ представляет огромную важность. И действительно, опыт показывает, что бедный человек относится к приобретению вещи как к радостному событию, а к ее утрате — как к несчастью, тогда как богатый к тем же самым приобретениям и утратам относится совершенно равнодушно. Сравните, например, душевное состояние бедного писца, который, получив первого числа свои 30 флоринов месячного жалованья, теряет их по дороге домой, с душевным состоянием миллионера, потерявшего такую же сумму. Для первого эта потеря означает тяжелые лишения в течение целого месяца, для последнего — в крайнем случае отказ от какого-нибудь ненужного расхода<sup>1</sup>.

В изложенном выше учении о величине ценности материальных благ остается один пробел, который необходимо заполнить, — и не столько потому, чтоб он сам по себе имел какое-нибудь важное значение, сколько ввиду того, что существование какого бы то ни было пробела может подать внимательному критику повод отнестись недоверчиво ко всей теории, в которой замечается этот пробел. Поэтому я должен попросить читателя снова вернуться на некоторое время почти к самому началу настоящей главы.

С точки зрения нашего благополучия, говорили мы там, польза, которую мы можем извлечь из вещи, заключается преимущественно в удовлетворении нашей потребности; таково общее правило (см. с. 267). Поскольку господствует это общее правило, постольку, как мы убеждались до сих пор, имеет силу и закон предельной пользы. Однако, сказали мы там же, упомянутое общее правило допускает и некоторые исключения. Теперь нам необходимо показать, когда именно имеют место эти исключения и каким образом совершается под их влиянием образование ценности.

---

<sup>1</sup> Развиваемым в тексте положениям несколько не противоречит тот факт, что одни и те же вещи богатые нередко оценивают *относительно*, т. е. на деньги, выше, чем бедные: ведь для богатых и деньги представляют абсолютно меньше ценности, нежели для бедных.



Сфера действия общего правила и исключений из него определяется следующими положениями. Удовлетворение потребности будет зависеть от данной вещи во всех тех случаях, когда запас материальных благ, принадлежащих лицу, которое производит оценку, представляет собой величину строго определенную. При подобных условиях в результате утраты оцениваемой вещи получается явный недочет в средствах удовлетворения, а следовательно, и в самом удовлетворении потребностей. Наличие или отсутствие каждой вещи означает тут удовлетворение или неудовлетворение потребности. Но при известном стечении обстоятельств, встречающемся крайне редко, может быть и так, что утрата вещи вызывает усиленную деятельность, имеющую целью восполнить утрату,— деятельность, благодаря которой человек приобретает новый экземпляр взамен утраченного без всякого сокращения остающегося запаса материальных благ, ценой лишь страданий, труда или напряжения, каким этот человек не стал бы подвергать себя без особенно настоятельной надобности. В подобных случаях утрата вещи не влечет за собой никакого недочета в удовлетворении потребностей, так как она всегда возмещается при помощи усиленной деятельности, специально направленной к этой цели; напротив, утрата вещи причиняет ущерб нашему благополучию только тем, что заставляет нас подвергаться лишним страданиям или неудобствам, которых мы избежали бы при нормальных условиях. Вот один пример. Чтобы получить доступ на какое-нибудь празднество, положим торжество коронации, нужно достать входной билет, который выдается хотя и бесплатно, но лишь на имя определенного лица. У меня есть такого рода именной билет. Положим, я потерял его. В таком случае мне нет необходимости отказываться от участия в празднестве, мне нужно только возобновить хлопоты, чтобы достать себе новый билет. Следовательно, обладание входным билетом в действительности означает для меня возможность избежать лишних хлопот по добыванию билета.

Однако ж такого рода исключительные случаи возможны лишь при наличии следующих двух условий: во-первых, должна вообще существовать возможность приобрести новый экземпляр взамен утраченного при помощи только лишних хлопот и неприятностей; во-вторых, эти хлопоты и неприятности должны быть меньше положительной предельной пользы, получаемой от данной вещи. Если бы, например, вторичные хлопоты по добыванию нового входного билета я оценивал выше положительного удовольствия, даваемого участием в празднестве, то в случае потери билета я отказался бы от мысли достать взамен потерянного новый билет, и тогда потеря билета означала бы для меня положительное лишение.

Оба условия соединяются сравнительно редко в нашей практической хозяйственной жизни, да и то преимущественно там,

где дело идет о вещах мелких и незначительных. Относительно всего чаще встречается еще возможность восстановить утраченные материальные блага при помощи добровольного увеличения количества *труда*<sup>1</sup>. Однако и тут требуется, с одной стороны, чтобы в распоряжении трудящегося было свободное время, в течение которого можно заняться сверхурочной работой, а с другой стороны, чтобы иметь возможность работать в это свободное время,— условия, которые для массы нашего населения соединяются довольно редко. Связанные узами рабочего договора или по крайней мере укоренившихся профессиональных привычек, мы выполняем по крайней мере важные хозяйственные работы свои большей частью в определенные часы дня и удлинять свое рабочее время ради удовлетворения какой-нибудь специальной нужды мы не расположены, а если и расположены, так не всегда имеем возможность. На фабрике с 11-часовым рабочим днем фабричное помещение едва ли может быть открыто по окончании работ ради одного рабочего, который, желая свою разбитую домашнюю утварь заменить новой, вздумал бы в течение двух дней работать лишней час. Наша профессиональная работа в большинстве случаев дает нам определенное количество денег и материальных благ и тем самым доставляет нам средства для удовлетворения определенного количества потребностей. Утрата некоторой части этих средств влечет за собой не увеличение количества труда, а недочет в удовлетворении потребностей, оттого-то этими последними именно определяется обыкновенно, как мы показали выше, и ценность материальных благ. Свободные же часы нередко употребляются, напротив, на приобретение таких материальных благ, которые мы не стали бы покупать на доходы, получаемые от основной хозяйственной работы. Я собираю, например, во время прогулок цветы, которые, высушенные и связанные в букет, служат для украшения моей комнаты. Когда такой букет пропадет, то от этого ни одна из моих потребностей не лишается удовлетворения — мне нужно лишь снова употребить некоторое количество труда на собирание новых цветов, на их высушивание и т. д., если только я ценю этот труд ниже той положительной пользы, которую надеюсь получить от букета.

---

<sup>1</sup> Гораздо реже встречается возможность восполнить утрату вещи при помощи другого рода добровольно принятых на себя лишений; однако же казуист может найти или представить себе и такие случаи. Так, например, воспитатель, желающий закалить своего воспитанника в физическом отношении, может довести его до того, что мальчик станет смотреть на опыты терпеливого перенесения добровольно причиняемой себе боли как на любимую игру. Как ни редко встречаются подобного рода случаи, для теории все-таки важно установить, что труд и связанные с ним неприятности все-таки не являются единственным элементом, на котором может основываться определение ценности при рассматриваемых теперь нами исключительных условиях.

Спрашивается теперь: по какому же масштабу измеряется ценность материальных благ в этих исключительных случаях, которые, как видно из сказанного, не играют никакой важной роли? Ответ дать нетрудно. Значение такого рода материальных благ для нашего благополучия заключается, вообще говоря, в том, что обладание ими избавляет нас от неприятностей и беспокойства. Избавиться от этих неприятностей и беспокойства для нас, разумеется, тем важнее, чем они значительнее. Поэтому вышеупомянутым материальным благам мы придадим тем большее значение или тем большую ценность, *чем больше те неприятности и беспокойства, от которых мы избавляемся при обладании ими.*

В каком отношении находится это положение к выведенному раньше закону предельной пользы? При поверхностном взгляде на дело может легко показаться, будто теперь мы опираемся на принцип совершенно иного рода, чем прежде: там речь шла о пользе, здесь речь идет о неприятности или труде. Такое мнение совершенно неосновательно. Наша теория объясняет величину ценности всюду одним и тем же принципом. Она всегда выводит ее из величины той пользы, которая соединяется для нас с обладанием вещью. Но условия хозяйственной жизни отличаются крайней сложностью и разнообразием — оттого и вышеупомянутая польза на практике может принимать различные формы: она проявляется то в виде возможности прямого удовлетворения потребностей, то, — и притом гораздо реже, — в виде возможности избежать неприятностей и хлопот (оцениваемых ниже положительной пользы). Развивая свой принцип в приложении к этим разнообразным условиям, мы не колеблемся в своем принципе, а только развертываем вполне его содержание.

Согласие двух выводов, сделанных нами из одного и того же принципа, можно проследить и дальше. Характеристическая особенность теории предельной пользы заключается в том, что фактором, которым определяется величина ценности, она признает *наименьшую* выгоду, какую только можно допустить с хозяйственной точки зрения. Этот взгляд тоже проводится нами вполне последовательно. Как мы показали выше, рассматриваемые теперь исключительные случаи могут встречаться только тогда, когда беспокойство, от которого избавляет нас обладание вещью, оказывается *меньше* той положительной пользы (в смысле удовлетворения какой-нибудь нашей потребности), которую может она принести нам, так что избавление от беспокойства на самом деле означает опять-таки наименьшую, настоящую предельную пользу данной вещи. Да и вообще ведь предельная польза, по существу своему, представляет не собственную пользу известной вещи, а ту выгоду, какую мы можем извлечь из другого материального блага, способного заменить

эту вещь. Замещается данная вещь, смотря по обстоятельствам, иногда вещами того же самого рода, иногда же, при помощи обмена, вещами совершенно другого рода, а в некоторых специфических случаях это замещение выражается в форме избавления нас от каких-нибудь хлопот или неудобств. Если в подобных случаях ценность соответствующих материальных благ определяется величиной хлопот или неудобств, от которых они избавляют нас, то в этом нужно видеть не отклонение, а лишь вполне нормальное проявление закона предельной пользы — такое же, какое мы видели и в случаях, рассмотренных раньше<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> В своем знаменитом в истории нашей теории сочинении «Volkswirtschaftslehre» Менгер формулирует закон предельной пользы (S. 40) лишь в применении к нормальному случаю, вследствие чего эта формулировка страдает у него некоторой узостью. Визер (Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werts. S. 104) обратил внимание и на исключительные случаи, но при этом впал в некоторую односторонность, приняв за основание для определения величины ценности в этих случаях только труд и сопряженные с трудом неудобства, да вдобавок и для теоретического примирения этих исключительных случаев с принципом предельной пользы он сделал слишком мало. Несколько раньше ту же самую мысль высказывал уже Мангольдт (Mangoldt. Volkswirtschaftslehre. 1868. S. 132). Но этот даровитый исследователь хотел, как кажется, подвести под вышеупомянутый принцип все случаи, в которых издержки производства оказывают влияние на ценность (Mangoldt. Op. cit. S. 133). — этим он чересчур расширял сферу действия этого принципа (ср. ниже, главу VI). Что в моих воззрениях на ценность, изложенных выше, нет ничего общего с так называемой трудовой теорией ценности, как она развивается у Рикардо, Родбертуса и Маркса, — это мне нечего и разяснять внимательному читателю, тем более что в другом месте (см. мое сочинение «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien», 1884. S. 428—444) я уже подверг обстоятельной критике вышеупомянутое учение. Но я считаю уместным высказать здесь свое отношение к теории ценности Шеффле, в которой на своеобразный манер совмещаются точка зрения пользы и точка зрения издержек.

По моему мнению, Шеффле приобрел себе почетное место в истории развития теории ценности двумя заслугами: во-первых, он нашел правильный признак для определения понятия ценности — «важность» или «значение», а во-вторых, он чрезвычайно удачным и остроумным образом применил теорию субъективной ценности к теории объективной меновой ценности. Ядро же его учения о ценности, напротив, основывается на неудовлетворительном и неясном компромиссе между двумя различными принципами. Шеффле развивает ту мысль (всего подробнее в своем сочинении «Das gesellschaftliche System». Ed. 3. 1873, из которого я и беру цитаты), что ценностью вообще называется «то значение, которое связывается с вещью» (S. 162). Что же касается, в частности, хозяйственной ценности, то «с точки зрения хозяйственной деятельности человека ценность представляет столько же разнообразных сторон, сколько существует хозяйственных соображений и расчетов». А так как целью этих последних служит наивысшая польза и наименьшие расходы, то соответственно этому существует *ценность, основанная на пользе* (Nutzwert), или потребительная, и *ценность, основанная на издержках* (Kostenwert). «Значение, придаваемое определенной массе полезных вещей ввиду наименьших расходов (прежних, теперешних или будущих), которых требует их приобретение, называется ценностью, основывающейся на издержках, значение же, придаваемое вещам ввиду наивысшей пользы, какую можно

извлечь из них, называется потребительной ценностью, или ценностью, основывающейся на пользе. Но истинно ценной в хозяйственном смысле слова является только такая вещь, которой признанная и взвешенная польза по крайней мере уравнивает издержки, если не превышает их. *Истинная хозяйственная ценность представляет собой величину, в которой уравниваются ценность, основывающаяся на издержках, и ценность, основывающаяся на пользе*» (S. 166). Как именно понимает здесь Шеффле это «равновесие», видно из следующих его слов: «Хозяйственная ценность тем выше, чем больше ценность, основывающаяся на пользе, по сравнению с ценностью, основывающейся на издержках; она падает до нуля, когда обе ценности равны между собой; она превращается в отрицательную величину (Unwert), когда ценность, основывающаяся на пользе, оказывается меньше ценности, основывающейся на издержках» (S. 168). Итак, по мнению Шеффле, величина ценности определяется разницей между наивысшей пользой, какую может приносить вещь, и наименьшими издержками, с помощью которых можно ее изготовить. Это положение оказывается совершенно несостоятельным. Оно находится в резком противоречии с фактами, да и сам Шеффле принужден зачастую высказывать мнения, противоречащие этому положению. Предположим, что, будучи плохим спекулянтom, я вздумал постронть в стране, где квартиры не отличаются удобством и где нет на них большого спроса, большой дом, который обошелся мне в 100 000 флоринов, но наемная ценность которого, определяющаяся капитализированной наемной платой, равняется 50 000 флоринов. Будет ли равняться «истинная» хозяйственная ценность этого дома нулю или даже отрицательной величине? Конечно нет, но при продаже дома я смогу, вероятно, реализовать положительную ценность величиной около 50 000 флоринов. Или предположим, что я спекулянт опытный и что дом свой я построил в такой местности, где его ценность, определяющаяся полезностью, достигает 120 000 флоринов. Спрашивается, неужели «истинная» ценность этого дома в самом деле будет равна лишь разности между 120 000 и 100 000 флоринов, т. е. 20 000 флоринов? Опять-таки, разумеется, нет! Ценность моего дома будет равняться 120 000 флоринов. Шеффле сам заявляет дальше, что все вещи, которые можно всегда получить без всяких расходов, ценности не имеют (S. 168. прим. 1). Совершенно верно, но это заявление противоречит приведенному выше основному положению нашего экономиста: ведь там, где ценность, основывающаяся на издержках, равна нулю, разница между ценностью, основывающейся на пользе, и ценностью, основывающейся на издержках,— разница, которую Шеффле называет «равновесием» той и другой,— оказывается тем значительнее, а следовательно, тем выше должна бы быть, по теории нашего экономиста, и ценность. Далее, Шеффле не признает за свободными материальными благами не только «истинной хозяйственной ценности», но и простой потребительной ценности, или ценности, основывающейся на пользе (S. 170). Опять-таки совершенно правильно, и опять-таки это противоречит основному положению нашего экономиста. В самом деле, ведь ценность, основывающаяся на пользе, определяется, по учению Шеффле, лишь «наивысшей пользой» и не имеет решительно никакой связи с издержками и лишениями («лишения» Шеффле неоднократно приравнивает к издержкам или по крайней мере рассматривает их как нечто однородное с издержками; см., например, S. 168); а раз это так, то, очевидно, свободные материальные блага не могли бы лишиться ценности, основывающейся на пользе, благодаря тому только, что «они ничего не стоят, что приобретение их не сопряжено ни с какими усилиями». Все подобные противоречия свидетельствуют, с одной стороны, о той осмотнительности, с какой приступал Шеффле к решению конкретных задач, а с другой — о непригодности той формулировки, которую дал он общим принципам своей теории ценности. В одном месте (S. 175) Шеффле делает вполне верное замечание, что стремление избежать лишений, с которыми сопряжено приобретение материальных благ, и заботы о пользе, которую можно извлечь из них, имеют «один общий источник, глю-

### III. ВОЗРАЖЕНИЕ И ОТВЕТ НА НЕГО

Сущность ценности мы усматриваем в значении вещи для человеческого благополучия. Этим самым мы подаем повод измерять величину ценности величиной разницы в благополучии — разницы наслаждения и страдания, связанных с обладанием или необладанием вещью. Следовательно, в конце концов нашей теории приходится считаться с явлениями, коренящимися в области человеческих чувств, ощущений.

Но нам возражают, что с факторами, коренящимися в области чувств, нельзя и не следует считаться. Это величины иррациональные, несоизмеримые, заявляет один ученый<sup>1</sup>. Это величины, не поддающиеся измерению, утверждает другой. «Подобно тому как не могу я называть один предмет в  $1\frac{1}{4}$  раза красивее или в  $1\frac{1}{6}$  раза изящнее и элегантнее другого; подобно тому как не могу я данную личность назвать в  $1\frac{1}{5}$  раза любезнее или образованнее другой, — подобно этому я не могу сказать: эта картина, принадлежащая моему отцу, или эта книга, подаренная мне другом, в  $1\frac{1}{4}$  или в  $1\frac{1}{5}$  раза ценнее той картины, принадлежащей моему брату, или того подарка, сделанного одним моим знакомым, и т. д. Совокупность фигурирующих там и здесь ощущений, желаний, интересов и т. д. нельзя свести к каким-нибудь единицам, а следовательно, нельзя и выразить их в каких-нибудь мерах»<sup>2</sup>.

Выводы, какие наши противники делают из этих посылок, далеко не одинаковы по своей важности, но, во всяком случае, они направлены против нас. Одни экономисты соглашаются, что основу ценности (субъективной) составляют действительно эти несоизмеримые личные «интересы, желания, потребности, цели, стремления и т. д.», но заявляют, что поэтому-то именно ценность и не поддается измерению<sup>3</sup>. Другие в свою очередь принимают как несомненный факт, что ценность представляет собой величину измеримую и даже способную подвергаться цифровым определениям, но утверждают, что именно по этой-то причине основанием для величины ценности и не могут служить несоизмеримые между собой человеческие потребности, чувства, ощущения и т. п. Ценность, способная выражаться в числах, говорят эти экономисты, должна находить себе источник и

---

боко коренящийся в человеческой психике». Вот из этого-то общего источника и нужно действительно выводить все явления ценности. Но в своей формуле «равновесия» Шеффле совершенно неправильно определил, каким образом и в какой мере польза и издержки участвуют в образовании ценности.

<sup>1</sup> Schellwien. Die Arbeit und ihr Recht. Berlin, 1882. S. 198.

<sup>2</sup> Schönberg's Handbuch der politischen Ökonomie. T. 1. Ed. 2. S. 159. S. 159.

<sup>3</sup> Ibid.

мерило опять-таки в чем-нибудь таком, что в свою очередь способно принимать цифровые определения, например в труде или в издержках производства<sup>1</sup>. Как бы то ни было, обе партии — прямо или косвенно — признают, что с несоизмеримыми человеческими потребностями и не поддающимися измерению субъективными ценностями наука ничего поделать не может.

Если бы провести эти воззрения до их логического конца, то они получили бы такой смысл, какого и не подозревали сами их творцы. Если бы наши потребности действительно являлись несоизмеримыми величинами, тогда была бы совсем невозможна всякая хозяйственная деятельность. В самом деле, всеобщий принцип хозяйственной деятельности заключается в стремлении достичь наибольшей пользы при наименьшей затрате сил. Но, спрашивается, каким же образом мог бы осуществляться этот принцип, если бы мы не в состоянии были судить, какая польза больше, какая меньше, или если бы мы не имели возможности определять, соответствует ли данная польза по своей величине тем усилиям, которые необходимо употребить для ее достижения? Да и как стали бы мы определять все это, если бы не существовало возможности вообще сравнивать между собой человеческие потребности, желания, ощущения и пр. с какой-нибудь общей точки зрения, приводить их к общему знаменателю и судить об их абсолютной и относительной интенсивности? В действительности мы взвешиваем и оцениваем наши субъективные ощущения и желания и определяем их взаимные отношения ежедневно, ежечасно. Пусть всякий род удовлетворения потребности доставляет нам свое особого рода наслаждение — это все-таки нисколько не мешает нам составлять себе сравнительное суждение относительно *степени* получаемого нами наслаждения. Несомненно, что наслаждение, которое я получаю от холодной ванны, по своему характеру совершенно не похоже на наслаждение, доставляемое мне слушанием симфонии, а это последнее по своему характеру ничего не имеет общего с наслаждением, получаемым мною от утоления голода; однако ж всякий из нас знает очень хорошо, какое именно из этих трех различных наслаждений оказывается для него наибольшим в каждый данный момент. Точно так же боль, причиняемая нам уколом иголки, по своему характеру резко отличается от зубной, и однако ж это нисколько не мешает утверждать, что зубная боль представляет страдание более сильное, нежели боль от укола иголкой. Если бы наши приятные и неприятные ощущения действительно являлись несоизмеримыми, то мы постоянно находились бы в крайне безвыходном положении. В самом деле, так как даже и средств богатейшего в мире человека не хватит для удовлетворения решительно всех его желаний, то

<sup>1</sup> Schellwien. Op. cit. S. 198.

у нас не было бы абсолютно никакой точки опоры, чтобы судить, каким именно желаниям и потребностям следует отдать предпочтение, какие нужно отодвинуть на задний план. И, право же, не в шутку, а всерьез с нами могла бы случиться такая штука, что в один прекрасный день мы умерли бы от жажды, окруженные массой воды, так как, решая вопрос, на что употребить имеющуюся в нашем распоряжении воду — на утоление нашей жажды или же на орошение наших полей, мы бы по несчастливой случайности отдали слишком исключительное предпочтение последнего рода потребности. Следовательно, самый уже факт существования хозяйственной деятельности служит лучшим доказательством того, что наши приятные и неприятные ощущения не безусловно неспособны к количественным определениям. Спор может вестись лишь по вопросу о том, какого именно рода количественные определения возможны в данном случае.

Можно считать вполне доказанным, что мы способны определять, сильнее или же слабее вообще данное приятное ощущение другого приятного ощущения. Точно так же не подлежит ни малейшему сомнению, что мы способны судить и о том, много или же лишь ненамного данное ощущение сильнее другого. Но можем ли мы определить величину этой разницы еще точнее, можем ли выразить ее в цифрах? Можем ли мы сказать, что ощущение удовольствия А, например, втрое больше, чем ощущение удовольствия В? Вот вопрос.

Я положительно думаю, что мы можем это делать: или, пожалуй, выражаясь осторожнее, я скажу, что мы по крайней мере пытаемся это делать; мало того, нас *принуждает* это делать практическая необходимость, так как только этим путем имеем мы возможность приобрести в бесчисленном множестве случаев точку опоры для разумных практических решений. Бесчисленное множество раз приходится и нам в практической жизни делать выбор между несколькими наслаждениями, которых мы не можем получить одновременно, благодаря ограниченности наших средств. При этом обстоятельства складываются нередко таким образом, что в представляющейся нам альтернативе на одной стороне стоит какое-нибудь *одно* наслаждение, а на другой — множество однородных более мелких наслаждений. Никто не станет отрицать, что в подобных случаях рациональное решение вопроса зависит всецело от нас. Но ведь для такого решения еще недостаточно просто определить лишь вообще, что наслаждение одного рода *больше* наслаждения другого рода; недостаточно также сказать, что наслаждение первого рода *значительно* больше наслаждения последнего рода — для этого необходимо точно определить, *какое именно количество* более мелких наслаждений соответствует наслаждению первого рода, иными словами, во сколько раз одно наслаждение больше



другого по своей величине. Чтобы взять простейший пример, представим себе мальчика, который желает на имеющуюся у него мелкую монету купить фруктов. За эту монету ему дадут или одно яблоко, или шесть слив. Разумеется, он станет сравнивать в уме те приятные вкусовые ощущения, которые дает, с одной стороны, яблоко, с другой — слива. Но для того чтобы сделать выбор между плодами того и другого рода, мальчику недостаточно решить, что яблоки вообще нравятся ему больше, чем сливы, — нет, для этого он должен дать своему суждению цифровое определение, он должен, именно, выяснить, действительно ли удовольствие, доставляемое одним яблоком, *по крайней мере в шесть раз* больше удовольствия, доставляемого одной сливой. Или видоизменим пример так, чтобы суть дела выступила еще резче. Представим себе двух мальчиков, из которых у одного есть одно яблоко, у другого некоторое количество слив. Последний хочет выменять у первого яблоко и предлагает ему за него несколько штук слив — четыре, пять, шесть. Сравнивая в уме удовольствия, доставляемые яблоком и сливой, первый мальчик не соглашается на такую мену. После предложения седьмой сливы он начинает колебаться и, наконец, уступает свое яблоко за восемь слив. Что проявляется в этом образе действия, как не выраженное в цифрах решение, что удовольствие, получаемое от одного яблока, *выше* удовольствия, получаемого от одной сливы, *более чем в семь, но менее чем в восемь раз*?

Как поступают с яблоками и сливами мальчики в нашем примере, точно так же поступаем и все мы в нашей хозяйственной жизни с предметами более важными. Без сомнения, каждому из нас неоднократно случалось бывать в такого рода положении: нам предлагают купить вещь, которая оказывается для нас слишком дорогой; но цену понижают, положим с 30 до 25 гульденов, и тогда мы покупаем эту вещь. В основе подобного способа действия лежит не что иное, как представление, что наслаждение, которое можно получить от покупаемой вещи, по своей величине превышает более чем в 25 раз, но менее чем в 30 раз то наслаждение, которое можно получить от одного гульдена. Кто занимается психологическим самонаблюдением, тот может привести массу такого рода примеров из собственного опыта. Правда, бесчисленное множество хозяйственных актов мы совершаем по рутине, так сказать, механически; однако же во многих случаях, когда обстоятельства выбивают нас из наезженной колеи обыденной жизни, мы принуждены бываем тщательно обдумывать наши хозяйственные дела и тогда очень часто прибегаем к цифровому определению величины наслаждений и лишений. Я бы сказал даже, что для подобного рода определений мы пользуемся именно некоторой единицей меры. Такой единицей служит для нас величина на-

слаждения, которое мы можем получить при помощи денежной единицы: монеты в десять крейцеров, гульдена, билета в десять гульденов, в сто гульденов и т. д. Я думаю, что относительно наслаждения, которое можно получить на известную сумму денег, в уме каждого из нас существует определенное количественное представление, которым мы и руководствуемся в сомнительных случаях при решении вопроса, стоит ли тратить деньги на данное наслаждение или нет. Само собой разумеется, что величины наслаждения, соответствующие денежной единице, неодинаковы для каждого индивидуума, — для богатого, например, они меньше, чем для бедного; да и сами *виды* наслаждений, которые принимаются за мерило, крайне неодинаковы для различных лиц — у человека, любящего тонкие духовные наслаждения, например, они совсем иные, нежели у человека необразованного<sup>1</sup>. Впрочем, какого бы рода наслаждения ни принимались за мерило, мне кажется, после всего изложенного выше можно считать вполне доказанным следующее положение: отнюдь не ограничиваемся решением вопроса, действительно ли данное ощущение удовольствия вообще больше какого-нибудь другого, но и стараемся определить размеры этой разницы в цифрах<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Например, решая вопрос, следует ли для какой-нибудь цели сделать расход в 20 флоринов, образованный человек будет рассуждать приблизительно так: «На эти деньги я могу десять раз сходить в театр». Между тем как один простодушный поселянин, которого я знал, любил в подобных случаях говорить: «Да на эти деньги я выпью целых 200 кружек пива».

<sup>2</sup> Читатель, любящий очень тонкие различия, заметит, пожалуй, что положения «одно яблоко для меня столь же дорого, как и восемь слив» и «одно яблоко для меня в восемь раз дороже одной сливы» далеко нельзя считать однозначными. В первом положении мы отнюдь не думаем выражать в цифрах количественную разницу между двумя наслаждениями; напротив, мы заявляем тут, что между обоими сравниваемыми наслаждениями нет никакой разницы. Такое суждение высказывать мы можем, но непосредственно измерять различия в интенсивности наслаждений мы не имеем возможности. Так заметит нам читатель, любящий чрезвычайно тонкие различия. Охотно соглашаюсь с моим предполагаемым противником. Однако ж первое из рассматриваемых положений логически приводит ко второму: второе положение является логическим выводом из первого. Пусть, например, мы не можем путем непосредственного сравнения определять в цифрах количественную разницу между наслаждением, получаемым от яблока, и наслаждением, получаемым от груши. Но раз мы имеем возможность констатировать, что одно яблоко для нас столь же дорого, как и восемь слив, а одна груша для нас столь же дорога, как и шесть слив, то мы имеем возможность окольным путем вывода из двух первых положений прийти и к третьему положению, что одно яблоко для нас на одну треть дороже одной груши. Для нашей теории совершенно безразлично, можем ли мы выводить такого рода цифровые определения непосредственно или же только косвенно, — лишь бы существовала какая-нибудь возможность вывести их. На той же точке зрения стоит и Визер, когда, с одной стороны, заявляет, что ценность в полном объеме измерима, а с другой — выражает мнение, что нам всегда приходится иметь дело лишь с одинаковыми, а отнюдь

Некоторые уступки я готов сделать. Я соглашаюсь без всяких разговоров, что к количественным определениям описанного рода скорее подходит выражение «оценивать», чем выражение «измерять», по крайней мере если брать последнее слово в самом строгом его смысле. Механически прилагать какую-нибудь точную осязательную меру, подобно тому как это делается при измерении длины с помощью сажени и землемерной цепи, в нашей области действительно нет возможности. Но мне кажется, что все-таки мы находимся при этом в положении, едва ли много более затруднительном, нежели человек, который, оставив дома сажень и землемерную цепь, хочет тем не менее определять рост людей, с которыми он встречается, высоту домов и деревьев, которые он видит. Ведь даже и не прибегая к помощи сажени, следовательно, и не производя, собственно говоря, измерения, я могу судить о том, высок или низок абсолютно данный дом, выше он или ниже другого дома, даже с приблизительной точностью могу сказать, вдвое или втрое данный дом выше другого. Подобно этому, опираясь на мои воспоминания, я могу с приблизительной точностью определить и то, велико или мало абсолютно наслаждение, получаемое мной от удовлетворения известной потребности, больше оно или меньше наслаждения, даваемого удовлетворением другой потребности, могу даже определить, разумеется с точностью еще меньшей, и то, во сколько приблизительно раз одно наслаждение больше или меньше другого.

Я охотно соглашаюсь, далее, что количественные определения описанного рода отнюдь не могут считаться безошибочными, что, напротив, очень даже часто они оказываются совсем неверными. Ведь ощущения удовлетворения, которые мы сравниваем, нам почти никогда не приходится испытывать одновременно, напротив, при сравнении различного рода ощущений мы опираемся лишь на образы, сохраняющиеся в нашей памяти или даже созданные нашим воображением и потому зачастую совершенно призрачные. Всякий может по собственному опыту убедиться в том, что к наслаждениям, которые на миг кажутся нам заманчивыми, очень часто мы относимся крайне пристрастно, оцениваем их чересчур высоко, в ущерб действительной пользе, получаемой в будущем. Однако ж я с особенной силой должен подчеркнуть следующее обстоятельство: вопрос о правильности нашей теории решается не тем, *верны ли* рассматриваемые нами количественные определения, а только тем, *действительно ли* они совершаются в жизни. А что люди на практике постоянно прибегают к таким количественным опре-

---

не с различными степенями интенсивности (см. его интересные замечания об «измеримости ценности» в книге: «Ursprung und Hauptgesetze des wirthschaftlichen Wertes». S. 180).

делениям, — это несомненный факт. Мы утверждаем, что величина ценности материальных благ определяется величиной выгоды, какую человек получает от них. Нам возражают, что так как наши ощущения «несоизмеримы», то величина выгоды, получаемой нами от материальных благ, совершенно не поддается определению. Мы отвечаем и доказываем, что худо ли, хорошо ли, но во всяком случае она *фактически* подвергается определению, а доказать это — значит доказать реальность того предположения, на которое мы опираемся. Если же раз сделанные определения оказываются затем неточными или неверными, так от этого становятся неточными и неверными отнюдь не наше теоретическое объяснение определений ценности, а только *сами эти определения ценности*. Правильный расчет выгоды, получаемой нами от материальных благ, приводит именно к правильному определению ценности, неточный — к неточному, неверный — к неверному определению ценности, каких встречается бесчисленное множество в нашей хозяйственной жизни. Но неверный расчет точно так же служит для правильного объяснения неверных определений ценности, как правильные расчеты служат для объяснения верных определений ценности.

Если мы подведем теперь итог всему сказанному выше, то получим следующие положения, которые я считаю непоколебимыми.

*Во-первых*, наши потребности, желания и ощущения оказываются в действительности соизмеримыми, и притом общий пункт для сравнения их заключается в интенсивности испытываемых нами наслаждений и неприятных чувств.

*Во-вторых*, мы обладаем возможностью определять абсолютно и относительно степень приятных и неприятных ощущений, которые доставляют нам или от которых избавляют нас материальные блага, и действительно пользуемся этой возможностью (хотя нам и случается впадать при этом в ошибку).

*В-третьих*, эти-то количественные определения приятных ощущений и составляют основу для нашего отношения к материальным благам, и притом как для наших теоретических суждений о величине значения материальных благ для человеческого благополучия, а следовательно, и для определения ценности, так и для нашей практической хозяйственной деятельности.

Отсюда следует, наконец, *в-четвертых*, что наука не только не должна игнорировать субъективные потребности, желания, ощущения и т. д. и основывающуюся на них субъективную ценность, но именно в них-то и должна, напротив, искать точки опоры для объяснений хозяйственных явлений. Политическая экономия, не разрабатывающая теории субъективной ценности, представляет собой здание, воздвигнутое на песке. Но подробнее нам еще придется говорить об этом ниже.

**IV. О ВЕЛИЧИНЕ ЦЕННОСТИ  
МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ ПРИ ВОЗМОЖНОСТИ  
РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБОВ  
УПОТРЕБЛЕНИЯ ИХ.  
ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ  
И СУБЪЕКТИВНАЯ МЕНОВАЯ ЦЕННОСТЬ**

Нередко бывает, что одна и та же вещь допускает два или несколько совершенно различных способов употребления. Лес, например, может употребляться и на дрова, и для построек; зерновой хлеб может идти и на муку, и на семена, и на винокурение; соль может служить и приправой к пище, и вспомогательным материалом для фабрикации химических продуктов и т. д.<sup>1</sup> Но при этом необходимо иметь в виду следующие обстоятельства: во-первых, в подобных случаях вещь в каждой отрасли ее употребления служит для удовлетворения различных потребностей, которые могут, конечно, иметь и неодинаковую важность для человеческого благополучия; во-вторых, отношения между потребностями и средствами их удовлетворения оказываются часто неодинаковыми в различных отраслях человеческих нужд; в-третьих, наконец, если известная вещь и может употребляться для различных целей, так это еще отнюдь не значит, что она должна обладать такого рода способностью всегда в одинаковой степени. Отсюда следует, что прибавочная польза, которую можно извлечь из данной вещи благодаря употреблению ее для различных целей, или ее предельная польза в этих отраслях, может быть неодинакова по своей величине. Очень легко может случиться, например, что куча досок, употребляемая в качестве строительного материала, даст своему владельцу предельную пользу, высота которой выражается цифрой 8, между тем как если куча досок пойдет на топливо, то прибавочная предельная польза, получаемая от нее, будет выражаться лишь цифрой 4. Спрашивается теперь: какова в подобных случаях истинная предельная польза, которой определяется ценность материальных благ?

Ответить на этот вопрос нетрудно: основой для определения ценности всегда является в подобных случаях наивысшая предельная польза. Как мы уже подробно объясняли выше, истинная предельная польза вещи тождественна с наименьшей пользой, ради которой *с хозяйственной точки зрения еще имеет смысл употреблять эту вещь*. Если приходится делать выбор между несколькими различными, исключаящими друг друга

---

<sup>1</sup> Особенной многосторонностью употребления отличаются обыкновенно производительные материальные блага. Один и тот же кусок железа, например, может служить нам и в качестве шины, и в качестве гвоздя, и в качестве молота, и в качестве наковальни, и в качестве ножа, ножниц, иголки, ключа, дверного крюка, и в качестве еще множества других вещей.

способами употребления для одной и той же вещи, имеющейся в нашем распоряжении, то при рациональном ведении хозяйства, очевидно, должен быть выбран важнейший из этих способов, потому что только он один представляется при данных условиях выгодным с хозяйственной точки зрения, все же остальные, менее важные способы употребления, оставляются в стороне, а потому они не могут оказывать влияния на определении ценности вещи, которая употреблена для удовлетворения совершенно другого рода потребностей. Возьмем наш конкретный пример: если у крестьянина после удовлетворения всех более важных потребностей в строительном материале и в топливе при помощи других частей находящегося в его распоряжении запаса леса имеются в виду еще два желательных способа употребления, полезность которых выражается цифрами 8 и 4, а всех досок остается у него уже только одна куча, то очевидно, что эту последнюю кучу он должен употребить на удовлетворение более важной из двух вышеупомянутых потребностей, а менее важную потребность ему придется оставить без удовлетворения. Пока у него есть возможность употребить доски на постройку с пользой 8, он не станет употреблять их на дрова с пользой 4. Следовательно, от обладания или необладания рассматриваемой кучей досок зависит для него получение или неполучение именно пользы, выражающейся цифрой 8, а не той, которая выражается цифрой 4.

Дадим теперь изложенному сейчас правилу общую формулировку: *если материальные блага допускают несколько несовместимых друг с другом способов употребления и могут при каждом из них давать неодинаково высокую предельную пользу, то величина их ценности определяется наивысшей предельной пользой, какая получается при этих способах употребления*<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> При поверхностном взгляде на дело может показаться, будто все сказанное нами сейчас находится в противоречии с тем, что мы говорили раньше. За основу для определения величины ценности мы принимаем теперь наибольшую предельную пользу, получаемую при различных несовместимых друг с другом способах употребления вещи, между тем как раньше мы доказывали, что когда непосредственная предельная польза вещи (или польза, даваемая последней вещью данного рода) выше косвенной предельной пользы этой вещи (или предельной пользы материальных благ данного рода, употребляемых путем обмена для замещения данной вещи), то ценность определяется наименьшей предельной пользой (см. выше, с. 288). Это кажущееся противоречие объясняется очень просто: в первом случае дело идет о выборе между несколькими способами употребления, для которых еще хватает наличного запаса материальных благ, во втором — о выборе между такими способами употребления, для которых наличного запаса не хватает. А как мы уже объяснили выше по другому поводу (см. с. 285, прим.), наименее важная из нужд, которые еще удовлетворяются при наличии данной вещи, всегда совпадает с наиболее важной из тех потребностей, которые уже не получают удовлетворения при отсутствии этой вещи.

В практической жизни правило это применяется решительно на каждом шагу. Никому не придет в голову определять ценность дубовой мебели по той пользе, какую можно от нее получить, употребляя ее на дрова; никому не придет в голову, оценивая хорошую верховую лошадь, рассматривать ее как конину, или, оценивая прекрасную картину, рассматривать ее как старый холст!

До сих пор мы имели в виду такого рода случаи, когда материальное благо становится пригодным для различных употреблений в силу свойственной ему технической многосторонности. Но при существовании развитого обмена почти все материальные блага, даже и помимо такого рода специальных условий, приобретают новое свойство — употребляться для обмена на другие материальные блага. Этот способ употребления обыкновенно противопоставляется всем остальным способам как противоположный им, и именно на этой противоположности «собственного употребления» и «обмена» и основано разделение ценности на потребительную и меновую.

С той точки зрения, на которой стоим мы, как потребительная ценность, так и меновая являются в известном смысле двумя различными видами субъективной ценности. Потребительной ценностью называется то значение, которое приобретает вещь для благосостояния данного лица в том случае, когда это лицо употребляет ее непосредственно для удовлетворения своих нужд<sup>1</sup>; точно так же меновой ценностью называется то значение, которое приобретает вещь для благополучия данного лица благодаря своей способности обмениваться на другие материальные блага. Величина потребительной ценности определяется по известным уже нам правилам величиной предельной пользы, которую извлекает собственник из оцениваемой вещи, употребляя ее непосредственно для удовлетворения своих потребностей. Величина же (субъективной) меновой ценности, напротив, совпадает, очевидно, с величиной потребительной ценности вымениваемых на данную вещь потребительских материальных благ. Употребляя вещь для обмена, я при помощи ее приобретаю для своего благополучия именно ту пользу, которую приносят вымениваемые на нее материальные блага. Поэтому величина субъективной меновой ценности определяется *предельной пользой вымениваемых на данную вещь матери-*

---

<sup>1</sup> Смотря по тому, направляется ли «собственное потребление» на непосредственное удовлетворение жизненных потребностей или же на производство других материальных благ, потребительную ценность можно разделить на потребительную ценность в собственном смысле и на производственную ценность. Некоторые экономисты прямо различают три вида ценности вообще: потребительную, производственную и меновую, причем под потребительной ценностью разумеется лишь значение вещи в том случае, когда она употребляется для непосредственного удовлетворения потребностей.

*альных благ.* Предположим, например, что у меня есть один литр вина, который я могу обменять на фунт хлеба; в таком случае потребительная ценность вина определяется величиной наслаждения, которое я получаю от употребления вина, его меновая ценность — величиной наслаждения, которое я могу получить от фунта хлеба, вымениваемого на вино.

Раз субъективная меновая ценность вещи, как мы сказали, совпадает с потребительной ценностью вымениваемых на эту вещь материальных благ, то отсюда следует, что величина субъективной меновой ценности должна зависеть от двух обстоятельств: во-первых, *от объективной меновой силы* (объективной меновой ценности) *вещи*, ибо величиной этой объективной меновой силы определяется количество материальных благ, которое можно получить в обмен на данную вещь; во-вторых, *от характера и размеров потребностей и от имущественного положения собственника*, ибо этим определяется, высокую или же низкую потребительную ценность имеют приобретаемые в обмен на данную вещь экземпляры материальных благ. Меновая ценность одного литра вина, например, будет больше в том случае, когда за него можно получить два фунта хлеба, нежели в том, когда за него можно получить только один фунт; но в каждом из этих случаев она будет тем выше, чем больше субъективная потребительная ценность, какой обладает в глазах собственника фунт хлеба. Совершенно ошибочно было бы предполагать, будто если на рынке за литр вина можно вообще получить один фунт хлеба, то поэтому и субъективная меновая ценность литра вина для всех и каждого должна быть одинакова. Как фунт хлеба, начиная с утопающего в роскоши богача и кончая голодным нищим, проходит все ступени субъективного определения потребительной ценности, точно так же и литр вина, от обладания которым зависит приобретение столь различным образом оцениваемого хлеба, имеет совершенно неодинаковое значение для отдельных лиц, занимающих различные положения. Для бедняка литр вина, на который он может приобрести хлеб, спасающий его от голодной смерти, имеет огромное значение; для богача, у которого всего вволю, литр вина не имеет почти никакого значения. Все сказанное относится только к субъективной меновой ценности. Объективная меновая ценность, разумеется, совсем не такова, но о ней мы будем говорить ниже.

Вполне естественно, что потребительная ценность и меновая ценность, которые представляет вещь в глазах ее обладателя, оказываются неодинаковыми по своей величине. Для ученого, например, потребительная ценность его книг обыкновенно бывает гораздо значительнее, нежели их меновая ценность, тогда как для книготорговца, наоборот, меновая ценность книг в большинстве случаев гораздо выше их потребительной ценности.



Теперь опять возникает вопрос: какая же из двух ценностей является истинной ценностью в подобных случаях? Дело в том, что вещь может иметь для данного лица всегда только *одну* ценность. Ценностью называется значение вещи для благополучия человека, а это значение не может быть в одно и то же время и большим, и ничтожным, и выше, и ниже.

При решении этого вопроса мы имеем дело лишь со специальным случаем, принадлежащим к той группе явлений, для которой мы уже вывели общее правило. Употребление для непосредственного удовлетворения собственных нужд и употребление для обмена на другие материальные блага представляют собой два различных способа употребления одной и той же вещи. Если при том и другом способе употребления вещь эта дает неодинаковую предельную пользу, то основой для определения ее хозяйственной ценности служит более высокая предельная польза. Следовательно, когда потребительная ценность и меновая ценность данной вещи неодинаковы по своей величине, то истинной ее ценностью является высшая из этих двух ценностей. Каким образом поступаем мы согласно этому в практической жизни, давая нашим материальным благам всякий раз такое именно употребление, которое соответствует более высокой истинной ценности; каким образом с изменением условий может изменяться для одного и того же субъекта отношение между величиной потребительной ценности и величиной ценности меновой, благодаря чему и вещь получает потом совершенно другое употребление,— все это и многое другое настолько всесторонне и глубоко исследовано и объяснено в нашей литературе по вопросу о ценности, что я могу здесь ограничиться лишь ссылкой на нее<sup>1</sup>. Поэтому я хочу прибавить только еще одно замечание.

Разделение ценности на потребительную и меновую, которое оказывается почти столь же старым, как и наша наука, за последнее время неоднократно подвергалось резким нападкам и объявлялось нерациональным<sup>2</sup>. Поскольку нападки эти направляются против того понимания различия между потребительной ценностью и меновой, которое почти исключительно господствовало до сих пор в экономической литературе, я считаю их вполне основательными. Обыкновенно на такого рода разделение смотрят как на *самое высшее* разделение, под которое подходит *вся совокупность ценностей*. Но, как я старался показать выше, никакого единого понятия ценности не существ-

---

<sup>1</sup> См. в особенности Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien, 1871. S. 213.

<sup>2</sup> Ср. Neumann в Schönberg's «Handbuch der polit. Ökonomie». Ed. 2. T. I. S. 156, особенно S; 156, прим. 70, и S. 163, прим. 93; затем Wolf. Zur Lehre vom Wert.

вует. Следовательно, если мы, несмотря на это, захотим провести разделительную линию через все явления, обозначаемые словом «ценность», то в каждой из двух образовавшихся таким образом групп у нас получатся вещи совершенно различные, принадлежащие к радикально различным сферам понятий. Так, по справедливому замечанию Нейманна, общее понятие «потребительная ценность» обнимает собой, с одной стороны, «субъективную ценность вещи, служащей для непосредственного удовлетворения потребностей собственника», а с другой стороны, питательную, отопительную, удобрительную ценность и т. п., между тем как под понятие «меновая ценность» при подобной классификации наряду с субъективной меновой ценностью подходит и логически ничего общего с ней не имеющая объективная меновая сила. Что такого рода разделение ценности на потребительную и меновую нерационально и в научном отношении бесплодно, что при нем становится невозможным какое бы то ни было цельное, основанное на одном общем принципе объяснение «явлений потребительной ценности», с одной стороны, и феноменов «меновая ценности» — с другой, это очевидно без всяких доказательств.

Напротив, та же самая классификация получает, как мне кажется, вполне рациональный вид, если применить ее не к ценности вообще, а к одной лишь субъективной ценности. Основывается ли значение вещи для человеческого благополучия на непосредственном употреблении ее для удовлетворения потребностей владельца или же на употреблении ее для обмена на другие материальные блага,— это, по моему мнению, различие, действительно настолько существенное, что обозначать каждый из этих видов субъективной ценности особым термином желательно и целесообразно, а выражения «потребительная ценность» и «меновая ценность» представляются чрезвычайно удобными для этой цели. Правда, и тут можно сделать такого рода возражение: разделение ценности на потребительную и меновую даже и в приложении к одной лишь субъективной ценности оказывается не вполне исчерпывающим, так как при нем не принимаются в соображение некоторые способы употребления материальных благ, например дарение, залог и т. п.<sup>1</sup> Но это обстоятельство не имеет особенного значения. Кто хочет дать исчерпывающую классификацию, тот пусть дополнит принимаемое нами разделение третьим членом, соответствующим упомянутым выше способом употребления материальных благ. Кто же не хочет этого сделать, тому ничто, разумеется, не мешает обозначить специальными названиями, по крайней мере отдельные,

---

<sup>1</sup> Ср. совершенно правильные замечания на этот счет у Нейманна (Handbuch der polit. Ökonomie. Ed. 2. T. I. S. 163, прим. 93).

особенно важные, члены. Во всяком случае, мне кажется, лучше отвести для выражений «потребительная ценность» и «меновая ценность» более узкую сферу действия, в которой они оказываются не только не вредными, но и положительно полезными, нежели делать попытку изгнать совсем эти выражения из научной терминологии: ведь они приобрели слишком широкие и прочные «права гражданства», для того чтобы могла увенчаться успехом подобная попытка, и если не дать им правильного употребления, то они будут продолжать свое существование, употребляясь нерациональным образом и тем самым тормозя движение нашей науки вперед.

## V. ЦЕННОСТЬ КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ

Часто бывает так, что для получения хозяйственной пользы требуется совместное действие нескольких материальных благ, причем если недостает одного из них, то цель совсем не может быть достигнута или же достигается лишь не в полной мере. Эти материальные блага, взаимно дополняющие друг друга, мы называем, по примеру Менгера, *комплементарными материальными благами*. Так, например, бумага, перо и чернила, иголка и нитки, телега и лошадь, лук и стрела, два принадлежащих к одной и той же паре сапога, две парные перчатки и т. п. представляют собой комплементарные материальные блага. Особенно часто, можно сказать постоянно, отношение комплементарности встречается в области производительных материальных благ.

Вполне естественно, что то тесное взаимоотношение между комплементарными материальными благами, которое необходимо для того, чтобы они приносили свойственную им пользу, получает выражение и в образовании их ценности. Здесь оно порождает целый род особенностей, которые, впрочем, все укладываются в рамки общего закона предельной пользы. Рассматривая эти особенности, мы должны иметь в виду различие между ценностью, свойственной всей группе, и ценностью каждой отдельной вещи, входящей в состав группы.

*Совокупная ценность целой группы материальных благ определяется в большинстве случаев величиной предельной пользы, которую могут принести все эти материальные блага при совместном действии.* Если, например, три материальных блага А, В и С составляют комплементарную группу и если наименьшая, выгодная в хозяйственном отношении польза, которую можно получить при совместном, комбинированном употреблении этих трех материальных благ, выражается цифрой 100, то и ценность всех трех материальных благ А, В и С вместе будет равна тоже 100.

Таково общее правило. Исключение из него представляют лишь те случаи, когда — по общим правилам, уже известным нам, — ценность вещи вообще определяется не непосредственной предельной пользой того рода материальных благ, к которым она принадлежит, а предельной пользой другого рода материальных благ, употребленных для замещения этой вещи. В нашем специальном примере это произойдет тогда, когда каждый отдельный член комплементарной группы может быть замещен новым экземпляром посредством покупки, производства или же отвлечения материальных благ от других, изолированных отраслей употребления и когда вместе с тем получающаяся при этом «субституционная польза» для всех членов группы, взятых вместе, оказывается меньше той предельной пользы, которую дают они при комбинированном употреблении. Если, например, предельная польза, получаемая при комбинированном употреблении, равняется 100, а «субституционная ценность» трех членов группы в отдельности — лишь 20, 30 и 40, — всего, значит, лишь 90, — то от всех трех материальных благ, взятых вместе, будет зависеть не получение комбинированной предельной пользы в 100, а получение лишь меньшей пользы в 90. Впрочем, так как в подобных случаях не замечается влияния собственно комплементарности на образование ценности и образование ценности совершается по общим правилам, нам уже известным, то заниматься здесь специальным рассмотрением этих случаев нам нет надобности, и потому в последующем изложении я намерен заняться анализом лишь общего нормального случая, когда предельная польза, получаемая *при комбинированном употреблении* комплементарных материальных благ, является вместе с тем и наличной предельной пользой, которой определяется ценность материальных благ.

Предельной пользой, получаемой при комбинированном употреблении комплементарных материальных благ, определяется прежде всего, как мы сказали выше, общая, совокупная ценность всей группы. Между отдельными членами группы эта общая групповая ценность распределяется совершенно неодинаковым образом, в зависимости от казуистических особенностей данного случая.

*Во-первых*, если каждый из членов комплементарной группы может служить для удовлетворения человеческой потребности не иначе, как при совместном употреблении с остальными членами этой группы, и если в то же время нет возможности заменить утраченный член новым экземпляром, то в таком случае *каждая входящая в состав группы вещь, отдельно взятая, является носителем всей совокупной ценности целой группы*. остальные же вещи, без первой, не имеют никакой ценности. Положим, что у меня есть пара перчаток, общая ценность которой равняется одному гульдену; если я потеряю одну

перчатку, я лишаюсь всей той пользы, которую приносит пара перчаток, а следовательно, и всей ценности, которой обладает целая пара,— вторая перчатка, оставшаяся у меня, не будет представлять уже никакой ценности. Само собой понятно, что каждая из двух перчаток может играть и ту, и другую роль; которая именно из них окажется в данном случае носительницей всей ценности целой пары и которая будет представлять собой вещь, никуда не годную и ничего не стоящую,— это всецело зависит от специальных условий данного случая. Описанного рода случаи в практической жизни встречаются сравнительно редко.

Гораздо чаще случается, *во-вторых*, что отдельные члены комплементарной группы, даже и вне сферы комбинированного употребления их, сохраняют способность приносить известную, хотя бы и незначительную, пользу. В подобных случаях ценность отдельной вещи, принадлежащей к комплементарной группе, колеблется уже не между «ничем» и «всем», а только *между величиной предельной пользы, которую может принести эта вещь при изолированном употреблении, как минимумом, и величиной комбинированной предельной пользы за вычетом из нее изолированной предельной пользы остальных членов, как максимумом*. Предположим, например, что три материальных блага А, В и С при комбинированном употреблении могут принести предельную пользу, выражающуюся цифрой 100, и что при этом вещь А, взятая отдельно, может дать предельную пользу 10, В — 20, а С — 30. В таком случае ценность вещи А будет такова: если она употребляется отдельно от остальных вещей, то от нее можно получить лишь ее изолированную предельную пользу 10, такова же будет и ее ценность. Если же берется вся группа в целом и предполагается вещь А продать, подарить и т. д., то окажется, что *при* вещи А можно получить общую пользу в 100, без вещи А — лишь меньшую изолированную пользу вещей В и С, выражающуюся цифрами 20 и 30, следовательно, всего 50, и, значит, от обладания вещью А или от утраты ее зависит разница пользы в 50. Стало быть, в качестве последнего, решающего члена группы вещь А имеет ценность  $100 - (20 + 30)$ , т. е. 50; в качестве изолированной вещи — лишь ценность 10<sup>1</sup>. Мы видим, следовательно, что во втором

---

<sup>1</sup> Само собой разумеется, что и здесь опять-таки от специальных условий данного случая зависит, который именно из членов группы оценивается как комплементарный член группы, а которые оцениваются лишь как изолированные вещи. Если, например, у владельца полной группы комплементарных материальных благ хотя бы купить вещь А, он станет оценивать ее как часть целой группы, а вещи В и С, остающиеся изолированными, — как изолированные вещи, т. е. ниже. Если же, наоборот, у него покупают вещь С, то он будет оценивать ее как часть целой группы в  $100 - (10 + 20)$ , т. е. в 70, а вещи А и В как изолированные — только в 10 и 20.

случае колебания в распределении общей ценности группы между отдельными ее членами не так резки, как в первом случае.

Но еще чаще бывает так, *в-третьих*, что отдельные члены группы не только могут употребляться в качестве вспомогательных материалов для других целей, но и могут в то же время *замещаться* другими экземплярами того же самого рода. Например, для постройки дома необходимы участок земли, кирпич, бревна и труд работников. Если пропадет несколько возов кирпича, предназначенного для постройки дома, или же если уйдут несколько человек из нанятых для этой цели рабочих, то при нормальных условиях это обстоятельство отнюдь не помешает получению комбинированной пользы, т. е. не воспрепятствует постройке дома, а только утраченные строительные материалы и ушедшие рабочие будут заменены новыми. Отсюда проистекают следующие последствия для образования ценности комплементарных материальных благ:

1) члены комплементарной группы, способные замещаться другими экземплярами, никогда, — даже и в тех случаях, когда они нужны именно как части целой группы, — не могут приобрести ценности, превышающей их *«субституционную ценность»*, т. е. ценности, которая покупается ценой отказа от получения пользы в тех отраслях употребления материальных благ, откуда берутся средства для пополнения недочета;

2) благодаря этому сужаются те рамки, в пределах которых может устанавливаться ценность отдельной вещи, оцениваемой то в качестве члена целой комплементарной группы, то в качестве изолированного материального блага, и притом сужаются они тем сильнее, чем в большей степени данная вещь приобретает характер общепотребительного, имеющего широкий сбыт на рынке товара. В самом деле, чем значительнее количество находящихся налицо экземпляров и чем шире возможность их употребления, тем меньше будет разница между важностью той отрасли употребления, из которой берутся нужные для замещения вещи экземпляры (максимум ценности), и важностью ближайшей к ней отрасли, в которой можно было бы найти применение для излишнего изолированного экземпляра (минимум ценности). Предположим, например, что из принадлежащих к роду материальных благ А, кроме вещи А<sub>1</sub>, входящей в состав комплементарной группы, имеются налицо еще только два других экземпляра А<sub>2</sub> и А<sub>3</sub> и что важность существующих отраслей употребления (кроме употребления в комплементарной группе) выражается цифрами 50, 20, 10 и т. д. В таком случае материальными благами А<sub>2</sub> и А<sub>3</sub> будут удовлетворяться только те сферы потребностей, важность которых выражается цифрами 50 и 20, и потому, если один из этих двух экземпляров пойдет на замещение вещи А<sub>1</sub>, то окажется потерянной польза, выражаю-

щаяся цифрой 20. Если же, напротив, после уничтожения ценности комплементарной группы вещи  $A_1$  самой придется дать лишь какое-нибудь изолированное употребление в качестве вспомогательного средства, то для нее останется открытой лишь третья отрасль употребления, важность которой выражается цифрой 10. Следовательно, в данном случае ценность вещи  $A_1$  все еще будет колебаться между 10 (изолированное употребление) и 20 (последний, решающий член группы в силу замещения). Если бы вместо трех существовала тысяча отраслей употребления, тогда различие между тысячной отраслью, из которой в случае надобности пришлось бы брать нужный для замещения экземпляр, и тысяча первой, в которой пришлось бы искать употребление для экземпляра, сделавшегося излишним благодаря распаденению комплементарной группы, свелось бы, конечно, почти к нулю.

3) Вследствие этого, при наличии тех условий, о которых мы только что говорили, ценность могущих замещаться членов комплементарной группы независимо от конкретного комплементарного употребления устанавливается на определенной высоте, на которой она остается для них и при распределении общей ценности группы между отдельными членами. Распределение это совершается таким образом, что *из общей ценности целой группы — ценности, определяющейся предельной пользой, получаемой при комбинированном употреблении, — выделяется прежде всего неизменная ценность могущих замещаться членов, а остаток, колеблющийся смотря по величине предельной пользы, приходится в качестве их изолированной ценности на долю тех членов, которые замещаться не могут.* Предположим, что в нашем примере, которым мы уже столько раз пользовались, члены  $A$  и  $B$  имеют неизменную «субституционную ценность», выражающуюся цифрой 10 (или 20); в таком случае на долю не могущей замещаться вещи  $C$  придется изолированная ценность в 70, когда комбинированная предельная польза равна 100, или же изолированная ценность в 90, когда предельная польза достигает 120<sup>1</sup>.

Так как из всех рассмотренных нами казуистических случаев самый последний встречается на практике всего чаще, то и образование ценности комплементарных материальных благ совершается преобладающим образом по последней формуле. Самое важное применение находит себе эта формула в особенности при распределении доходов производства между различными производительными силами, благодаря комбинированному

---

<sup>1</sup> Если бы вещь  $C$  тоже могла замещаться по более низкой «субституционной ценности», тогда мы получили бы случай, рассмотренный выше, и предельная польза комбинированного употребления вообще не могла бы служить основой для определения ценности комплементарной группы.

действию которых они получают. Действительно, почти всякий продукт является результатом комбинированного действия целой группы комплементарных материальных благ: земельных угодий, труда, постоянного и оборотного капитала. Преобладающее большинство комплементарных материальных благ в качестве имеющих в продаже товаров может быть замещено как угодно; таковы, например, работа наемных рабочих, сырые материалы, топливо, орудия и т. д. Только меньшинство их не поддается или по крайней мере нелегко поддается замещению; таковы, например, земельный участок, обрабатываемый крестьянином, рудник, железная дорога, фабричное здание со всем оборудованием, деятельность самого предпринимателя с ее чисто индивидуальными качествами и пр. Таким образом, мы находим здесь как раз те самые казуистические условия, при наличии которых должна получить силу приведенная выше (под цифрой 3) формула распределения ценности между отдельными членами комплементарной группы; и действительно, она прилагается на практике с величайшей точностью. В самом деле, в практической жизни из общей суммы дохода вычитаются прежде всего «издержки производства». Если присмотреться поближе, то окажется, что в действительности это не вся масса издержек, так как ведь и употребленный для производства участок земли или деятельность предпринимателя в качестве вещей, имеющих ценность, тоже принадлежат к числу «издержек производства», — нет, это только расходы на *способные замещаться производительные средства данной субституционной ценности*: на наемный труд, на сырье, на изнашивание орудий и т. д. Получающийся за вычетом этих расходов остаток в качестве «чистого дохода» относят на счет не могущих замещаться членов группы: крестьянин относит его на счет своей земли, горнопромышленник — на счет своего горного промысла, фабрикант — на счет своей фабрики, купец — на счет своей предпринимательской деятельности.

Когда доходность комплементарной группы возвышается, то никому не приходит в голову относить увеличение дохода на счет членов, способных замещаться; напротив, говорят, что это именно «земельный участок (или рудник) дал больше дохода». Но точно так же и при понижении общей доходности никому не приходит в голову ставить «расходы» в счет в уменьшенной сумме — нет, недобор объясняют тем, что земельный участок (или рудник и т. д.) дал меньше дохода. И такое рассуждение вполне логично и правильно: от материальных благ, способных замещаться во всякое время, действительно зависит лишь постоянная «субституционная ценность», а от не могущих замещаться — вся остальная часть общей суммы пользы, получаемой при комбинированном употреблении.

Тот путь, по которому мы шли досих пор в нашем анализе,



привел бы нас и к разрешению проблемы, которая так много и долго занимала нашу науку и которая обыкновенно объявляется экономистами,— быть может, слишком поспешно,— неразрешимой, а именно следующей проблемы: определить размеры участия, какое принимает в создании общего продукта каждый из нескольких совместно действующих факторов<sup>1</sup>. Правда, *физическую* долю участия нельзя, разумеется, выразить в цифрах; но вопрос, не можем ли мы определить *долю ценности*, мне кажется, нельзя решать в безусловно отрицательном смысле. Впрочем, здесь не место вдаваться в обсуждение этого трудного вопроса.

**VI. ЦЕННОСТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ  
МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ И ВООБЩЕ  
МАТЕРИАЛЬНЫХ БЛАГ  
«ОТДАЛЕННОГО ПОРЯДКА».  
ОТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ЦЕННОСТЬЮ  
И ИЗДЕРЖКАМИ ПРОИЗВОДСТВА**

Прочитав это заглавие, человек, знакомый с делом, поймет, что теперь нам предстоит заняться разрешением очень трудного вопроса. Что *издержки производства* оказывают сильное влияние на ценность материальных благ,— это факт вполне доказанный и бесспорный. Но как объяснить теоретически это влияние, и в особенности как примирить его, не внося двойственности и противоречия в объяснение, со столь же несомненным влиянием, какое оказывает на ценность материальных благ их полезность,— вот задача, над решением которой так много пришлось работать нашей науке. Должен ли быть принцип издержек производства самостоятельным и даже единственным принципом ценности? На этот вопрос отвечает утвердительно школа социалистов, но она впадает при этом в такую массу внутренних и внешних противоречий, обнаруживает такую неспособность примирить резкое несоответствие между жизнью и своим учением, что ее теория не может быть принята ни одним беспристрастным ученым<sup>2</sup>. Или не является ли принцип издержек производства если не единственным, то по крайней мере самостоятельным принципом ценности *наряду* с принципом полезности? И на этот вопрос отвечают утвердительно некоторые теории

<sup>1</sup> Ср. Bernhardi. Versuch einer Kritik der Gründe für grosses und kleines Grundeigentum. Petersburg, 1849. S. 198; Mithoff в Schönberg's «Handbuch der politischen Oekonomie». Ed. 2. S. 692, и указанные там авторы. (Ср. также Wieser. Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Werts. S. 170).

<sup>2</sup> Социалистическую теорию ценности я подверг недавно в своем сочинении «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien» (Innsbruck, 1884. S. 427—444) настолько обстоятельной критике, что не считаю здесь нужным еще раз возвращаться к этой теме.

ценности, которые я назвал бы *дуалистическими*. У одних экономистов дуализм носит чисто внешний характер, так как они, по примеру Рикардо, дуалистически разделяют только сферу действия двух различных принципов: по их учению, в одной области, обнимающей материальные блага, количество которых ограничено, монопольные материальные блага и т. п., всецело господствует принцип полезности, а в другой, обнимающей материальные блага, количество которых может быть увеличиваемо по произволу человека, всецело господствует принцип издержек. Другие экономисты, как, например, Шеффле, не разделяя сферы действия обоих принципов, дают объяснение, проникнутое внутренним дуализмом: они рассматривают ценность как результат взаимодействия и принципа полезности, и принципа издержек. Как первого, так и последнего рода дуалистическим теориям удастся избежать грубых противоречий с фактами действительности. Да оно и естественно: кто имеет в своем распоряжении два различных принципа, тому очень нетрудно все, что не поддается объяснению с точки зрения одного принципа, объяснять при помощи другого принципа. Однако ж такая чисто внешняя и вдобавок лишь случайная гармония (вполне согласованными между собой объяснения, даваемые дуалистическими теориями ценности, никогда не бывают) не может все-таки вознаградить в полной мере за отсутствие единства в самой основе учения. Нам нужна именно такая теория, которая все явления ценности выводила бы из одного и того же начала, и притом давала бы им исчерпывающее объяснение. Вот, по моему мнению, тот пункт, где теориям ценности можно сказать: «*Hic Rhodus, hic salta*» \*.

Отнюдь не отрицая закона издержек производства и отнюдь не прибегая для объяснения его к помощи какого-нибудь особого, специального принципа, объяснить действие этого закона тем же самым общим принципом, к которому сводится ценность всех вообще материальных благ, — даже и таких, по отношению к которым закон издержек производства не имеет силы, — вот, на мой взгляд, та трудная и важная задача, которая является пробным камнем для рациональной теории ценности. На следующих страницах мы сделаем попытку разрешить эту задачу. Переходной ступенью к такого рода решению должно послужить нам исследование вопроса о ценности производительных материальных благ<sup>1</sup>.

Общее свойство всех материальных благ заключается в том, что они служат для удовлетворения человеческих потребностей. Но только известная часть материальных благ выполняет эту

\* «Здесь Родос, здесь прыгай» — употребляется в значении самое важное в этом. — Прим. ред.

<sup>1</sup> Ср. замечания: Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. S. 123; Wieser. Ursprung und Hauptgesetze des wirtsch. Wertes. S. 139.

задачу непосредственно — мы называем их *потребительскими материальными благами* (Genussgüter); другая же часть материальных благ приносит нам пользу в смысле удовлетворения наших потребностей лишь косвенным путем, а именно помогая нам производить другие материальные блага, которые только впоследствии пойдут на удовлетворение человеческих потребностей, — материальные блага этой второй категории мы называем *производительными материальными благами* (Produktivgüter). Общее свойство всех производительных материальных благ заключается, следовательно, в том, что они находятся лишь в косвенной связи с человеческим благополучием. Но степень этой косвенности оказывается неодинаковой для различных материальных благ рассматриваемой категории. Так, например, мука, из которой готовится хлеб, стоит на несколько ступеней ближе к наступающему в конце концов удовлетворению потребности, нежели пашня, где была посеяна пшеница, или рожь, из которой добывали муку. Для того чтобы сделать наш анализ вполне ясным и точным, безусловно, необходимо дать такую классификацию материальных благ, которая позволяла бы нам обозначить различные степени косвенности и непосредственности значения их для человеческого благополучия гораздо точнее, чем возможно это при общем разделении материальных благ на потребительские и производительные. Для этой цели мы, по примеру Менгера<sup>1</sup>, разделим все вообще материальные блага на различные *порядки* или *разряды*. К первому разряду мы относим те материальные блага, которые непосредственно служат для удовлетворения человеческих потребностей, стало быть, потребительские материальные блага (например, хлеб); ко второму — те, при помощи которых производятся материальные блага первого разряда (например, мука, хлебная печь, работа пекаря, требуемая для изготовления хлеба); к третьему — те, которые служат для производства материальных благ второго разряда (зерно, из которого готовится мука, мельница, на которой зерно перемалывается, материалы для устройства хлебной печи и т. д.); к четвертому — средства производства материальных благ третьего разряда (земля, производящая хлебные растения, плуг, которым она вспахивается, труд поселянина, материалы для постройки мельницы и пр.) и так далее — к пятому, шестому, десятому разряду мы относим те материальные блага, полезность которых с точки зрения удовлетворения человеческих потребностей заключается в производстве материальных благ ближайшего предшествующего разряда.

Мы занимаемся теперь исследованием ценности производительных материальных благ, или, выражаясь иначе, материаль-

<sup>1</sup> Menger. Op. cit. S. 8.

ных благ «более отдаленных порядков». Прежде всего без всяких доказательств ясно следующее: ценность производительных материальных благ не может ни проистекать из какого-нибудь иного источника, ни измеряться как-нибудь иначе, чем ценность всех прочих материальных благ. Приобретать значение для нашего благополучия производительные материальные блага в последнем счете могут подобно всем остальным только одним путем, а именно принося нам известную выгоду, которой без них мы не получали бы; а так как выгоды, доставляемые нам ими, в конце концов точно так же заключаются в удовлетворении наших потребностей, то вполне естественно, что и ценность производительных материальных благ будет высока в том случае, когда от них зависит удовлетворение важной потребности, и будет низка в том случае, когда от них зависит удовлетворение потребности маловажной<sup>1</sup>. В этом отношении все различие между производительными и потребительскими материальными благами сводится к тому, что потребительские материальные блага и удовлетворение соответствующих потребностей находятся в непосредственной причинной связи между собой, тогда как между производительными материальными благами и удовлетворением соответствующих потребностей находится целый более или менее длинный ряд промежуточных звеньев в виде продуктов, производимых с помощью этих материальных благ. Благодаря этой отдаленности связи между производительными материальными благами и удовлетворением потребностей увеличиваются материя и пространство, на почве которых могут развиваться нового рода законосообразные отношения, имеющие место в особенности между ценностью средств производства и ценностью производимых с их помощью продуктов. Действие основного закона ценности от этого не уничтожается и не нарушается — оно лишь совершенно так же, как и в сфере элементарных материальных благ, так сказать, обвивается массой побочных элементов, образующихся благодаря чрезвычайной сложности явлений. В исследовании и должна заключаться наша задача.

Для этой цели представим себе типичный ряд процессов производства.

Потребительское материальное благо — назовем его А — выходит из группы производительных материальных благ первого порядка — назовем ее  $G_2$ ; эта последняя — из группы материальных благ третьего порядка  $G_3$ , а группа  $G_3$ , наконец, из группы средств производства четвертого порядка  $G_4$ . Для про-

<sup>1</sup> Возможную и в области производительных материальных благ казуистическую особенность, заключающуюся в том, что приносимая вещь польза состоит не в удовлетворении потребности, а в предотвращении неудобств и неприятных ощущений, мне кажется, мне кажется, нет надобности рассматривать подробно, так как она имеет лишь совершенно подчиненное значение.

стоты предположим пока, что каждая из этих групп производительных средств истрачивается в процессе производства своего продукта без всякого остатка и что данное производительное употребление является единственным, для которого она пригодна. Посмотрим теперь, какая именно выгода в смысле благополучия зависит для владельца этих материальных благ от каждого члена вышеприведенного ряда.

Что именно зависит от заключительного члена, т. е. от потребительского материального блага  $A$ , мы уже знаем: это — его *предельная польза*. Поэтому нам нужно начать исследование лишь с члена  $G_3$ . Если бы у нас не было группы  $G_2$ , то мы не получили бы ее продукта  $A$ , следовательно, материальных благ данного рода  $A$  мы имели бы на один экземпляр меньше, чем теперь. Но «на один экземпляр меньше» означает, как мы уже знаем, недочет в удовлетворении потребности, и притом потребности наименее важной, на удовлетворение которой хозяйственный расчет еще позволяет употребить один экземпляр из общего запаса материальных благ; другими словами, означает утрату или неполучение предельной пользы продукта  $A$ . Стало быть, от группы  $G_3$  зависит, точно так же как и от самого заключительного продукта  $A$ , предельная польза этого последнего. Продолжим наш анализ дальше. Возьмем следующий член. Если бы у нас не было группы  $G_3$ , то мы не имели бы и группы  $G_2$ , являющейся ее продуктом, не получили бы, далее, и одного экземпляра потребительских материальных благ  $A$ , а значит, и его предельной пользы. Стало быть, и от группы  $G_3$  зависит та же самая выгода, что и от следующих за ней в производственном ряде членов. То же самое нужно сказать и относительно группы  $G_4$ . Если у нас недостает ее, то не будет, конечно, и экземпляра группы  $G_3$ , не будет, далее, экземпляра группы  $G_2$ , экземпляра  $A$  и, наконец, его предельной пользы. Ввиду этого мы можем выставить следующее общее положение: *от всех переходящих одна в другую групп производительных средств более отдаленного порядка зависит одна и та же выгода в смысле благополучия, а именно предельная польза их заключительного продукта*. Такой вывод никому не покажется странным. Ведь очевидно без всяких объяснений, что ряд производственных процессов, соприкасающийся с нашим благополучием только заключительным своим членом, не может ни иметь своей целью другую пользу, ни приводить в результате к другой пользе, кроме той, которую приносит именно самый заключительный член. Каждый из членов ряда представляет собой необходимое условие для получения одной и той же конечной пользы, только стоят они то несколько дальше от нее, то несколько ближе к ней, так что каждый из них отделяется от заключительного члена не с одинаковым расстоянием.

Отсюда мы выводим следующие общие правила относи-

тельно ценности производительных средств: *во-первых*, так как от всех последовательно переходящих одна в другую групп производительных материальных благ зависит одна и та же польза, то и ценность всех их должна быть по существу своему одна и та же; *во-вторых*, величина этой общей их ценности определяется для всех них в последнем счете величиной предельной пользы их заключительного продукта, непосредственно пригодного для удовлетворения потребностей. Мы подчеркиваем: в *последнем* счете. Дело в том, что наряду с этим, *в-третьих*, ценность каждого производительного средства находит себе *непосредственное* мерило в ценности производимого им продукта, принадлежащего к следующему порядку. Непосредственная полезность производительного средства заключается в производстве продукта, а значение этой пользы и самого производительного средства мы будем оценивать, конечно, тем выше, чем важнее и ценнее для нас произведенный продукт. С материальной стороны это положение вполне совпадает с предшествующим, так как в ценности материальных благ более близкого порядка отражается и предельная польза заключительного продукта. От предельной пользы заключительного продукта и направляется ценность ко всем группам производительных средств, но не сразу, а постепенно. Прежде всего и непосредственно величина предельной пользы отпечатывается в ценности заключительного продукта. Ценность заключительного продукта служит основой для определения ценности той группы материальных благ, непосредственным продуктом которой он является, ценность этой группы — основой для ценности группы материальных благ третьего порядка, а эта последняя — для ценности группы четвертого порядка. Таким образом, от одной группы к другой изменяется название элемента, которым определяется ценность, но под различными именами действует всегда одна и та же сущность: это предельная польза заключительного продукта.

Несмотря на материальное единство обоих положений, мы сочли все-таки нелишним точнее сформулировать последнее из них. Оно имеет значение удобной сокращенной формулы, которой в практической жизни мы пользуемся даже чаще, нежели самой основной формулой. Когда мы высчитываем, какое значение имеет для нашего благополучия данное производительное средство, то мы, конечно, прежде всего смотрим на тот продукт, который приобретаем с помощью его, а затем на то, какую важность имеет для нашего благополучия *этот продукт*. Если мы этого еще не знаем, тогда нам приходится, конечно, пересмотреть все группы одна за другой, пока мы не придем, наконец, к предельной пользе заключительного члена, непосредственно пригодного для удовлетворения наших потребностей. Но очень часто не представляется надобности в этом. Благодаря прежним оценкам или опыту представление о ценности продуктов у нас

имеется уже в готовом, законченном виде, и тогда мы без дальнейших рассуждений принимаем его за основу для определения ценности производительных средств. Лесоторговец, желающий купить лес на клепки для бочек, очень быстро справится с определением ценности, какую имеет для него лес: он высчитывает, сколько клепок можно из него сделать, а что стоят клепки для бочек в данный момент на рынке, это ему *уже известно*; об остальном ему беспокоиться нечего.

Странная судьба постигла в нашей литературе ту мысль, что ценность производительных средств определяется ценностью их продуктов. Эта идея отличается такой необычайной ясностью, что она уже с ранних пор является в уме экономистов как бы сама собой. Мы встречаем ее, между прочим, уже у Сэя, позднее — у Германна, Риделя и Рошера<sup>1</sup>. Но этим писателям она представлялась чересчур уж ясной: они считали излишним сперва развить ее, обосновать или же отвести ей строго определенное место в своей системе, напротив, они пользовались ею как твердо установленной аксиомой, в тех редких случаях, когда она оказывалась для них нужной. И вот мы наблюдаем такого рода странное явление: рассматриваемая идея оставалась в некотором роде «истиной на случай», о которой иногда вспоминали, а иногда и нет, но которая не проникала в систематическое сознание, а потому и не оказывала никакого влияния на общий характер всего учения о ценности. *Implicite*\* верили в нее, *explicite*\*\* доказывали нечто совершенно противоположное ей. Если не было ни одного теоретика, который при случае не держался бы того убеждения, что ценность производительного средства «виноградник» находится в зависимости от ценности его продукта «вино», то не было, с другой стороны, и ни одного почти теоретика, который в то же время не доказывал бы, наоборот, что ценность продуктов зависит от издержек производства, т. е. от средств производства, потраченных на изготовление этих продуктов. Лишь Менгеру с его ясным систематическим умом суждено было возвести старую «истину на случай» на степень твердого научного принципа<sup>2</sup>.

Наши положения относительно ценности производительных средств мы рассматривали до сих пор лишь как результат действия внутренних причин, в некотором роде как постулат экономической логики. Спрашивается: в каком же отношении находится к этим логическим постулатам опыт? Он подтверждает их. В доказательство этого мы можем сослаться именно на тот

---

<sup>1</sup> Подробнее об этом см. в моей книге «Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien» (S. 163, 242, 255).

\* Открыто — *Red.*

\*\* Скрыто — *Red.*

<sup>2</sup> Menger. Grundsätze etc. S. 123.

самый закон издержек, который на первый взгляд кажется столь враждебным нашей теории предельной пользы. Опыт показывает, что ценность большинства материальных благ соответствует издержкам производства их. Но ведь издержки производства представляют собой не что иное, как совокупность производительных материальных благ—работы, капитала, имущества и т. п., которые нужно затратить на производство продукта. Поэтому общеизвестное положение относительно тождества издержек производства и ценности является лишь другой формой для выражения тождества ценности последовательно переходящих одна в другую групп материальных благ различного порядка. Мне прекрасно известно, разумеется, что, поскольку речь идет о *причине* этой тождественности, закону издержек производства дается обыкновенно толкование, совершенно противоположное нашему: мы утверждаем, что ценность производительных средств, а следовательно, и материальных благ, употребляемых на производство продукта, определяется ценностью производимых ими продуктов, между тем как обыкновенно понимают закон издержек производства в том смысле, что, наоборот, ценность продуктов определяется высотой издержек производства, следовательно, ценностью производительных средств, потраченных на производство этих продуктов. Источник этого разногласия по вопросу о причине тождественности ценности и издержек производства мы постараемся выяснить несколько ниже; здесь же нам нужно лишь отметить следующее обстоятельство: закон издержек производства доказывает, что упомянутая тождественность ценностей последовательно переходящих одна в другую групп производительных средств различного порядка по той или иной причине действительно существует.

Правда, одинаковость ценности в данном случае является не абсолютной, а лишь приблизительной: мы можем говорить тут только о *тенденции к равенству ценности* — не больше. Отклонения от абсолютной тождественности бывают двух родов: частью случайные, частью регулярные. И те, и другие вызываются тем, что производство требует траты времени. В продолжение того, нередко очень длинного периода времени, который необходим для того, чтобы материальные блага шестого или восьмого порядка постепенно прошли через все промежуточные стадии и достигли окончательной формы непосредственно пригодного для потребления продукта, люди и вещи могут измениться. Могут произойти перемены в самих потребностях, могут произойти перемены в отношении между нуждами и средствами их удовлетворения, и в особенности может измениться представление людей об этом отношении; вполне естественно, что вместе с тем должны подвергаться изменениям и определения ценности, которую приобретают материальные блага на различных



стадиях процесса производства окончательного продукта. Колебания, проистекающие из этого источника, могут быть, разумеется, то сильными, то слабыми, могут направляться то вверх, то вниз: они являются колебаниями неправильными, случайными. Но наряду с этим мы замечаем и постоянное, правильное отклонение от полной тождественности ценности и издержек производства. Можно наблюдать именно такого рода явление: общая совокупная ценность полной группы материальных благ более отдаленного порядка всегда отстает несколько от ценности продукта этой группы, и притом величина этой разницы в ценностях бывает то больше, то меньше, смотря по продолжительности периода времени, который требуется для превращения данной группы производительных средств в ее продукт. Предположим, например, что ценность продукта равна 100. В таком случае общая ценность употребленных на его производство работ, земельных угодий, постоянных и оборотных капиталов<sup>1</sup> должна быть, как показывает опыт, несколько меньше 100, а именно, например, 95, когда процесс производства продолжается целый год, или, например, 97—98, когда процесс производства продолжается только полгода. Эта-то разница и представляет собой ту складку, в которой скрывается прибыль на капитал. Ее объяснение составляет самостоятельную проблему необычайной трудности — проблему, которую я попытался разрешить в другом своем сочинении<sup>2</sup>. Впрочем, этот вопрос не входит в круг предметов настоящего нашего исследования, и потому в дальнейшем изложении я не буду обращать внимания

<sup>1</sup> Что касается постоянного капитала, то в данном случае можно принимать в расчет, конечно, только ту долю его, которая изнашивается в процессе производства.

<sup>2</sup> См. мое сочинение о «Капитале и прибыли на капитал» («Kapital und Kapitalzins»). Первая часть его вышла уже в 1884 г.; она содержит в себе «Историю и критику теорий прибыли на капитал» (Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. Innsbruck, 1884). Вторая часть, содержащая в себе положительную теорию прибыли на капитал, выйдет в свет в скором времени. В дополнение к сказанному в тексте я считаю уместным сделать здесь лишь следующие замечания. Рассматривая незначительное, но постоянное и правильное несовпадение, существующее между ценностью продуктов и ценностью употребленных на их производство производительных средств (издержки производства), большинство новейших экономистов приходят к выводу, что бросающимися в глаза материальными расходами (труд, земля, капиталы) далеко не исчерпывается вся совокупность издержек производства, что, кроме них, должна существовать еще некоторая идеальная часть издержек производства, на долю которой и падает потом недобор в общей ценности. По вопросу относительно природы этой нематериальной части издержек производства мнения наших экономистов расходятся. Одни из них усматривают ее в «воздержании» капиталиста, другие — в нормальной «работе» (сбережение и т. п.), третьи — в «пользовании» или «распоряжении» вложенными в производство капиталами. Однако ж против всех такого рода попыток объяснить прибыль на капитал можно сделать очень веские возражения. См. мою книгу «Geschichte und Kritik», etc., особенно S. 225, затем отдел VIII (Nutzungstheorien), IX (Abstinenztheorien), X (Arbeitstheorien).

на существование вышеупомянутой разницы в ценности продукта и производительных средств: игнорирование ее несколько не повредит анализу тех явлений, которыми мы теперь занимаемся.

На предыдущих страницах, выводя закон ценности производительных материальных благ, мы предполагали для простоты, что каждая группа производительных средств пригодна лишь для одного вполне определенного употребления. Но такое упрощенное положение дел в действительной жизни встречается очень редко. Как раз именно производительные материальные блага в гораздо большей степени, нежели потребительские материальные блага, отличаются пригодностью для самого разнообразного употребления. Преобладающее большинство их способно служить для нескольких, а некоторые, как например, железо, уголь и в особенности человеческий труд, — для бесчисленного множества различных производительных целей. Вполне естественно, что с этими фактическими условиями мы не можем не считаться и в нашем теоретическом исследовании: мы должны выяснить, действительно ли подвергается модификации и какой именно модификации подвергается установленный нами закон, в силу которого ценность группы материальных благ отдаленного порядка определяется ценностью продукта этой группы.

Итак, будем видоизменять условия типичного случая, взятого нами в виде примера. Предположим, что у данного лица находится в распоряжении большой запас групп производительных средств второго порядка ( $G_2$ ). С помощью каждой такой группы собственник может произвести по своему усмотрению или потребительское благо рода А, или потребительское благо рода С. Само собой понятно, что он будет заботиться об установлении гармонии в удовлетворении различных своих потребностей и потому с помощью разных частей своего запаса производительных средств станет производить одновременно потребительские материальные блага всех трех родов, и притом в таком количестве, которое ему действительно требуется для удовлетворения его нужд. При гармоническом удовлетворении потребностей размеры производства в каждой отрасли будут регулироваться таким образом, чтобы от последнего экземпляра каждого рода материальных благ зависело удовлетворение потребностей одинаковой приблизительно важности и чтобы, следовательно, предельная польза одного экземпляра была приблизительно одинакова по своей величине<sup>1</sup>. Однако ж различия, и даже значительные различия, в предельной пользе оказываются неустраняемыми, ибо, как мы уже знаем (см. выше,

---

<sup>1</sup> Этого требует принцип хозяйственности: ср. Wieser. Ursprung und Hauptgesetze etc. §. 148.

с. 274), конкретные потребности, принадлежащие к одному и тому же виду, не всегда представляют собой однородный и беспрерывный ряд. Возьмем приведенный прежде пример (с. 275). Первая печь в комнате будет приносить мне весьма большую пользу — обозначим ее, например, цифрой 200, вторая печь будет для меня уже совершенно бесполезна. Само собой понятно, что ввиду этого в заботах об удовлетворении данной своей потребности я ни в каком случае не пойду дальше устройства *одной* печи, предельная польза которой выражается цифрой 200, не пойду дальше даже тогда, когда в других отраслях потребностей средний уровень предельной пользы равняется только 100 или 120. Следовательно, для того чтобы остаться верными действительности, мы должны предположить в своем типическом примере, что предельная польза одного экземпляра в трех разрядах производительных материальных благ А, В и С неодинакова, а именно для А она равняется, скажем, 100, для В — 120, для С — 200.

Теперь спрашивается: как высока при данных условиях ценность одной группы производительных средств  $G_2$ ?

Мы уже настолько изошрились в казуистических решениях подобного рода, что можем без всяких колебаний ответить: ценность этой группы будет равна 100. В самом деле, предположим, что одна из имеющихся в распоряжении данного лица групп производительных средств второго порядка утрачена каким-нибудь образом. Ясно, что в таком случае собственник переложит утрату на наименее важный, наименее чувствительный пункт: он не захочет ограничивать производство ни в отрасли материальных благ В, где ему пришлось бы лишаться предельной пользы в 120, ни в отрасли материальных благ С, где он потерял бы даже предельную пользу в целых 200, — нет, он просто-напросто станет производить на один экземпляр меньше материальных благ рода А, причем ему приходится терять лишь предельную пользу в 100. Давая общую формулировку этому правилу, мы получим следующее положение: *ценность единицы производительных средств определяется предельной пользой и ценностью продукта, имеющего наименьшую предельную пользу среди всех продуктов, на производство которых хозяйственный расчет позволил бы употребить эту единицу производительных средств*. Мы видим таким образом, что все те отношения между ценностью производительных средств и ценностью их продуктов, которые мы вывели выше для одного частного случая, предположив для упрощения анализа, что каждая группа производительных материальных благ допускает только один способ употребления, — все эти отношения сохраняют силу во всех случаях: таковы именно вообще отношения между ценностью производительных средств и ценностью их *самого малоценного* продукта.

Но как же обстоит дело с ценностью продуктов двух остальных родов В и С? Этот вопрос приводит нас к самому источнику закона издержек производства.

Если бы ценность материальных благ данного рода всегда, при всевозможных обстоятельствах, определялась предельной пользой, получаемой в пределах этого самого рода материальных благ, тогда материальные блага обоих рассматриваемых родов В и С<sup>1</sup> имели бы ценность, отличную как от ценности материальных благ рода А, так и от ценности их издержек производства G<sub>2</sub>. В имело бы ценность в 120, С — ценность в 200. Но теперь перед нами один из тех случаев, когда путем замещения утрата, происходящая в пределах одного рода материальных благ, перекладывается на другой род и когда вследствие этого предельная польза, получающаяся в пределах последнего рода, служит основой для определения ценности и первого рода<sup>2</sup>. В самом деле, если утрачен один экземпляр материальных благ рода С, то нам нет необходимости отказываться от предельной пользы в 200, которую непосредственно принес бы этот экземпляр, напротив, мы можем произвести и произведем сейчас же с помощью единицы производительных средств G<sub>2</sub> новый экземпляр рода С взамен утраченного и предпочтем произвести на один экземпляр меньше материальных благ того рода, в сфере которых предельная польза, а значит, и потеря пользы оказываются наименьшими; таковыми являются в нашем примере материальные блага рода А. Поэтому один экземпляр рода С благодаря возможности произвести новый экземпляр на место утраченного будет оцениваться не по своей собственной предельной пользе в 200, а по предельной пользе наименее родственного продукта А, равняющейся лишь 100. То же самое следует сказать, конечно, и относительно ценности материальных благ рода В, и вообще относительно ценности всякого рода материальных благ, которые «находятся в производственном родстве» («produktionsverwandt»)<sup>3</sup> с А и непосредственная предельная польза которых при этом выше предельной пользы материальных благ рода А.

Отсюда мы можем сделать несколько важных выводов. Прежде всего указанным путем ценность материальных благ, обладающих более высокой индивидуальной предельной пользой, уравнивается с ценностью предельного продукта<sup>4</sup>, а следовательно, и с ценностью тех производительных средств, продуктами которых являются те и другие: принцип тождества ценно-

<sup>1</sup> Точнее говоря, один экземпляр материальных благ того и другого рода. Выражение, фигурирующее в тексте, я употребляю лишь ради краткости.

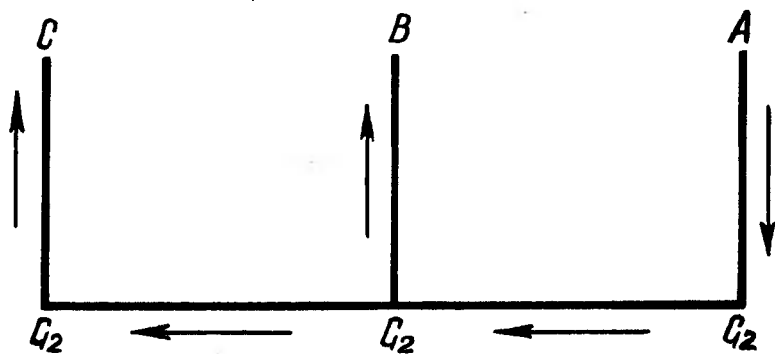
<sup>2</sup> Ср. выше, гл. II. С. 289.

<sup>3</sup> Wieser. Op. cit. S. 146.

<sup>4</sup> «Grenzproduct» — так для краткости мы будем называть тот продукт, предельная польза которого оказывается наименьшею.

сти и издержек производства, как видим, оказывается верным и в приложении к рассматриваемого рода материальным благам. Однако же необходимо иметь в виду, что в данном случае тождественность создается совершенно иным путем, нежели тождественность между ценностью предельного продукта и его издержками производства. При определении ценности предельного продукта мы видели, что тут ценность производительных средств приспособляется к ценности продукта, что ценность продукта является элементом определяющим, а ценность производительных средств — элементом определяемым. Рассматривая, как образуется ценность материальных благ, обладающих более высокой индивидуальной предельной полезностью, мы находим, что здесь, наоборот, определяющим элементом является ценность производительных средств, а определяемым — ценность продукта: ценность продукта приспособляется к ценности производительных средств. Правда, в последнем счете она приспособляется только к ценности другого продукта, а именно предельного продукта, находящегося в производственном родстве с рассматриваемого рода материальными благами; но первоначально она приспособляется также и к ценности производительных средств, произведением которых является предельный продукт и которые служат посредствующим звеном, связывающим рассматриваемого рода материальные блага с предельным продуктом. Ценность направляется здесь от предельного продукта к рассматриваемого рода материальным благам, так сказать, по ломаной линии. Сперва она идет, как графически изображено на нашем рисунке, от предельного продукта к производительным средствам, определяет их ценность и потом снова идет в обратном направлении, поднимаясь от производительных средств к другим продуктам, которые могут быть произведены ими.

В конце концов, следовательно, к продуктам более высокой непосредственной предельной полезности ценность притекает от



тех средств производства, которыми они произведены. Наполняя абстрактную формулу конкретным содержанием, получим следующее правило: когда мы определяем, какую ценность представляет для нас вещь В или С, вообще материальное благо более высокой непосредственной предельной полезности, мы должны сказать прежде всего: данный продукт имеет для нас такую же ценность, как и производительные средства, с помощью которых мы можем снова произвести этот предмет во всякое время. Далее, если мы исследуем, какую ценность имеют сами эти производительные средства, то найдем, что ценность эта определяется предельной пользой предельного продукта А. Впрочем, в очень многих случаях нам не представляется надобности заниматься такого рода исследованием. В очень многих случаях мы уже заранее знаем ценность производительных средств, не выводя ее шаг за шагом из ее источника<sup>1</sup>, и во всех подобных случаях, пользуясь безошибочными и целесообразными приемами сокращения, мы измеряем ценность продуктов просто их издержками производства.

Итак, экономисты действительно вполне правы, когда они говорят, что ценность продукта определяется издержками производства. Только при этом необходимо постоянно помнить те пределы, в которых имеет силу «закон издержек производства», и тот источник, из которого он черпает свою силу. *Во-первых, «закон издержек производства» представляет собой закон частный.* Он проявляется лишь в такой мере, в какой оказывается возможным приобретать в желательном количестве и своевременно новые экземпляры материальных благ взамен прежних при помощи производства. Если нет возможности заменить прежний экземпляр новым, тогда ценность каждого продукта определяется непосредственной предельной пользой того именно рода материальных благ, к которому он принадлежит, и в таком случае соответствие между ценностью производительных средств, служащих промежуточными звеньями, разрушается. Наблюдая именно этого рода явления, экономисты и пришли к тому общеизвестному выводу, что закон издержек производства имеет силу только по отношению к таким материальным благам, «количество которых может быть увеличиваемо путем производства до каких угодно размеров», и что он является лишь законом относительным, который не заставляет ценность соответствующих материальных благ держаться неизменно на уровне издержек производства, а допускает колебания вверх и вниз, — смотря по тому, отстает в данный момент производство от потребностей или же опережает их.

---

<sup>1</sup> В особенности существование разделения труда и обмена много способствует тому, что и ценность промежуточных продуктов нередко устанавливается самостоятельно.

Но еще важнее не упускать из виду того, что, *во-вторых*, даже и там, где закон издержек производства имеет силу, *издержки производства являются не окончательным, а всегда лишь промежуточным фактором, которым определяется ценность материальных благ*. В последнем счете не издержки производства дают ценность своим продуктам, а, наоборот, издержки производства получают ценность от своих продуктов. В приложении к тем производительным материальным благам, которые допускают только одного рода производительное употребление, это ясно как божий день. Не потому дорого токайское вино, что дороги токайские виноградники, а, наоборот, токайские виноградники имеют высокую ценность благодаря тому, что высока ценность их продукта. Этого никто не станет отрицать; зато также никто не станет отрицать и того, что ценность ртутного рудника зависит от ценности ртути, ценность земли, на которой сеется пшеница, — от ценности пшеницы, ценность печи для обжига кирпича — от ценности кирпича, а не наоборот. Только благодаря многосторонности употребления большинства производительных материальных благ может получиться обратное впечатление, которое при более внимательном взгляде на дело сейчас же оказывается несоответствующим действительности. Как Луна отбрасывает на Землю не свой, а заимствованный у Солнца свет, точно так же и допускающие многостороннее употребление производительные материальные блага отбрасывают на другие свои продукты ценность, получаемую ими от их предельного продукта. Основа ценности лежит не в них, а вне их — в предельной пользе продуктов.

Обыкновенно, однако ж, закон издержек производства истолковывается в таком смысле, что издержки производства составляют самостоятельный или даже единственный принцип ценности. Это мнение совершенно неосновательно. Против него можно выдвинуть подавляющую массу веских аргументов. Прежде всего нельзя, не впадая в непоследовательность, провести до конца ту мысль, что ценность производительных средств является причиной, а ценность продуктов является следствием. Ценность вещи объясняют издержками ее производства, т. е. ценностью производительных средств, которыми она произведена. Но спрашивается, откуда же берется ценность производительных средств? Чтобы быть последовательным, нужно ответить: она определяется издержками производства *этих производительных средств*, стало быть, ценностью производительных средств третьего порядка, ценность производительных средств третьего порядка в свою очередь — ценностью производительных средств четвертого порядка, а эта последняя — ценностью производительных средств пятого порядка и т. д. Что же дальше? Остается, очевидно, одно из двух: или, *во-первых*, углубляясь все больше и больше в прошлое, мы доходим, наконец,

до таких материальных благ, которые сами уже не являются результатом производительной деятельности, каковы, например, земля, человеческий труд; тут наше объяснение останавливается; но в таком случае оказывается невозможным объяснить и ценность этих именно материальных благ издержками производства; их ценность либо остается необъяснимой, либо должна быть объяснена вопреки принципу издержек производства каким-нибудь другим принципом; или же, во-вторых, при помощи какого-нибудь диалектического фокуса мы сумеем и ценность этих материальных благ объяснить их издержками производства, например, ценность человеческого труда — издержками по содержанию работника, но в таком случае нам никогда не удастся довести объяснение до конца; в самом деле, ведь теперь мы выводим ценность человеческого труда из ценности средств содержания работника — хлеба, мяса и т. п., а так как средства эти сами в свою очередь созданы человеческим трудом, то их ценность опять нужно объяснять ценностью труда и т. д. без конца, — мы будем вертеться в заколдованном кругу.

Далее, в тех случаях, когда производительные средства пригодны лишь для одного какого-нибудь употребления, как мы уже упомянули выше, с полнейшей ясностью выступает тот факт, что не ценность продуктов определяется ценностью их средств производства, а, наоборот, ценность средств производства определяется ценностью их продуктов. Эти случаи не только непосредственно пробивают порядочную брешь в законе издержек производства, но и бросают далеко не благоприятный для него свет на другого рода случай, когда закон издержек производства, по крайней мере внешне, сохраняет свою силу. В самом деле, если данного рода производительные материальные блага случайно оказываются пригодными не для одного, а для двух или нескольких различных способов употребления, то, спрашивается, каким же образом для объяснения ценности этих материальных благ данный принцип сразу может превратиться в принцип совершенно противоположный?

Наконец, проницательному теоретику должно броситься в глаза еще и следующее странное обстоятельство: приверженцы закона издержек производства, для того чтобы вообще сохранить его в силе, принуждены обставлять его целым рядом оговорок, в которых они ссылаются на условия, ничего общего с издержками производства не имеющие. Так, например, по учению наших экономистов, закон издержек производства имеет силу только для таких материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо путем производства до желательных нам размеров да и для этих материальных благ — лишь в том случае, когда они обладают и соответствующей степенью полезности. В самом деле, даже приверженцы закона издержек про-



изводства вполне согласны с тем, что, например, корабль, не могущий ходить по воде, не имеет никакой ценности, хотя бы на его постройку и потрачен был миллион. Все эти оговорки не вытекают органически из принципа издержек производства. Если принцип, которым определяется ценность, заключается в расходах, в издержках производства вообще, то мы не можем понять, почему же именно в таких-то и таких-то случаях этот принцип не проявляется.

Все дело в том, что вышеупомянутые оговорки являются не более как противоречащими основному принципу компромиссами, при помощи которых экономисты стараются устранить противоречие закона издержек производства с действительностью, жертвуя ради этого внутренней последовательностью. Выставляя их, теория издержек производства бессознательно подходит вплотную к правильному принципу предельной пользы. Действительно, *в упомянутых выше оговорках отмечаются те условия, при которых издержки производства сами сохраняют соответствие с предельной пользой.* В них содержится, следовательно, признание, что издержки производства могут только в том случае оказывать определяющее влияние на ценность, когда они имеют на своей стороне и предельную пользу. Не проглядывает ли тут неясная мысль, что господство издержек производства — только призрачное господство и что истинная сила принадлежит предельной пользе, за которую цепляются издержки производства? И не должна ли эта неясная мысль превратиться в положительное знание, если мы убедимся, что в тот момент, когда издержки производства отделяются от предельной пользы, ценность следует не за ними, а за предельной пользой? В области монопольных материальных благ предельная польза поднимается выше издержек производства; в области материальных благ, которые произведены в чрезмерном количестве или пригодность которых слишком незначительна, предельная польза падает ниже уровня издержек производства. О чем свидетельствует это явление? О том, что в обоих случаях ценность покидает издержки производства и идет за предельной пользой. Разве не служат эти факты самым ярким, какое только можно себе представить, подтверждением теории предельной пользы?

На предшествующих страницах я тщательно старался выделить то зерно истины, которое несомненно скрывается в учении о законе издержек производства. Закон издержек производства существует, издержки производства действительно оказывают важное влияние на ценность материальных благ. Но господство издержек производства представляет собой лишь частичный случай более общего закона предельной пользы. Кто усматривает в них *самостоятельный* принцип ценности, тот впадает, по моему мнению, в тяжелое, роковое заблуждение. На это за-

блуждение указывалось уже давно, очень часто и с другой стороны. От Сэя вплоть до наших дней немало теоретиков направляли свое критическое оружие против закона издержек производства. Если, несмотря ни на что, закон издержек производства продолжал сохранять свое значение до сих пор, так, по моему мнению, это происходило не благодаря его внутренней силе и жизнеспособности, а скорее благодаря тому обстоятельству, что большинство противников, нападая на него, сами оказывались не в состоянии выдвинуть на его место что-нибудь новое, лучшее, более рациональное, — подвергавшееся нападкам объяснение ценности продолжало все-таки стоять выше всех других. Быть может, именно теории предельной пользы суждено оказаться таким учением, которое умеет не только разрушать старое, но и созидать новое.

## VII. ОТВЕТ НА ВОЗРАЖЕНИЕ ПРОТИВ ТЕОРИИ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ

Против изложенной нами теории субъективной ценности можно возразить, что она приписывает простому человеку-практику такие сложные соображения, которыми он в действительности вовсе не занимается. Для определения предельной пользы требуется, чтобы мы всякий раз располагали мысленно в один ряд все конкретные потребности, которые можно удовлетворить с помощью данного материального блага, а также и все экземпляры, которыми мы можем располагать, и затем высчитывали, до какого члена упомянутого рода может простираться удовлетворение наших нужд. Это, скажут нам, слишком сложная и кропотливая умственная работа; при определении ценности материальных благ отдаленного порядка она разрастается до громадных размеров, так как тут все описанные выше операции нужно проделать не только по отношению к самой оцениваемой вещи, но и по отношению ко всем промежуточным продуктам. Но ведь в действительности-то при определении ценности материальных благ мы никогда не занимаемся такого рода головоломными вычислениями, поглощающими массу времени.

Совершенно верно: наши определения ценности в практической жизни совсем не отличаются такой сложностью и кропотливостью. Но, спрашивается, почему же именно?

*Во-первых*, потому, что благодаря непрерывному упражнению мы сделали настоящими виртуозами в этом деле. Только человеку, начинающему учиться грамоте, приходится «читать по складам», т. е. составлять слово из отдельных букв по порядку; только человек, не имеющий играть на фортепьяно, принужден бывает, беря аккорд, обдумывать все отдельные ноты, из кото-

рых слагается аккорд, и все интервалы. Совершенно так же только профану в хозяйстве приходится тщательно соображать все детали, чтобы получить общую картину данного хозяйственного положения, необходимую для определения ценности той или иной вещи. Опытный хозяин-практик соображает все условия данного хозяйственного положения сразу, не копясь в мелочах. Вдобавок, — и в этом отношении виртуоз в области хозяйственной деятельности поставлен в условия, несравненно более благоприятные, нежели его коллега музыкант, — мелочная точность в большинстве случаев нам и не нужна бывает при определении ценности. Пока ошибка в оценке не слишком велика, пока мы еще более или менее сносно управляем нашим оценочным механизмом, до тех пор наши хозяйственные интересы не страдают нисколько, до тех пор все идет прекрасно. Мало того, чересчур мелочная заботливость при определении ценности не только не требуется, но и прямо отрицается принципом хозяйственности. Хотя точностью оценки и обеспечивается правильность оценки, а следовательно, и успешность хозяйственной деятельности, однако ж чрезмерная расчетливость покупается ценой чрезмерно большой затраты времени и сил, связанной с тщательным взвешиванием всех мельчайших условий каждого данного случая. До известного пункта выгода, получаемая нами благодаря старательному расчету, может превышать соединяющуюся с ним затрату умственной энергии, и в такой мере затрата эта оказывается рациональной с хозяйственной точки зрения. Но за указанными пределами расчетливость начинает приводить уже к результатам совершенно противоположным. Кто вздумал бы с величайшей тщательностью взвешивать каждый из сотен хозяйственных актов, которые ему приходится совершать ежедневно или еженедельно, кто вздумал бы оценивать с величайшей точностью всякое, даже самое мало-важное материальное благо, с которым ему приходится иметь дело при получении доходов, при определении расходов, при удовлетворении всякого рода потребностей, тому из-за хозяйственных забот и расчетов и жить было бы некогда. Разумное правило, которым мы и руководствуемся действительно в нашей хозяйственной деятельности, можно формулировать так: быть точным лишь в такой мере, в какой это может принести нам выгоду — в делах важных и крупных расчет должен быть очень точным, в делах средней важности он должен быть умеренно точным, в бесчисленной массе мелочей обыденной хозяйственной жизни он должен быть очень поверхностным<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «Стало быть, — скажут нам, — в большинстве случаев мы совсем не думаем о предельной пользе, и, значит, ваша теория предельной пользы несостоятельна?» Нет, это не так. При всяком, даже самом поверхностном, расчете имеется в виду определить именно предельную пользу — тот элемент благополучия, который находится в зависимости от обладания данною

*Во-вторых*, в очень многих случаях нам и нет ни малейшей надобности напрягать все свои силы при обсуждении условий данного хозяйственного положения. Существуют средства, которые чрезвычайно облегчают нам труд по определению ценности материальных благ. Такого рода средством является память. Когда мы намереваемся совершить тот или иной хозяйственный акт, нам незачем каждый раз заново разрешать вопрос относительно ценности данной вещи. Представление об ее ценности мы составили себе уже ранее, сохраняем его в своей памяти и пользуемся им в случае надобности. Мы можем смело пользоваться им, пока не подвергнется существенным изменениям наше хозяйственное положение, а у большинства людей хозяйственная жизнь течет, в общем, настолько правильно, по раз заведенному порядку, что прежние суждения о ценности материальных благ сохраняют свою пригодность очень долгое время. Хозяйке дома, которой ежедневно приходится покупать необходимые жизненные продукты, никогда не придет на ум каждый день снова ставить и разрешать вопрос о том, какую потребительную ценность имеет фунт мяса, дюжина яиц, каравай хлеба и т. д.; ей стоит лишь обратиться к своей памяти, чтобы найти готовое решение всех подобных вопросов<sup>1</sup>.

При этом нет никакой необходимости в том, чтобы сохраняющиеся в памяти представления о ценности приобретались непременно путем личного опыта. Мы наблюдаем жизнь, мы видим, как определяют ценность другие люди, находящиеся в сходном с нами хозяйственном положении, мы принимаем в соображение установившиеся обычаи. Ребенок работника, прежде чем он будет в состоянии составлять себе собственные, основанные на личном опыте суждения относительно предельной пользы различных вещей, обладает уже вполне сформировавшимися представлениями, что гульден, курнца, фунт жаркого — вещи дорогие, что крейцер, кусок хлеба и т. д. — гораздо дешевле, а дом — гораздо дороже вышеупомянутых вещей. Как школьник может прилагать к делу правила умножения или деления, не выводя их предварительно сам, как ученик, изучающий историю, усваивает и пересказывает исторические факты, не добывая их непосредственно из источников, совер-

---

вещью. Предельная польза никогда, даже при самых неверных оценках, не перестает служить руководящей нитью для определения ценности: ведь если мы не отмечаем на термометре десятые и сотые доли градуса, так это еще отнюдь не значит, что мы тут перестаем уже принимать за основу для измерения температуры высоту ртутного столба.

<sup>1</sup> Если имущественное положение человека резко изменяется, например если богатый вдруг обеднеет, тогда ему, конечно, приходится радикальным образом изменить свои представления о ценности материальных благ, и прежде чем он успеет это сделать, горький опыт покажет ему, что те представления о ценности денег и т. д., к которым он привык прежде, теперь, при новом имущественном положении, оказываются совершенно ложными.

шенно так же и мы, высказывая суждения относительно ценности материальных благ, очень часто основываемся на том, до чего додумались другие люди раньше нас и для нас.

Наконец, организация нашей хозяйственной жизни, основывающаяся на разделении труда и обмене, значительно облегчает нам задачу определения ценности материальных благ как раз именно в тех случаях, когда эта задача представлялась бы при других условиях наиболее трудной. Это те случаи, когда приходится определять ценность материальных благ отдаленного производительного порядка. Когда оцениваемую вещь отделяет от предельной пользы, которой определяется ценность, целый ряд промежуточных членов; когда на каждой из множества ступеней производства выступают комплементарные материальные блага, действие которых переплетается с действием оцениваемой вещи, — как трудно бывает тогда ориентироваться в запутанной сети отношений и с некоторой уверенностью сказать: «Вот сколько, а не больше, предельной пользы зависит от наличия нашей вещи!» Но нам нет надобности заниматься такого рода головоломным исследованием. Благодаря разделению труда почти каждая ступень производства превратилась в самостоятельную отрасль производства. У кого есть теперь материальное благо более отдаленного порядка, тот почти всегда может избавиться от необходимости, чтобы это материальное благо прошло все метаморфозы вплоть до заключительной формы совершенно готового предмета потребления в его собственных руках, — он имеет полную возможность довести процесс производства лишь до ближайшей ступени и потом продать свой продукт другому предпринимателю, у которого полуобработанная вещь пройдет следующую стадию производства. Ввиду этого при определении субъективной ценности, какую представляет для него данное материальное благо, первому предпринимателю нечего и заботиться о дальнейших стадиях производства, лежащих уже вне сферы его интересов. Он спрашивает только об одном: «Какое количество материальных благ следующего ближайшего порядка могу я приобрести на свой продукт и какую именно ценность, и притом меновую ценность, будут иметь эти материальные блага?» А это вопросы очень простые, их может без труда разрешить для своей сферы каждый заинтересованный в деле.

Таким образом, умственная работа, которую людям придется совершать при определении субъективной ценности, далеко не так сложна и трудна, как может показаться с первого взгляда при абстрактном изображении процесса оценки материальных благ. Впрочем, если бы она даже и была гораздо сложнее и труднее, чем на самом деле, ее всегда были бы способны совершать обыкновенные практики. Где дело идет о собственной выгоде, где всякий недосмотр причиняет убытки, там

становится сообразительным и самый простой человек. И действительно, свою сметливость в хозяйственных вопросах простой народ блестящим образом доказал тем, что он гораздо раньше и лучше распознал сущность ценности, нежели наука. Наука, сбивая с толку смещением полезности и ценности, объявила такие материальные блага, как воздух и вода, вещами, имеющими наивысшую потребительную ценность. Простой человек смотрел на это гораздо правильнее и считал воздух и воду вещами, никакой ценности не имеющими, и он оказался вполне правым. В течение целых тысячелетий, прежде чем наука выдвинула учение о предельной пользе, простой человек привык при приобретении и отчуждении материальных благ оценивать их не с точки зрения наивысшей пользы, которую они способны принести по своей природе, а с точки зрения приращения или уменьшения конкретной пользы, которую может принести каждое материальное благо. Другими словами, простой человек-практик применял учение о предельной пользе на практике гораздо раньше, чем формулировала это учение политическая экономия.

#### VIII. НАУЧНОЕ ЗНАЧЕНИЕ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ

Мы знаем теперь, как именно поступают при определении ценности материальных благ, затрагивающих их интересы, отдельные лица А, В, С и т. д., стоя каждый на своей индивидуально-хозяйственной, в высшей степени субъективной точке зрения. Но так могут нас спросить и действительно спрашивают: какое же отношение имеют все эти субъективные, чисто личные суждения о ценности к науке о *народном, общественном хозяйстве*? Ведь объектом политической экономии служат не *индивидуально-хозяйственные*, а *общественно-экономические* явления; потому нам нет никакого дела до того, какие представления о ценности возникают в сознании какого-нибудь отдельного индивидуума, — мы хотим знать, напротив, какие суждения о ценности высказываются и получают признание в среде «совокупности индивидуумов, связанных единством потребностей и обобщенностью их удовлетворения», — стало быть, во всем хозяйствующем обществе. Мы хотим, одним словом, чтобы нам показали, каким образом объясняется и определяется не субъективная, а *объективная, народнохозяйственная ценность*<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Изложенные выше взгляды, которые признала бы правильными большая часть теоретиков, за последнее время получили особенно яркую и красноречивую формулировку в статье Г. Дитцеля о книге Визера «*Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*» (статья эта напечатана в *Conrad's Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. V. XI. B. 2. 1885. S. 161). Разбирая сочинение Визера, в котором речь идет исключительно о субъек-

На это нужно ответить, что при всем том субъективная ценность представляет собой вещь, чрезвычайно важную для науки о народном хозяйстве — до такой степени важную, что политическая экономия должна обратить на нее самое серьезное внимание. Почему, — это я постараюсь сейчас объяснить коротко.

«Социальные законы», исследование которых составляет задачу политической экономии, являются результатом согласующихся между собой действий индивидуумов. Согласие в действиях является в свою очередь результатом игры согласующихся между собой мотивов, которые лежат в основе человеческих действий. А раз это так, то не подлежит никакому сомнению, что при объяснении социальных законов необходимо добираться до движущих мотивов, которыми определяются действия индивидуумов, или принимать эти мотивы за исходный пункт; очевидно вместе с тем, что наше понимание социального закона должно быть тем полнее, чем полнее и точнее мы знаем эти движущие мотивы и их связь с хозяйственной деятельностью индивидуумов.

Самым могущественным мотивом и, пожалуй, единственным, действие которого обладает такой степенью всеобщности и силы, что в результате его наперекор всем противодействующим влияниям получаются вполне ясные законы, является забота о благополучии — отчасти о благополучии нашем собственном, отчасти же о благополучии других лиц, с которыми нас постоянно или только в известных случаях связывают хозяйственные узы. Когда мы рассматриваем материальные блага с точки зрения этого мотива, то в результате получается субъективная ценность. В ценности материальных благ как бы при

---

тивной ценности, Дитцель заявляет, что все это сочинение должно быть отнесено к области психологии, а отнюдь не политической экономии. По мнению Дитцеля, задача теории ценности заключается в том, чтобы «указать ту скрытую основу, которой определяются набегающие друг на друга волны товарных цен с их колебаниями вверх и вниз, отыскать ту тайную силу, которая вопреки субъективным воззрениям индивидуумов, наперекор протеевской натуре человека... позволяет с объективной несомненностью формулировать определенные законы движения меновой ценности материальных благ». Дитцель сомневается, чтобы «мы могли хоть с какой-нибудь надеждой на успех взять за исходный пункт для объяснения сложных феноменов общественно-экономической жизни субъективные представления о ценности, существующие у отдельных лиц», и не находит такого моста, «который бы перевел нас через пропасть, лежащую между субъективным представлением о ценности, существующим у отдельного индивидуума, с одной стороны, и хозяйственной жизнью целого общества — с другой». У меня так много точек соприкосновения с глубоко уважаемым мною ученым, что я не могу без крайнего сожаления указывать на существование разногласий между нами по столь фундаментальному вопросу. Я был бы очень рад, если бы моя настоящая работа побудила вновь заняться обсуждением этого вопроса, по которому, мне думается, далеко еще не сказано последнее слово.

помощи какого-то автоматического аппарата сами собой регистрируются существование и сила основного хозяйственного фактора. Всюду, где мы находим ценность, она показывает нам, что дело идет о нашем благополучии и что пущена в ход движущая сила хозяйственной деятельности, а величина ценности служит показателем того, с какой степенью напряженности работает эта сила. Таким образом, субъективная ценность является в одно и то же время и компасом, и посредствующим мотивом хозяйственных действий человека: компасом — потому что она показывает, в каком направлении всего сильнее напряжен наш интерес по отношению к материальным благам и, следовательно, в какую сторону будет направлена наша хозяйственная деятельность; посредствующим мотивом — потому что, чувствуя, что ценность материальных благ представляет собой верное отражение наших основных интересов, заключающихся в стремлении к благополучию, мы давно привыкли в хозяйственной жизни следовать только за наибольшей ценностью.

Теперь я спрошу читателя: разве для той науки, задача которой заключается в том, чтобы исследовать и выяснить законы хозяйственной деятельности людей, — разве для этой науки не должно представляться в высшей степени важным проникнуть в тайну того самого явления, которое, как мы доказали, дает ключ к объяснению наших хозяйственных действий? Никто не станет отрицать того, что повсюду — в области потребления, в области производства, в области обмена — наше отношение к материальным благам определяется той ценностью, какую они имеют в наших глазах. Повсюду мы стремимся получить возможно большую ценность при возможно меньшей затрате сил. Никто не станет отрицать также, что только постоянством действия этого мотива обуславливается законосообразность наших хозяйственных действий<sup>1</sup>. И вот мы должны сознательно отказаться от преследования сущности этой всеопределяющей субъективной ценности, условия ее существования, тех факторов, которыми определяется ее величина? Кажется просто невероятным, как это можно выставить такое странное требование, — и,

---

<sup>1</sup> Очень хорошо выясняет теоретическое значение ценности Нейманн, когда говорит о ней: «Она принадлежит, без сомнения, к числу важнейших политико-экономических понятий. Ею в последнем счете определяются доход, прибыль, имущество, благосостояние, богатство и т. д. Она-то, собственно, дает толчок и производству, обмену, купле-продаже, словом, почти всем актам хозяйственного оборота. Она является, далее... важным фактором образования цен, а следовательно, и заработной платы, прибыли на капитал и ренты и т. д. Можно даже прямо сказать, что на ценность нужно смотреть как на центр, около которого вращается и движется весь механизм нашего хозяйства» (Schönberg's Handbuch der politischen Ökonomie Ed. 2. T. I. S. 165).



однако ж, оно выставлялось и выставляется очень многими экономистами!

Посмотрим же, чем они мотивируют свое требование<sup>1</sup>.

Что «в последнем счете законами человеческих потребностей управляются и общественные движения производства и потребления, а следовательно, и меновых ценностей материальных благ» — этого не думают отрицать и противники нашей теории. Однако ж, говорят они, не дело политической экономии заниматься объяснением того, как из всеобщих движущих мотивов человеческой деятельности развиваются имущественные интересы и субъективные представления о ценности материальных благ. Не ее дело — «исследовать основание и законы человеческих интересов по отношению к миру вещей»; напротив, вполне определенную и ясную пружину человеческих действий — имущественный интерес — она должна *предполагать уже как нечто данное*. Задача политической экономии заключается в том, чтобы показать, каким образом при предположении *данного* состояния имущественных интересов, а следовательно, и соответствующих субъективных представлений о ценности материальных благ развиваются социальные феномены объективной меновой ценности.

Мне кажется, что во всем этом рассуждении упущено из виду одно очень тонкое, но очень важное различие. Совершенно верю, что не дело политической экономии заниматься выяснением общих законов человеческих потребностей и стремлений, например, существования и действия человеческого стремления к благополучию, — заниматься этим она не может и должна предоставить это психологии. Но ведь требуется выяснить нечто совершенно иное, а именно каким образом интересы благополучия связываются с обладанием материальными благами, каким путем всеобщее инстинктивное стремление к благоприятию превращается в конкретные хозяйственные интересы. Разрешения этих вопросов нельзя требовать от психологии — его, раз оно нужно, может дать только одна наука: политическая экономия. Для иллюстрации возьмем какой-нибудь конкретный пример. Всем нам присуще очень сильное инстинктивное стремление сохранить свою жизнь, в частности предохранить себя от голода и жажды. Откуда взялось это стремление, из какого источника черпает оно свою силу, почему оно оказывается несравненно более могущественным, нежели, например, стремление наслаждаться музыкой, — все это должна объяснить, если может, психология. Политическая экономия во всяком случае может считаться с существованием этого стремления как с фактом. Но

---

<sup>1</sup> Здесь я опять ссылаюсь на цитируемую выше статью Дитцеля, в которой хотя и в сжатой форме, но чрезвычайно ясно и резко обрисовано принципиальное различие наших точек зрения.

совсем другого рода вопрос о том, почему же это данное инстинктивное стремление иногда связывается с известными материальными благами и придает им бóльшую важность в наших глазах, а иногда нет; почему оно, несколько не изменяясь в своей силе, заставляет нас приписывать известным материальным благам иногда наивысшее значение, а иногда — совсем ничтожное? Ведь стремление предохранить себя от голода и жажды присуще нам всегда: ведь пища и питье всегда служат для удовлетворения этих наших потребностей. Так почему же, спрашивается, мы только в некоторых случаях цепляемся за воду и хлеб со всей силой могучего инстинкта, а в других случаях, и притом в большинстве, обнаруживаем лишь слабый интерес к обладанию этими материальными благами, иногда даже относимся к ним совершенно равнодушно (как например, к конкретным количествам воды для питья)? Заниматься решением подобного рода вопросов, очевидно, не дело общей психологии; для нее это значило бы вдаваться в излишнюю казуистику. Но именно в этой казуистике и должен быть сведущ экономист, если он хочет понять отношение людей к материальным благам и если он хочет, в частности, выяснить социальные законы меновой ценности.

Можно, пожалуй, подумать, — а такого именно мнения и держались, очевидно, все экономисты, игнорировавшие учение о субъективной ценности, — будто дело слишком уж просто и ясно само по себе, для того чтобы нуждаться в специальной теории, которая бы его объясняла. Люди тем сильнее стремятся приобрести данную вещь, чем настоятельнее у них потребности в ней; а чтобы судить о том, настоятельна ли дающая потребность, насколько настоятельна и когда она бывает настоятельна, — для этого им совсем не нужно создавать целую теорию. На это замечание я отвечаю: нет, дело далеко не просто и не ясно само по себе. Доказательством этому служит то, что старая теория, не знавшая учения о субъективной ценности, сбивалась с дороги на каждом шагу, что она смешивала ценность и полезность, что вследствие этого материальным благам, не имеющим никакого значения с точки зрения человеческого благополучия, она приписывала самую высокую ценность, а таким материальным благам, с которыми связываются для нас насущные интересы благополучия, — ценность совсем ничтожную, что она не сумела даже определить основу обнаруживающихся в ценности человеческих интересов и основывала ценность не на отношении материальных благ к человеческому благополучию, а на затрате человеческого труда или на издержках производства. И не удивительно! Ведь как ни просто оказывается учение о предельной пользе, о ценности комплементарных материальных благ, о ценности материальных благ отдаленного порядка, когда оно сформулировано и изложено

в заключительном виде, однако же вывести его из чрезвычайно сложной, запутанной сети фактов хозяйственной жизни было не так-то легко; и кто стремится без помощи этого учения ориентироваться в казуистическом лабиринте человеческих хозяйственных интересов, для того лабиринт всегда останется лабиринтом, по которому можно только блуждать, не находя выхода.

При таких условиях совершенно напрасно ссылается Дитцель на пример всей британско-немецкой догматики, которой до сих пор никогда и в голову не приходило рассматривать теорию ценности как учение о субъективной ценности. Подобная ссылка была бы вполне уместна в том случае, если бы британско-немецкой догматике действительно удалось, несмотря на игнорирование субъективной ценности, создать цельную теорию объективной ценности. Но я думаю, что именно этого-то и не удалось ей сделать, иначе в нашей литературе не раздавались бы жалобы на несовершенство, незрелость теперешнего состояния экономической науки.

Бросим беглый взгляд на результаты, добытые старой теорией по вопросу о ценности. В экономической литературе мы находим всего три закона цен. Один закон сводит состояние цен материальных благ, или их меновую ценность, к отношению между *спросом и предложением*, другой — к *издержкам производства*, третий, еще специальное, — к количеству потраченного на производство (или вспомогательное воспроизведение) материальных благ труда. Последний из этих законов неоднократно уже провергался с таким успехом<sup>1</sup>, что, кроме партии социалистов, которая руководствуется в данном случае не одними лишь, часто теоретическими, соображениями, у него едва ли еще найдутся теперь приверженцы. Закон издержек производства является, во-первых, не более как частным законом цен: по общему признанию, он не имеет силы по отношению ко многим из самых важных материальных благ<sup>2</sup>, а во-вторых, он не представляет собой самостоятельного закона, так как ему самому приходится заимствовать свою силу лишь от закона спроса и предложения. В самом деле, ведь цены имеют тенденцию держаться на уровне издержек производства только благодаря тому, что их постоянно подгоняет (и именно постольку, поскольку их подгоняет) к этому уровню отношение между спросом и предложением, которым и определяются в действительности цены.

Таким образом закон издержек производства сводится к пер-

---

<sup>1</sup> См. в особенности Knies. Der Kredit. II. Hälfte. Berlin, 1879. S. 60. Ср. также мою Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. S. 428.

<sup>2</sup> Например, по отношению к землям, ко всем монопольным и другого рода материальным благам, количество которых ограничено.

вому из названных выше законов — к закону спроса и предложения; следовательно, этим-то последним и ограничиваются, собственно говоря, все наши знания о законах цен.

Какова же ценность этих знаний? Закон спроса и предложения является, несомненно, старинным и важным приобретением экономической науки; однако даже и при той, относительно превосходной формулировке, какую дали ему Германн и Милль, он представляет собой нечто несовершенное. Он так же стар, как и экономическая наука, но за все время своего существования он никого не удовлетворял. Экономисты постоянно были недовольны им, постоянно стремились внести в него поправки и дополнения.

До какой степени далек он все-таки от совершенства, очень ясно показывает заявление одного из известнейших представителей учения о ценах, который называет формулу спроса и предложения «пустой и ничего не выражающей», приравнивая ее ценность к ценности «ходячей фразы»<sup>1</sup>.

Итак, результаты, добытые политической экономией в области изучения объективной ценности при полном игнорировании теории субъективной ценности, оказываются настолько незначительными, что наука отнюдь не может успокоиться на них и признать излишними и бесполезными всякие попытки достичь другим путем результатов более удовлетворительных. Во всяком случае не мешает заняться пересмотром учения об объективной меновой ценности. Этим мы и займемся во второй части настоящей работы. Хотя я и не люблю ссылаться на авторитеты там, где теория может говорить сама за себя, однако ж в этот раз я позволю себе указать на следующее обстоятельство. До недавнего времени субъективная ценность, или, как ее привыкли называть, потребительная ценность, тем незначительным вниманием, какое вообще выпадало ей на долю, пользовалась исключительно у народа «мудрецов» («Grübler») — в экономической литературе немцев. В наши дни мы видим, как оригинальнейшие мыслители самых различных наций — Джевоис, Пирсон, Вальрас — одновременно начинают пользоваться новым учением о предельной пользе для построения законов меновой ценности. Не служит ли это верным ручательством за то, что теория субъективной ценности представляет собой нечто большее, чем праздную игру ума, что она является плодотворным фундаментом экономической науки?

<sup>1</sup> Neumann в Schönberg's «Handbuch der pol. Ökonomie». S. 289.

## ТЕОРИЯ ОБЪЕКТИВНОЙ МЕНОВОЙ ЦЕННОСТИ

### I. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Употребляя слово «ценность», а особенно выражение «меновая ценность», мы не всегда имеем в виду то влияние, какое оказывают материальные блага на хозяйственное благополучие человека. Когда мы говорим, например, что фунт золота обладает более высокой меновой ценностью, нежели фунт железа, то в эту минуту мы не представляем себе никакого определенного субъекта и совсем не думаем о том, какое влияние окажет обладание названными материальными благами на удовлетворение его потребностей; напротив, высказывая свое суждение о ценности золота и железа, мы хотим только отметить тот чисто объективный факт, что в обмен на фунт золота можно получить большее количество материальных благ, чем в обмен на фунт железа. Таким образом, как мы уже подробно разъяснили в первой части настоящего исследования, наряду с субъективным понятием ценности существует совершенно отличное от него объективное понятие ценности. *Ценностью в субъективном смысле* называется вообще значение материальных благ для человеческого благополучия; в частности, *субъективной меновой ценностью* называется то значение, какое приобретает вещь для какого-нибудь субъекта благодаря своей способности давать ему при обмене другие материальные блага, между тем как *меновая ценность в объективном смысле* представляет собой не что иное, как способность вещи обмениваться на другие материальные блага. *Объективная меновая ценность — это меновая сила*<sup>1</sup>.

В противоположность субъективной ценности, основывающейся на индивидуальных оценках материальных благ со стороны отдельных лиц, объективную меновую ценность многие

<sup>1</sup> «Power of purchase» — так называл меновую ценность уже Адам Смит («О богатстве народов». Кн. I. Гл. IV). Несколько менее удачными кажутся мне выражения, которыми предлагали обозначить меновую ценность другие экономисты: «ratio of a change» («меновое отношение» — Jevons. Theory of Political Economy. Ed. 2. P. 88) или «Ruilverhouding» («меновая пропорция» — Pierson. Leerboek der Staatshuishoudkunde. 1884. T. I. S. 48). Выражения эти имеют такой смысл, который не позволяет употреблять их для обозначения свойств материальных благ или говорить о большей или меньшей степени их. Поэтому в бесчисленном множестве оборотов речи, свойственных как разговорному, так и научному языку, они не могут заменить собой термины «меновая ценность» — во всех подобных случаях пришлось бы прибегать к неуклюжим перифразам, тогда как выражение «меновая сила» чрезвычайно удобно во всех отношениях.

экономисты привыкли называть также *народнохозяйственной ценностью* материальных благ. Такое выражение я считаю не совсем удачным. Правда, если бы, употребляя его, экономисты хотели лишь резко оттенить то обстоятельство, что объективная меновая ценность может существовать только в обществе и благодаря обществу, что, следовательно, она является феноменом народно- и общественно-хозяйственным, так против этого ничего бы нельзя было возразить. Но обыкновенно с приведенным выражением соединяется представление, будто объективная меновая ценность представляет собой ценность материальных благ *для народного хозяйства*. Объективную меновую ценность рассматривают как стоящее выше субъективных мнений отдельных лиц суждение общества относительно того, какое значение имеет вещь для него, общества, в целом, — в некотором роде как решение объективной высшей инстанции. Это совершенно ошибочно. Хотя объективная меновая ценность, как мы убедимся впоследствии, действительно представляет собой равнодействующую субъективных оценок, даваемых материальным благам отдельными лицами, однако же анализ условий образования меновой ценности показывает, что фиксации меновой ценности отнюдь нельзя придавать смысл *общественного* решения, а в особенности произносимого во имя и с точки зрения *всего общества* решения по вопросу о том, какое значение имеет данная вещь для человеческого благополучия.

Понятие меновой ценности находится в тесной связи с понятием цены, но отнюдь не совпадает с ним. Меновая ценность означает *возможность* получить в обмен на данную вещь известное количество других материальных благ; цена же означает *само это количество материальных благ*, получаемое в обмен на данную вещь.

Таково, на мой взгляд, самое простое и самое рациональное решение спорного вопроса об отношении между меновой ценностью и ценой — вопроса, которым так много, так несоответственно степени его важности много занимались экономисты. В прежние времена цену рассматривали как выраженную в *деньгах* меновую ценность материальных благ<sup>1</sup>. Воззрение это совершенно несостоятельно и в настоящее время оставлено всеми. Дело в том, что, по справедливому замечанию Нейманна, «как цена, так и ценность постоянно «выражаются» в деньгах, и *как то, так и другое* одинаково *могли бы* быть выражены, например, и в пшенице, ржи или каком-нибудь другом товаре»<sup>2</sup>. Сам Нейманн разграничивает понятия ценности и цены следующим образом: «Цена основывается всегда на одностороннем или

<sup>1</sup> Malthus. Definitions in Political Economy. N. 47. «Цена — это количество *денег*, на которое обменивается товар».

<sup>2</sup> Neumann в Schönberg's «Handbuch der politischen Ökonomie». Ed. 2. T. I. S. 174.

двустороннем *установлении* или *нормировании*, тогда как ценность является преимущественно результатом *оценок* или *мнений*». В пределах этого самого общего определения Нейманн находит «в отдельности» целых три различных понятия, которые он обозначает словом «цена»: 1) *то обстоятельство*, что на одну вещь по односторонней или двусторонней нормировке вымениваются другие вещи, 2) *та степень*, в которой одна вещь обменивается на другое и 3) *то, что* по односторонней или двусторонней нормировке выменивается или может быть выменено на данную вещь<sup>1</sup>. Я полагаю, что из этих трех значений можно признать только одно третье, установление же первых двух является и неудачной, и совершенно ненужной уступкой мнимым требованиям словоупотребления. Я говорю «ненужной уступкой», так как словоупотреблением она совсем не требуется; напротив, в тех самых оборотах речи, на которые ссылается Нейманн в доказательство необходимости установить понятие первое и второе, слово «цена» может без всякого извращения смысла быть заменено выражением «количество материальных благ» или «то, что отдается в обмен» — выражением, соответствующим третьему понятию<sup>2</sup>. Если даже и действительно в некоторых метафорических или эллиптических оборотах речи слово «цена» употребляется таким образом, что оно удаляется от несомненного основного своего значения — «то, что отдается в обмен», — так не дело научной терминологии поощрять и с величайшей готовностью санкционировать такого рода произвольное и неправильное словоупотребление. До чего бы мы дошли, если бы признал своей обязанностью каждое неточное или образное выражение, встречающееся в простонародном языке, немедленно возводить в степень нового научного понятия!

<sup>1</sup> Neumann. Op. cit. S. 174.

<sup>2</sup> В доказательство необходимости первого понятия Нейманн приводит одну статью (ст. 612) германского торгового уложения, в которой говорится, что ценность вознаграждения за известные убытки определяется *рыночной ценой*, а «за невозможностью определить рыночную цену» устанавливается экспертами. Но это постановление можно, нимало не изменяя смысла, выразить в следующей форме: ценность должна определяться по *количеству материальных благ*, представляющему собой рыночную цену соответствующих вещей, а когда *такое количество* нельзя установить, то ценность должна определяться экспертами. Точно так же в положении «вода, лед, снег приобретают в такие времена *цену*», слово «цена» вполне можно заменить выражением «способность обмениваться на известное количество материальных благ». Наконец, в доказательство необходимости второго из принимаемых им понятий цены Нейманн ссылается на фразу: «Цены земельных участков в нашем городе за последнее время понизились или повысились». Но эту же самую мысль можно выразить и таким образом: «*Количество материальных благ*, которое можно получить в нашем городе за земельные участки, увеличилось» и пр.— это будет несравненно лучше, чем: «Степень, в какой на земельные участки можно выменивать другие вещи, повысилась или понизилась!»

Нам нужна дисциплина для нашей терминологии, мы не должны допускать двусмысленности и неточности, раз в этом нет настоящей необходимости, а в данном случае, по моему мнению, и речи быть не может о подобной необходимости.

Поэтому мы продолжаем настаивать на том, что с научным понятием цены не следует связывать никакого иного значения, кроме выражающегося в словах: «То, что в обмен на данную вещь получается, может быть получено или же имеется в виду получить».

Если мы будем рассматривать только количество какого-нибудь одного рода материальных благ, которое можно получить в обмен на данную вещь, то мы еще не приобретаем правильного представления относительно меновой силы, свойственной этой вещи. Дело в том, что та или иная высота цены в подобном случае одинаково может обуславливаться как значительностью меновой силы первой вещи, так и незначительностью меновой силы второй вещи. Для того чтобы определить меновую силу, свойственную данной вещи, необходимо рассмотреть меновое отношение этой вещи или ко множеству других родов материальных благ, или же к такого рода материальным благам, которые считаются общепризнанным мериллом ценности. Такого рода материальным благом являются деньги. Поэтому меновую силу материальных благ мы всего проще измеряем *денежными ценами*, которые устанавливаются на материальные блага<sup>1</sup>.

## II. ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ТЕОРИИ ОБЪЕКТИВНОЙ МЕНОВОЙ ЦЕННОСТИ

По издавна установившемуся мнению, основная задача теории ценности — одна из самых важных задач всей политико-экономической доктрины — заключается в том, чтобы отыскать закон, которым регулируется величина меновой силы материальных благ.

Хотя понятие меновой силы и не тождественно с понятием цены, однако ж законы той и другой совпадают между собой. В самом деле, показывая нам, как и почему данная вещь *действительно приобретает* известную цену, закон цен тем самым объясняет нам, как и почему данная вещь *оказывается способной приобретать* определенную цену. Закон цен обнимает собою и закон меновой ценности<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Само собой разумеется, что при этом нужно иметь в виду те изменения, которые происходят в самом мерилле цен — в ценности денег.

<sup>2</sup> У Нейманна та же самая мысль выражена в своеобразной форме в том отделе, где у него идет речь о законах цен; слово «цена» употребляет он исключительно во втором из признаваемых им значений (см. выше, в тексте), следовательно, как он сам заявляет, в смысле «меновой или покупательной силы» (См. Schönberg's Handbuch der politischen Ökonomie. Ed. 2. T. I. S. 263).



Мы говорим здесь о законе цен. Но может ли вообще существовать такого рода закон?

Еще несколько десятилетий назад подобный вопрос был бы совершенно праздным. Старая теория ценности, полная наивной самоуверенности, ни одной минуты не сомневалась в том, что в области цен на материальные блага господствует законосообразность; ни минуты не сомневалась она и в том, что ее задача — исследовать эту законосообразность и вывести из нее законы цен. Результатами ее неутомимых исследований явились закон спроса и предложения и закон издержек производства. Совсем не то видим мы в настоящее время. Методологические сомнения поколебали не только веру в законы цен, унаследованные от прошлого, но и веру в законы вообще. Из методологических сочинений, в которых он зародился первоначально, скептицизм перешел мало-помалу и в систематическую политическую экономию и оставил здесь самые явственные следы в виде тех переработок, которым учение о ценах подвергалось именно в двух новейших систематических капитальных произведениях немецкой экономической литературы. Нейманн стоит еще на точке зрения умеренного скептицизма. Он не без некоторого жара выступает в защиту экономических — правда, лишь «так называемых» — законов<sup>1</sup>. Как раз именно в области учения о ценах, по его словам, играют важную роль эти законы — без них не могло бы существовать никакой научной теории цен<sup>2</sup>. Но в то же время у Нейманна законы эти обставляются одной оговоркой за другой, а один из них — именно закон спроса и предложения — совсем выкидывается за борт, и сравнительно краткому описанию *законосообразных* тенденций противопоставляется тем более длинное описание «*фактического*» образования цен<sup>3</sup>. Гораздо более значительные отступления от прежних воззрений находим мы в новом руководстве политической экономии Кона<sup>4</sup>. Между тем как старые теории цен видели свой *raison d'être* \* в исследовании и описании законов цен, Кон не выводит уже вообще никакого закона цен. Между тем как старое учение полагало свою силу в том, чтобы дать своим законам возможно более строгую и точную формулировку, Кон намеренно избегает всякой формулировки, имеющей какое-нибудь подобие закона. Хотя читатель и узнает кое-что о тех фактах, влияниях и факторах, из которых строила старая теория законы спроса и предложения и издержек производства, но Кон тщательно разорвал прежнюю связь между ними и «лишил их старой претенциозной формы», так что ученик, черпающий свои

<sup>1</sup> Schönberg. Handbuch der politischen Ökonomie. Ed. 2. T. I. S. 148.

<sup>2</sup> Ibid. S. 268.

<sup>3</sup> Ibid. S. 296—334.

<sup>4</sup> Cohn. Grundlegung der Nationalökonomie. Stuttgart, 1885. S. 487.

\* Оправдание существования.— *Ред.*

знания из учения Кона о ценах, может не получить ни малейшего представления относительно тех законов, на разработку которых тратили свои лучшие силы многие поколения экономистов — и все-таки не растратили их совершенно.

Тут само собой возникает сомнение: не слишком ли далеко заходит в данном случае Кон? Отвергать вышеупомянутые экономические законы на том основании, что они еще не заключают в себе всей истины, — не значит ли это чересчур легко относиться к требованиям, предъявляемым науке жизнью, — тем требованиям, которые так прекрасно изображает сам Кон? Если все экономисты последуют примеру Кона и ближайшее наше поколение ничего не будет уже знать об этих обрекаемых теперь на забвение законах, то не покажется ли тогда всем нам, что вместе со многими ошибками отнята у жизни и значительная доля истинного знания?

Чтобы разрешить все подобные сомнения, мне пришлось бы обратиться к исследованию важного методологического вопроса. Но здесь не время и не место заниматься этим, тем более что на страницах того же самого журнала, в котором печаталась настоящая моя статья, этот вопрос еще недавно обсуждался писателем, гораздо более компетентным в этом деле, — обсуждался настолько обстоятельно и беспристрастно, что высказанные этим писателем взгляды будут сочувственно приняты вместе; с некоторыми оговорками и я могу вполне присоединиться к ним<sup>2</sup>. Поэтому, не пускаясь в общие рассуждения методологического характера, я ограничусь здесь лишь изложением моих положительных взглядов по частичному вопросу о том, какие требования нужно и можно предъявлять к теории цен. Для облегчения анализа я прибегну к аналогии.

Если мы бросим на середину гладкого, как зеркало, пруда камень, то увидим, что круги расходятся во все стороны с безукоризненной отчетливостью и правильностью. Дующий в открытом море ветер, порывы которого никогда не идут совершенно в одном и том же направлении и с совершенно одинаковой силой, вызывает движение волн, которое в общих чертах отлича-

<sup>1</sup> Cohn. Op. cit. Vorwort. S. V.

<sup>2</sup> Я говорю о методологической части статьи Вагнера о «систематической политической экономии» («Systematische National Ökonomie») в «Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik» Иог. Конрада. Т. XII. (1886 г.), особенно S. 229—243. Ср., далее, кроме замечательных «Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften» Менгера (мне кажется, что между воззрениями Менгера и Вагнера как раз именно по самым фундаментальным вопросам нет незаполнимой пропасти), превосходные «Beiträge zu Methodik der Wirtschaftswissenschaft» Дитцеля в Conrad's Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Т. IX. (1884 г.). S. 17—44, 197—259, а также соответствующие сочинения Закса и Филипповича (Sax E. Über das Wesen und die Aufgaben der Nationalökonomie; Philippovitsch E. v. Über Aufgabe und Methode der politischen Ökonomie).

ется некоторой правильностью, но если мы будем всматриваться в детали, то заметим множество отклонений и неправильностей. Наконец, когда ветер внезапно переменяется или когда громада волн ударяется о неровный, изрытый ущельями берег, тогда получается то дикое бушевание набегающих одна на другую волн, которое называют прибоем и единственным законом которого служит, по-видимому, отсутствие всякой правильности.

Если мы будем исследовать причину этого различия в движении волн, то найдем ее очень легко. В первом случае действует единственная двигательная сила, и благодаря этому свойственные ей законосообразные действия, не подвергаясь враждебному влиянию другого рода сил, могут проявляться в самом чистом виде. Во втором случае перекрещиваются действия разнородных сил, но одна из этих сил слишком могущественна и потому может, по крайней мере временно, оказывать определяющее влияние на характер совокупного действия всех сил. В третьем случае, наконец, нестройное действие нескольких противоположных сил приводит к беспорядочному смешению разнообразных движений, которые, перекрещиваясь между собою и парализуя друг друга, дают в конечном результате полное отсутствие всякой правильности.

Совершенно аналогичные причины порождают, как мне кажется, совершенно аналогичные действия и в области явлений товарных цен.

Как наша деятельность вообще, так и наши действия в сфере обмена, в частности, находятся под влиянием *тех побуждений, из которых они проистекают*. Смотри по тому, до какой степени будем мы специализировать мотивы наших действий, их можно насчитать и только два (эгоизм и альтруизм), и несколько десятков или даже сотен (например, стремление к получению непосредственной хозяйственной выгоды; стремление получить выгоду косвенным путем — посредством привлечения покупателей или заказчиков, посредством вытеснения конкурентов; нежелание покупать у личного врага, у политического или национального противника, антисемитизм; далее: тщеславие, досада, своенравие, жажда мести; желание из великодушия, из расположения доставить хозяйственную выгоду другому, наказать его, исправить его и т. д.). Кто задается целью объяснить действия людей при определении цен теми мотивами, которыми они руководствуются, тот, — как ни поучительно соединение множества родственных мотивов в обширные группы, — не может обойтись без более или менее детальной специализации мотивов. Дело в том, что незначительные видоизменения в одних и тех же побуждениях, относящихся к рассматриваемой сфере, оказывают нередко очень сильное влияние на характер нашей деятельности. Так, например, забота о собственной хозяйственной выгоде приведет к совершенно различным способам действия,

смотря по тому, будет ли собственная выгода служить непосредственной или же — как при стремлении побить неприятного конкурента — только косвенной, более отдаленной целью; в первом случае эгоизм заставит продавца продавать дороже, во втором, напротив, продавать дешевле. Или еще: основной мотив «тщеславие» дает совершенно неодинаковые результаты, смотря по тому, выражается ли он в желании прослыть за важного барина или же в стремлении показать себя хорошим хозяином и опытным покупателем.

Каждый мотив имеет тенденцию направлять нашу деятельность при данных условиях в определенную сторону. Если бы при установлении цен мы находились всегда лишь под влиянием какого-нибудь одного неизменного мотива, например стремления получить при обмене возможно большую непосредственную выгоду, то, разумеется, и действие этого мотива могло бы проявляться постоянно в самом чистом виде, и устанавливающиеся под его исключительным влиянием цены являлись бы тогда едва ли менее ясным и полным выражением правила и закона, чем равномерные круги, расходящиеся от камня, брошенного в воду. На предположении, что в сфере обмена господствует исключительно стремление к собственной выгоде, и построила политическая экономия закон спроса и предложения, который будто бы с точностью математической формулы может указывать высоту цены, образующейся при данном состоянии предложения и спроса.

Однако в действительности мы видим почти совсем иное. Очень часто, даже в большинстве случаев, мы действуем под одновременным влиянием нескольких или даже многих перекрещивающихся между собой мотивов, и вдобавок комбинация мотивов, действующих в том или ином случае, в свою очередь подвергается изменениям в зависимости как от числа и характера, так и от относительной силы сталкивающихся побуждений. Вполне естественно, что вместе с тем перемешиваются и перекрещиваются между собой и действия мотивов. В результате всего этого картина законосообразности человеческих поступков не то что разрушается совершенно, — иначе ведь опыт никогда бы не мог навести экономистов на мысль о законе предложения и спроса, — а в весьма значительной степени затемняется. Лишь в некоторой части случаев установление цен происходит в точном соответствии с формулой закона предложения и спроса; в другой же части случаев может проявляться только мимолетная тенденция к законосообразности, допускающая более или менее значительные отклонения; а нередко бывает, наконец, и так, что образование цен совершается прямо-таки наперекор закону цен, — возьмем, например, акты великодушия, облакающие в форму покупки.

Таков материал, с которым приходится иметь дело экономисту при построении теории цен. Ввиду особенных качеств этого материала выдвигаются два вопроса, которые должны быть разрешены прежде всего: во-первых *действительно ли не подчиняются никакому правилу, никакому закону те случаи, в которых правило, закон проявляется лишь в слабой степени или даже совсем не проявляется?* Во-вторых, *каким образом теория может выполнить по отношению к этого рода случаям свою основную задачу — объяснять явления?*

При разрешении обоих этих вопросов нам сослужит большую службу наша аналогия. Пусть профан с некоторой долей правдоподобности называет движение волн во время морского прибоя «неправильным», «беспорядочным», «хаотическим» — физик только улыбнется, когда ему скажут, что какое бы то ни было движение может совершаться вне рамок строгой законосообразности. Он объяснит нам, напротив, что в высшей степени запутанное движение волн во время морского прибоя является именно законосообразно необходимым результатом чрезвычайной сложности действующих тут сил; что при набегании волны на такого-то и такого-то рода скалу, при рассечении ее другими волнами, идущими назад или падающими под таким-то и таким-то углом, в силу общего закона движения волн *может* получиться только это крайне сложное, запутанное движение, которое глазу профана должно вполне естественно казаться совершенно беспорядочным, хаотическим. Подумав немного, мы убедимся, что совершенно то же самое следует сказать и относительно беспорядочного, по-видимому, движения цен. Если законосообразность человеческих действий заключается в том, что *одни и те же* мотивы при *одинаковых* условиях приводят и к *одинаковому* способу действия, то вполне естественно, что *неодинаковые* мотивы приводят в результате к *неодинаковым* действиям. Если мы знаем, что данное лицо при покупке известных вещей преследует скрытую цель — сделать таким косвенным путем подарок продавцу, то нам, без сомнения, не покажется удивительным или ненормальным тот факт, что в подобном случае цена поднимается выше обыкновенной рыночной цены, — точно так же, как не кажется нам странным, что волна, набегающая на берег, движется иначе, нежели в открытом море; или что в безвоздушном пространстве пушинка падает иначе, чем в воздухе; или что при двойном заряде пороха пуля летит с гораздо большей быстротой, нежели при простом. При различии движущих сил различие результатов представляет собой явление не аномальное, а вполне нормальное — как в мире физическом, так и в сфере человеческой деятельности.

Спрашивается теперь: каким же образом наука может выполнить свою задачу в приложении к этим, по-видимому, совер-

шенно беспорядочным, хаотическим, но в действительности лишь крайне сложным, запутанным случаем?

Обратимся еще раз к нашему физику и посмотрим, как он поступает в подобных случаях. Физик выводит прежде всего закон *основного феномена*, т. е. *того движения волн, которое получается при приложении какой-нибудь одной, простой движущей силы*. Установив этот закон, физик переходит к изучению того действия, которое вызывается присоединением к простейшей движущей силе влияний другого рода. Он исследует, какой результат получается, когда волна встречает на своем пути какую-нибудь преграду, например твердую силу; он выясняет это, предполагая, во-первых, что волна сталкивается с преградой под прямым углом, предполагая, во-вторых, что столкновение происходит под острым углом. Он выводит далее законы «явлений интерференции», обнаруживающихся при встрече нескольких волн, и притом опять различает два типичных основных случая: во-первых, когда интерферирующие волны идут параллельно; во-вторых, когда они пересекают друг друга; когда волны движутся в одном и том же направлении и когда они движутся в противоположных направлениях; когда длина волн одинакова и когда она неодинакова; когда гребни и углубления интерферирующих волн совпадают между собою и когда они находятся друг от друга на расстоянии половины длины волны или на каком-нибудь ином расстоянии, и т. д. Само собой разумеется, что физик не станет при этом исследовать порознь все *возможные* виды преград, влияющих на движение волн, он возьмет лишь характерные типы их, которые представляются ему необходимыми для выполнения его общей или специальной задачи. Так, например, в большинстве случаев он может ограничиться построением формулы закона для столкновения волн с твердой стеной *правильной* формы, не выводя ее для всевозможных неправильных форм — вогнутой, сломанной и т. д. Если же вследствие каких-нибудь особенных обстоятельств окажется практически важной какая-нибудь редко встречающаяся форма, если, например, дело идет о какой-нибудь совершенно своеобразной преграде, то физик без всяких разговоров отнесет и ее к числу подлежащих исследованию типов. Раз наш физик выяснил одно за другим все усложнения, вызываемые присоединением отдельных типических факторов к основному феномену простого волнообразного движения, то ему уже нетрудно будет объяснить и тот общий результат, который должен получиться при одновременном действии многих из этих факторов или же всех их. Он разлагает явление морского прибоя, представляющегося на первый взгляд совершенно хаотическим, на множество отдельных движений, из которых с каждым порознь он уже знаком и из которых каждое носит на себе вполне ясный отпечаток законосообразности. Но

если бы кому-нибудь пришло в голову прямо заняться объяснением явлений интерференции, не выяснив предварительно себе и другим закона простого движения волн, то наш физик, без сомнения, назвал бы такого рода намерение нелепым и невыполнимым.

Я полагаю, что к совершенно таким же приемам, какими пользуется физик при исследовании сложных движений волн, должен прибегнуть и экономист, занимающийся исследованием феноменов цены. Экономисту точно так же, как и физику, нужно начать с выведения закона *основного простого феномена*; если же ему не удастся выяснить прежде всего, каким образом устанавливаются цены под влиянием лишь одного определенного фактора, он совершенно не в состоянии будет понять и те сложные явления, которые обнаруживаются при одновременном, совместном действии целого ряда разнородных факторов. Спрашивается теперь: какой же именно феномен в рассматриваемой сфере нужно считать основным феноменом? С чисто психологической точки зрения каждый из сотен отдельных мотивов, могущих оказывать на нас влияние при совершении меновых актов, занимает совершенно одинаковое место со всяким другим мотивом, так что, например, забота о собственной выгоде по своим внутренним качествам не может иметь никакого преимущества перед желанием сделать подарок другому человеку, и наоборот. Ввиду этого, если оставаться на чисто психологической почве, можно было бы вести нескончаемый спор по вопросу о том, какое именно из сотен возможных побуждений нужно считать «основной силой» и, следовательно, действия какого из этих побуждений нужно признать за «основной феномен». Выйти из этого затруднения нам помогают не внутренние свойства мотивов человеческих действий, а внешние условия. Отдельные мотивы резко отличаются один от другого по размерам и силе того влияния, какое оказывают они на совершение меновых актов. В этом отношении выше всех остальных мотивов стоит один мотив — это *стремление получить непосредственную выгоду от обмена*. Явление вполне естественное: обмен представляет собой такую сделку, при помощи которой мы имеем в виду приобрести нечто на обмениваемую вещь, и действительно опыт показывает, как и следовало ожидать, что желание получить выгоду от обмена существует почти всегда (за исключением некоторых призрачных сделок) и в подавляющем большинстве случаев ему принадлежит львиная доля в деле влияния на совершаемые нами меновые акты. А ввиду этого мы можем рассматривать явления цен, обнаруживающиеся под исключительным влиянием стремления получить выгоду от меновой сделки, как «основной феномен», его закон — как «основной закон», а изменения, обнаруживающиеся в нем в тех случаях, когда к основному мотиву присоединяются мотивы другого

рода, — как простую лишь модификацию основного закона, подобно тому как физик, изучающий движение падающих тел, принимает для сферы своего исследования силу тяжести за основную силу, падение тел под исключительным действием силы тяготения, следовательно, в безвоздушном пространстве — за основной феномен, а влияние противодействующей среды, воздуха, воды и т. п. — за простое лишь «сопротивление», «препятствие» и т. п.

Соответственно этому задача теории цен распадается, по моему мнению, на две части. Прежде всего мы должны вывести закон основного феномена в его чистом виде, т. е. выяснить законосообразности, обнаруживающиеся в явлениях цен при предположении, что у всех участвующих в обмене лиц единственным мотивом служит стремление получить непосредственную выгоду от обмена<sup>1</sup>. Затем мы должны проследить модификации основного закона, являющиеся результатом действия других мотивов и факторов, которыми осложняется действие основного мотива. В этой второй части теории цен будет уместно, — то мимоходом, то со всей подробностью, смотря по обстоятельствам, — выяснить влияние, какое оказывают на образование цен широко распространенные типические мотивы привычки, обычая, справедливости, гуманности, великодушия, удобства, гордости, национальной и расовой ненависти и т. д.; но точно так же уместно будет далее выяснить, какое влияние оказывают на цены некоторые в высшей степени конкретные учреждения, каковы монополии, картели, коалиции, бойкоты, государственные таксы цен, третейские суды, рабочие союзы и многие другие организации, играющие роль искусственных «преград», которые политика и самопомощь любят в настоящее время противопоставлять слишком стремительному напору эгонистических «волн» цены.

Степень внимания, которое находила себе в нашей науке каждая из двух частей теории цен, колебалась в зависимости

---

<sup>1</sup> Для того чтобы представить основной феномен в чистом его виде, указанное предположение нужно понимать именно в том узком смысле, какой придается ему в тексте. Если принять за основной «мотив», как это часто делается, вообще «стремление к хозяйственной выгоде» или даже просто «своекорыстие», то, как мы уже имели случай упоминать выше (см. с. 354—355, ср. Neumann в Schönberg's «Handbuch der pol. Ökon.» T. I. S. 286), здесь найдут себе место и такие специальные мотивы, которые оказывают на наши действия влияние совершенно противоположное. Если же Нейманн полагает, напротив, что за основной мотив следует принять лишь своекорыстие определенной, никогда не изменяющейся интенсивности и силы, то он впадает в крайность. В самом деле, если в нашей душе совсем нет места никакому другому мотиву, кроме своекорыстия, то наиболее слабая степень его будет давать нашей деятельности то же самое определенное направление, что и наиболее сильная степень. Только тогда, когда требуется победить другие мотивы, соперничающие с данным мотивом, — только тогда на направление равнодействующей наших действий оказывает влияние также и степень силы мотивов.



от того, какой метод исследования господствовал в политической экономии. Пока преобладало в ней абстрактно-дедуктивное направление английской школы, до тех пор разрабатывалась почти исключительно первая, общая часть теории цен. Позднее, когда господствующее положение в политической экономии заняло возникшее в Германии историческое направление, которое наряду с общим любит подчеркивать частное, наряду со схематическими типами отводит важное место влиянию национальных, социальных, индивидуальных особенностей, экономисты не только обратили серьезное внимание на вторую часть теорий цен, несправедливо заброшенную в прежнее время, но и впали в противоположную крайность, начав отдавать этой второй части теории цен такое же исключительное преимущество, каким пользовалась некогда первая часть.

В этом фазисе развития господствующая экономическая школа находится, как мне кажется, и до сих пор. Как на классического представителя этого направления я могу указать на Нейманна, который, как уже было замечено выше, совсем не принадлежит к числу крайних последователей господствующего учения и воззрения которого по данному вопросу представляют для нас особенный интерес. Нейманн действительно как по форме, так и по существу проводит предлагаемое нами разделение теории цен на две части, хотя и пользуется при этом не совсем удачными терминами: он рассматривает сперва некоторые общие законосообразные тенденции цен, а затем, в особом отделе, занимается анализом «фактически совершающегося образования цен»<sup>1</sup>. Однако же первая, общая часть как по богатству и определенности содержания, так и по придаваемой ей важности в целой системе до такой степени уступает у него второй части (Нейманн говорит в большинстве случаев не столько *об* общих законах, сколько *против* них<sup>2</sup>), что читатель вполне ясно видит, как сильно подчиняется наш автор влиянию господствующего теперь одностороннего направления.

Что касается меня лично, то я намерен на следующих страницах заняться, наоборот, исключительно *первой* частью теории цен. Я хочу вывести только основной закон образования цен исходя из предположения, что при совершении меновых актов люди находятся под исключительным влиянием одного мотива — стремления получить непосредственную пользу от меновой сделки. Во избежание всяких недоразумений я заранее заявляю самым определенным образом, что совсем не претендую на ис-

<sup>1</sup> Schönberg's Handbuch der pol. Ökon. Ed. 2. T. I. S. 286; подотделы 2—4, затем 5.

<sup>2</sup> Ср. в особенности очень резкие заявления Нейманна на S. 296: здесь он высказывает крайне невысокое мнение относительно ценности общего «закона издержек производства», а закон предложения и спроса даже отвергает совершенно.

черпывающее объяснение явлений цены. Я признаю, что то, что я думаю дать, неизбежно нуждается в дополнении, заключающемся в разработке второй части теории цен с намеченным выше содержанием. Почему именно, несмотря на это, я ограничиваюсь здесь изложением только одной первой части теории цен, объяснить нетрудно. Во-первых, разработка второй части потребовала бы гораздо большего места, чем находится теперь в моем распоряжении. Во-вторых, мне кажется, что первая часть, теперь совершенно заброшенная, особенно нуждается в разработке, тогда как вторая часть разрабатывается очень усердно и с большим успехом представителями господствующей школы. В-третьих, наконец, я не могу и не хочу отрицать того, что, признавая огромное значение за второй, специальной частью теории цен, я считаю, однако ж, первую, общую часть несравненно более важной, так как она является основной частью. Я просто-напросто не могу себе представить сколько-нибудь удовлетворительной теории цен вообще, которая бы не основывалась на удовлетворительном объяснении основного закона образования цен. Знаю, что это заявление мое в настоящее время вызовет множество возражений. Заниматься обстоятельным опровержением этих возражений при крайней субъективности спорного пункта кажется мне и нецелесообразным, и невозможным.

Я хотел бы обратить внимание своих противников только на один пункт, который является, на мой взгляд, очень важным свидетельством в пользу методологического значения основного закона, построенного на предположении своекорыстия как основного мотива человеческих действий в сфере обмена: хотя в действительной жизни названный основной мотив осложняется действием целых сотен совершенно другого рода мотивов — гуманности, привычки, влияния специальных государственных законов и т. д., однако же фактически совершающееся образование цен далеко не так сильно уклоняется от того направления, которое определяется исключительным действием основного мотива — стремления получить непосредственную выгоду от обмена. Охотно допускаю, что влияние *мелких* различий в полезности и редкости материальных благ или в их издержках производства может с избытком покрываться и парализоваться влиянием вышеупомянутых моментов, но *крупные* различия повсюду одерживают верх над этими второстепенными моментами. Разве станет кто-нибудь отрицать тот факт, что рыночная цена крупного имения, в среднем, всегда и везде стоит выше рыночной цены мелкого имения, что рыночная цена великолепного дома выше рыночной цены убогой хижины, что рыночная цена фортепьяно выше рыночной цены деревянной скамейки? Разве и государственные таксы не устанавливают за крупные и важные работы более высокого вознаграждения, чем за

мелкие? Разве и потребительские общества не продают высшие сорта кофе по более дорогой цене, чем сахар? Разве гонорар искусного врача или адвоката не устанавливается «обычаем» гораздо выше заработной платы поденщика или посыльного? Все это избитые истины, скажут нам, пожалуй. Ну да, избитые истины, но они оказываются избитыми истинами только потому, что, по общему признанию, эгоистическая забота о пользе и эгоистический расчет издержек сильнее всех других мотивов человеческих действий. Поэтому-то именно к исследованию того основного закона, которым объясняется влияние своекорыстного стремления получить выгоду от обмена, мы можем приступить с полным признанием, что нам приходится иметь дело с той частью теории цен, которая оказывается всего необходимее для понимания феноменов цены.

### III. ОСНОВНОЙ ЗАКОН ОБРАЗОВАНИЯ ЦЕН

В начале этой главы мы должны сделать несколько предварительных замечаний с целью определить точнее содержание того основного мотива, который мы принимаем за исходный пункт для всего нашего исследования по вопросу об образовании цен.

Решения, которые нам приходится принимать при совершении меновых сделок, вращаются около следующих двух пунктов: следует ли вообще при данном положении дел совершать меновой акт или же нет и — в случае утвердительного ответа на этот вопрос — какую именно форму следует попытаться дать условиям обмена? Очевидно, что тот, кто при совершении меновой сделки имеет в виду свою непосредственную выгоду, и только ее одну, будет руководствоваться при совершении менового акта следующими правилами: во-первых, он *вступит в меновую сделку вообще только в том случае, когда обмен приносит ему выгоду*; во-вторых, он *предпочтет скорее совершить сделку с большей, нежели с меньшей, выгодой*; в-третьих, наконец, он *предпочтет совершить меновую сделку с меньшей выгодой, нежели совсем отказаться от обмена*.

Что все три приведенных правила действительно входят в понятие нашего основного мотива и составляют его содержание, — это понятно без объяснений; в объяснении нуждается лишь выражение, встречающееся во всех них: а именно что такое значит «обменивать с выгодой»?

Это значит, очевидно, совершить меновую сделку таким образом, чтобы получаемые в обмен материальные блага представляли большую важность с точки зрения благополучия обменивающего субъекта, чем материальные блага, отдаваемые в обмен, или, — так как значение материальных благ для человеческого благополучия выражается в субъективной ценности их, — чтобы получаемые в обмен материальные блага обладали

более значительной субъективной ценностью, нежели отдаваемые в обмен. Если А имеет лошадь и если в обмен на нее дают 10 ведер вина, то он может совершить и совершит подобную меновую сделку лишь в том случае, когда предлагаемые ему за лошадь 10 ведер вина представляют для него субъективную ценность *более высокую*, нежели его лошадь. Но само собой разумеется, что и другой участник меновой сделки рассуждает таким же образом. Он со своей стороны тоже не хочет терять свои 10 ведер вина, получая за них такую вещь, которая представляет для него меньшую ценность, нежели 10 ведер вина. Стало быть, он согласится променять свои 10 ведер вина на лошадь только в таком случае, когда 10 ведер вина представляют для него меньшую субъективную ценность по сравнению с лошадью.

Отсюда мы выводим очень важное правило. *Обмен оказывается экономически возможным только между такими двумя лицами, которые определяют ценность предлагаемой для обмена и получаемой в обмен вещи неодинаковым, даже противоположным образом.* Покупающий должен оценивать покупаемую вещь выше, а продающий — ниже той вещи, в которой выражается цена первой, и притом их интерес по отношению к меновой сделке, а также и получаемая ими выгода от меновой сделки тем выше, чем значительнее разница между их оценками одних и тех же материальных благ; при уменьшении этой разницы выгода от обмена уменьшается; если, наконец, разница эта понижается до нуля, если ценность каждой из предлагаемых для обмена вещей определяется той и другой стороной одинаково, то меновая сделка становится экономически невозможной<sup>1</sup>.

Очень часто утверждали (и столь же часто оспаривали), что при справедливом обмене ценность обоих обмениваемых количеств материальных благ должна быть одинакова, что эти количества должны являться «эквивалентами». Я слишком отвлекся бы от своей непосредственной задачи, если бы вздумал проследить во всех подробностях этот спор, который я считаю одним из самых нерациональных и бесплодных<sup>2</sup>. Поэтому я ограничусь лишь следующим замечанием: если брать слово

<sup>1</sup> Если, например, А оценивает свою лошадь в 5 ведер вина, а В оценивает ее в 15 ведер, то при обмене лошади на 10 ведер вина каждый выигрывает сумму ценности в 5 ведер вина. Если А оценивает лошадь в 8, а В — в 12 ведер вина, то при обмене лошади на 10 ведер каждый выигрывает лишь ценность в 2 ведра. Если, наконец, и А, и В оценивают лошадь одинаково в 12 ведер вина, то В, разумеется, с удовольствием бы приобрел лошадь за 10 ведер или вообще за количество ведер ниже 12, но А не согласится, конечно, отдать ее (Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. S. 155).

<sup>2</sup> Ср. об этом споре у Менгера (Op. cit. S. 173); затем также у Нейманна (Handbuch. T. I. S. 158).

«ценность» в субъективном смысле, то окажется, что эквивалентности между даваемыми и получаемыми в обмен материальными благами не только не должно, но прямо и не может даже быть. Мы не совершаем меновой сделки, когда обмен не приносит нам выгоды, а обмен выгоды нам не приносит, когда вещь, получаемая нами в обмен, имеет в наших глазах совершенно такую же субъективную ценность, что и вещь, отдаваемая нами в обмен.

Что противоположные определения ценности одних и тех же материальных благ *могут* вообще встречаться, — это после всего сказанного нами относительно субъективной ценности в первой части настоящей работы понятно без дальнейших объяснений<sup>1</sup>. Но при современной организации производства, основывающейся на разделении труда, противоположные оценки одних и тех же материальных благ не только могут, но и *должны* встречаться очень часто в нашей хозяйственной жизни. Каждый производитель производит лишь некоторые продукты, но производит их зато в количестве, превышающем его собственные потребности в них. При подобных обстоятельствах у него оказывается прежде всего избыток *своих собственных* продуктов и недостаток во всех остальных, необходимых для него. Поэтому каждый производитель будет придавать своему собственному продукту незначительную, а чужим продуктам — относительно высокую субъективную ценность. Производители же этих последних, как раз наоборот, высокую субъективную ценность будут придавать *его* продукту, которого им недостает, а низкую — своим собственным продуктам, которых у них больше, чем им нужно. Таким образом создается в самых широких размерах такое отношение между противоположными определениями ценности, которое благоприятствует заключению меновых сделок между различными производителями.

Разовьем теперь еще другую мысль, содержащуюся в том, что мы сказали сейчас. Мы видели, что для хозяина, преследующего свои выгоды, обмен экономически возможен лишь в том случае, когда приобретаемая вещь оценивается им выше вещи, принадлежащей ему самому. А такое отношение может, очевидно, установиться тем легче, чем ниже оценивает человек свой собственный товар и чем выше оценивает он чужие товары, в которых выражается ценность его товара. Экономическая возможность обмена для хозяина, определяющего субъективную ценность своей лошади в 50 флоринов, а одного ведра вина — в 10 флоринов, несравненно шире, нежели для другого хозяина, который оценивает свою лошадь в 100 флоринов, а ведро чужого вина — только в 5 флоринов, или, как мы будем впредь выражаться для краткости, *обменоспособность* (Tauschfähigkeit)

<sup>1</sup> См. в особенности конец гл. II.

первого гораздо выше обменоспособности последнего. Первый, очевидно, еще может согласиться на заключение меновой сделки, когда ему предложат за его лошадь лишь 6 ведер вина, между тем как последний должен будет уже отказаться от заключения меновой сделки, когда ему не предложат по крайней мере несколько больше 20 ведер вина. Если третий хозяин оценивает свою лошадь только в 40 флоринов, а ведро сухого вина — в 15 флоринов, то он может заключать меновую сделку, очевидно, даже в том случае, когда цена лошади понизится до 3 ведер вина. Таким образом, вообще говоря, наивысшей обменоспособностью обладает тот из участников обмена, который оценивает свою собственную вещь всего ниже по отношению к другим обмениваемым вещам, или, что то же самое, который оценивает нужную вещь всего выше по отношению к предлагаемой за нее собственной вещи<sup>1</sup>.

Ознакомявшись в достаточной степени со значением и содержанием нашего основного мотива, мы можем перейти к нашей непосредственной задаче, а именно к объяснению тех законосообразных влияний, которые оказывает действие этого основного мотива на образование цен. При этом я считаю наиболее целесообразным воспользоваться методом исследования, к которому уже прибегали некоторые выдающиеся экономисты, а именно сперва показать на нескольких типических примерах, как устанавливаются и должны устанавливаться цены при определенных условиях, а затем в каждом примере отделить случайное от общего типического и последнее формулировать в виде законов<sup>2</sup>.

Я начну с анализа простейшего типического случая — с образования цен при изолированном обмене между двумя лицами.

---

<sup>1</sup> Понятие обменоспособности, играющее очень важную роль при объяснении феноменов обмена и цены, впервые было применено к анализу соответствующих явлений Менгером (Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. S. 186). Употребляемое Менгером для обозначения этого понятия выражение «меновая сила» (Tauschkraft) по некоторым терминологическим соображениям я считаю более удобным заменить словом «обменоспособность». В публикуемом здесь переводе данный термин Менгера переводится как «покупательная сила», где полностью соответствует описываемой Менгером ситуации монополии продавца. Термин «обменоспособность» более универсален, так как распространяется и на продавцов. (Прим. пер.)

<sup>2</sup> Ср. Schäffle. Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft. Ed. 3. S. 187; особенно же Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. S. 172—212. Основные условия образования цен Менгер превосходно выяснил еще в 1871 г. Но с тех пор экономисты совсем не пытались воспользоваться его анализом для развития теории цен. Это странное явление можно объяснить только тем, что за указанный период времени учение о спросе и предложении, для которого теория Менгера могла послужить вместе и опорой, и поправкой, совершенно потеряло кредит.

## А. Образование цен при изолированном обмене

Крестьянину А нужна лошадь. При наличных обстоятельствах эта потребность оказывается у него до такой степени настоятельной, что обладанию лошадью он придает такую же точно ценность, как и обладанию 300 флоринами. Он отправляется к своему соседу В, у которого есть лошадь (для продажи). Если бы В находился в таком положении, что лошадь представляла бы для него такую же ценность, как и для А, т. е. ценность, равную 300 флоринам, то, как мы уже знаем, между нашими крестьянами не могло бы состояться меновой сделки. Но предположим, что В оценивает лошадь значительно ниже, чем А, например, только в 100 флоринов. Что же произойдет тогда?

Прежде всего очевидно, что в данном случае меновая сделка вообще может состояться. При предлагаемых нами условиях благодаря совершению меновой сделки каждый из контрагентов получит значительную выгоду. Если, например, цена лошади устанавливается в 200 флоринов, то А, для которого необходимая ему лошадь представляет ценность в 300 флоринов, выигрывает ценность, равную 100 флоринам, такую же ценность выигрывает и В, получающий теперь 200 флоринов за такую вещь, которая представляла для него лишь ценность в 100 флоринов. Поэтому в силу правила «лучше обменять с меньшей выгодой, нежели совсем не обменивать» они согласятся на совершение меновой сделки по выгодной для них обоим цене. Как же высока будет эта цена?

На этот счет с уверенностью можно сказать следующее: цена лошади во всяком случае должна быть ниже 300 флоринов, иначе А не получил бы от обмена никакой хозяйственной выгоды, и, следовательно, у него не было бы и побуждений совершать меновую сделку. В то же время цена лошади во всяком случае должна быть выше 100 флоринов, иначе меновая сделка оказалась бы убыточной или бесполезной для В. Но на какой именно точке между 100 и 300 флоринами установится цена лошади, — этого нельзя определить заранее с точностью. С экономической точки зрения можно допустить всякую среднюю цену, лежащую между 100 и 300 флоринами: как в 101 флорин, так и в 299 флоринов. Тут открывается широкий простор для изворотливости контрагентов. Смотри по тому, который из них — покупатель или же продавец — выкажет при ведении переговоров больше ловкости, хитрости, настойчивости, умения убеждать и т. д., цена лошади установится ближе к 101 или ближе к 299 флоринам. Если и покупатель, и продавец обнаруживают одинаковое умение торговаться, то и цена лошади установится приблизительно на одинаковом расстоянии

от обеих крайних точек, т. е. будет равняться приблизительно 200 флоринам.

Отсюда мы выводим следующее правило: *при изолированном обмене между двумя лицами цена устанавливается в пределах между субъективной оценкой товара со стороны покупателя как максимумом и оценкой товара со стороны продавца как минимумом.*

### **В. Образование цен при одностороннем соперничестве между покупателями**

Видоизменим наш пример применительно к требованиям нового типического случая. Предположим, что покупатель  $A_1$  встречает у владельца лошади В другого покупателя-конкурента  $A_2$ , который пришел к В тоже с целью купить предназначенную для продажи лошадь. При этом  $A_2$  сообразно с особенностями своего личного положения придает обладанию лошадью такую же ценность, как и обладанию 200 флоринов. Посмотрим, что произойдет теперь.

Каждый из двух конкурентов желает приобрести лошадь, принадлежащую В, но, разумеется, купить ее может только кто-нибудь один из них. Этим одним хочет быть и тот, и другой покупатель. Поэтому каждый из них будет стараться побудить В продать лошадь именно ему, а не его конкуренту. Чтобы достичь своей цели, он предлагает за лошадь более высокую цену, нежели его конкурент. Начинается борьба между двумя покупателями: оба наперебой друг перед другом повышают цену. Как долго будет продолжаться это соперничество? Оно будет продолжаться до тех пор, пока предлагаемая за лошадь цена, постепенно поднимаясь, не достигнет высоты, соответствующей той субъективной ценности, какую придает лошади покупатель, обладающий наименьшей обменоспособностью, в данном случае —  $A_2$ . В самом деле, пока еще цена не достигнет 200 флоринов, до тех пор  $A_2$ , руководствуясь правилом «лучше обменять с меньшей выгодой, нежели совсем не обменивать», будет стараться победить своего конкурента посредством повышения предлагаемой за лошадь цены, а  $A_1$ , руководствуясь тем же самым правилом, со своей стороны тоже будет предлагать все более и более высокую цену, чтобы побить  $A_2$ . Но  $A_2$  не может пойти дальше предельной цифры в 200 флоринов, если не захочет купить лошадь в убыток себе. Тут забота о собственной выгоде побуждает его «лучше уж совсем не обменивать, чем обменивать с убытком для себя», и вот он уступает после своему конкуренту  $A_1$ .

Однако ж это отнюдь еще не значит, что  $A_1$  купит лошадь именно за 200 флоринов. Очень может быть, что В, зная, до какой степени настоятельно необходима лошадь для  $A_1$ , не



удовлетворится и 200 флоринами и благодаря своей настойчивости и умению торговаться заставит  $A_1$  дать за лошадь цену в 240, в 280, даже, пожалуй, в 299 флоринов. Несомненно только одно: цена лошади не может подняться выше 300 флоринов (субъективная оценка лошади покупателем  $A_1$ ), но она не может упасть и ниже 200 флоринов (оценка лошади побежденным конкурентом  $A_2$ ).

Предположим теперь, что, кроме  $A_1$  и  $A_2$ , являются три новых покупателя  $A_3$ ,  $A_4$ ,  $A_5$ , которые, сообразуясь каждый со своим личным положением, оценивают обладание лошадью в 220, в 250 и в 280 флоринов. В таком случае нетрудно показать, что в борьбе, которая начнется между пятью конкурентами,  $A_3$  не пойдет в предложении цены дальше 220 флоринов,  $A_4$  — дальше 250 флоринов и  $A_5$  — дальше 280 флоринов; конкурент  $A_1$ , обладающий наибольшей обменоспособностью, опять останется победителем, и цена, на которую будет куплена лошадь, установится между 300 флоринами как максимумом (субъективная оценка лошади покупателем  $A_1$ ) и 280 флоринами как минимум (оценка лошади наиболее сильным из побитых конкурентов, а именно  $A_5$ ).

Результаты нашего анализа могут быть выражены в следующем общем положении: *при одностороннем соперничестве между покупателями продаваемую вещь покупает наиболее сильный конкурент, т. е. тот, который оценивает вещь по отношению к предлагаемому в обмен товару всего выше, а цена движется между оценкой вещи купившим ее конкурентом как максимумом и оценкой ее самым сильным из остальных побитых конкурентов как минимумом, причем сохраняет свое значение и другой, второстепенный минимум цены, заключающийся в оценке продаваемой вещи самим продавцом.* Если мы сравним это положение с предыдущим, приведенным под буквой А, то окажется, что конкуренция между покупателями имеет своим последствием сужение границ, в которых устанавливается цена, и притом сужение по направлению снизу вверх. Когда меновая сделка заключалась лишь между двумя лицами А и В, границами для установления цены служили 100 флоринов и 300 флоринов; благодаря появлению конкурентов низший предел поднялся со 100 до 280 флоринов.

### **С. Образование цен при одностороннем соперничестве между продавцами**

Этот случай представляет полную аналогию с предшествующим. Совершенно аналогичные тенденции приводят и к совершенно аналогичным последствиям, только общий результат получается диаметрально противоположным. Этот случай мы можем описать в самых общих чертах.

Предположим, что А является единственным покупателем лошади, что ему предлагают своих лошадей пять конкурирующих между собой продавцов  $B_1, B_2, B_3, B_4$  и  $B_5$  и что все пять лошадей совершенно одинакового качества. При этом продавцы оценивают сами своих лошадей следующим образом:  $B_1$  — в 100 флоринов,  $B_2$  — в 120,  $B_3$  — в 150,  $B_4$  — в 200,  $B_5$  — в 250 флоринов. Каждый из пяти продавцов хочет сам воспользоваться представившимся случаем продать, победив своих конкурентов. Средством к достижению этой цели является понижение цены. Но так как никто из продавцов не захочет продавать свою лошадь по цене меньшей, нежели та субъективная ценность, какую он сам ей придает, то  $B_5$  в понижении цены не пойдет дальше 250 флоринов,  $B_4$  — дальше 200,  $B_3$  — дальше 150 флоринов; затем еще будут соперничать некоторое время  $B_2$  и  $B_1$ , но в конце концов  $B_2$  остановится на 120 флоринах, и поле битвы останется всецело за  $B_1$ . Цена, за которую уступит свою лошадь  $B_1$ , непременно должна быть выше 100 флоринов, иначе бы продавец не получил выгоды от меновой сделки и потому у него не было бы побуждений заключать ее; но вместе с тем цена не может быть ни в каком случае и выше 120 флоринов, иначе  $B_2$  еще имел бы возможность соперничать с  $B_1$ .

Итак, при одностороннем соперничестве между продавцами совершить меновую сделку удастся самому сильному конкуренту, т. е. тому, обменоспособность которого всех выше, и который поэтому оценивает свою (собственную) вещь по отношению к (чужой) вещи, предлагаемой в обмен, всего ниже, а границы, в пределах которых может устанавливаться цена, определяются оценкой вещи последним продавцом, самым сильным из всех, в качестве минимума и оценкой ее самым сильным из побежденных конкурентов в качестве максимума<sup>1</sup>. Сравнивая данный случай с первым (изолированный обмен между двумя лицами), мы видим, что благодаря конкуренции между продавцами пределы, в которых устанавливается цена, сужаются, и притом по направлению сверху вниз: в первом случае этими пределами являются 100 и 300 флоринов, в третьем — 100 и 120 флоринов.

### **Д. Образование цен при обоюдном соперничестве**

Случай обоюдного соперничества при обмене встречается всего чаще в нашей хозяйственной жизни, и вместе с тем он имеет наиболее важное значение для выяснения закона цен. Поэтому мы должны и рассмотреть его самым внимательным образом.

<sup>1</sup> Опять-таки не следует забывать о втором, вспомогательном максимуме, который определяется в данном случае субъективной оценкой вещи со стороны самого покупателя. При сильной конкуренции между продавцами максимум этот редко получает практическое значение.

Типическое положение дел, предполагаемое четвертым случаем, изображено в следующей схеме. В этой схеме представлено десять покупателей, из которых каждый желает купить одну лошадь, и восемь продавцов, из которых каждый продает одну лошадь, и вместе с тем показана высота субъективной ценности, какую придает данной вещи каждый из участников обмена. Цифры, в которых выражаются субъективные оценки, неодинаковы, — это вполне соответствует действительности. В самом деле, ведь индивидуальные потребности и условия их удовлетворения отличаются таким разнообразием, что нелегко найти двух лиц, которые бы оценивали одну и ту же вещь совершенно одинаково (в субъективном смысле).

Покупатели:				Продавцы:			
$A_1$	оцен.	лошадь в 300	флоринов	$B_1$	оцен.	свою лошадь в 100	флоринов
$A_2$	То же	280	»	$B_2$	То же	110	»
$A_3$	»	260	»	$B_3$	»	150	»
$A_4$	»	240	»	$B_4$	»	170	»
$A_5$	»	220	»	$B_5$	»	200	»
$A_6$	»	210	»	$B_6$	»	215	»
$A_7$	»	200	»	$B_7$	»	250	»
$A_8$	»	180	»	$B_8$	»	260	»
$A_9$	»	170	»				
$A_{10}$	»	150	»				

В дополнение к этой общей картине нужно еще прибавить, что все конкуренты являются одновременно на одном и том же рынке, что все приведенные для продажи лошади совершенно одинакового качества и что, наконец, участники обмена настолько хорошо знают положение дел на рынке, что имеют полную возможность преследовать свои эгоистические интересы<sup>1</sup>. Спрашивается: каким же образом будут устанавливаться цены при описанных условиях?

Покупателю  $A_1$ , который сообразно со своим положением оценивает лошадь в 300 флоринов, был бы расчет купить лошадь даже за 290 флоринов и, без сомнения, каждый из восьми продавцов с удовольствием продал бы ему свою лошадь по такой выгодной цене. Но очевидно, что  $A_1$  поступил бы очень неблагоприятно, если бы поторопился дать за лошадь так дорого. Его интерес заключается не просто в том, чтобы вообще

<sup>1</sup> Если, например, покупатель ошибочно считает пригон лошадей на рынок менее значительным, чем каков он на самом деле, то легко может случиться, что, поспешив, он даст за лошадь более высокую цену, чем дал бы при близком знакомстве с положением дел на рынке. Влияние таких и тому подобных ошибок на установление цены теория цен, разумеется, не должна игнорировать, но заниматься ими следует не в первой части теории цен, где речь идет о простейшем, основном законе, а во второй, задача которой, как мы сказали, заключается в выяснении влияния второстепенных осложняющих факторов.

получить выгоду от меновой сделки, а в том, чтобы получить возможно большую выгоду. Ввиду этого, вместо того чтобы купить лошадь сейчас же по самой выгодной цене, которую он может дать в крайнем случае, он предпочтет сперва предложить такую же низкую цену, какую предлагают его менее сильные конкуренты, и станет повышать ее лишь тогда и лишь в такой мере, когда и в какой это будет оказываться для него необходимым, чтобы устоять в борьбе с соперниками.

Равным образом и продавец  $B_1$ , который мог бы отдать свою лошадь с выгодой для себя даже за 110 флоринов и очень легко нашел бы за такую цену покупателя, будет до последней крайности воздерживаться от продажи лошади по такой крайней цене и на первых порах станет запрашивать такую же высокую цену, какую запрашивают остальные продавцы, его конкуренты. Таким образом, переговоры начнутся с предложения возможно более низких цен со стороны покупателей и с требования наиболее высоких цен со стороны продавцов. И покупатель, и продавцы будут вести себя вначале сдержанно<sup>1</sup>.

Предположим, что покупатели начинают с предложения цены в 130 флоринов. Ясно прежде всего, что, исключая случаи грубой ошибки в суждениях о положении дела на рынке, по этой цене меновая сделка еще не может быть совершена. Действительно, ведь за 130 флоринов согласились бы купить лошадей все десять покупателей, из которых каждый оценивает лошадь выше 130 флоринов, между тем как хозяйственный расчет позволил бы продать по такой низкой цене только двух лошадей, а именно принадлежащих  $B_1$  и  $B_2$ . Очевидно, что не воспользоваться конкуренцией между покупателями для повышения цены было бы со стороны  $B_1$  и  $B_2$  в такой же степени неблагоприятно, как неблагоприятно было бы со стороны

---

<sup>1</sup> Чем опытнее участники меновой сделки, чем они лучше знают положение дела на рынке, тем скорее заканчиваются предварительные переговоры, во время которых обе стороны зондируют почву, назначая цены с большой осторожностью. Опытные дельцы, вполне освоившиеся с торговыми делами воздерживаются совершенно от предложения крайних цен, зная заранее, что они не могут реализоваться, и с самого начала назначают цены, очень близкие к тем, которые устанавливаются в конце концов. Крайнюю степень сокращения представляют собою «цены без запроса», назначаемые одной стороной — продавцами. Устанавливая постоянные цены, продавцы отказываются от всякого предварительного зондирования почвы и хотят сразу угадать, какие рамки будут установлены для цен положением дел на рынке. Они *должны* стараться угадать эти рамки в точности, так как если они назначат цену ниже, то не получат всей выгоды, если же назначат цену выше, то им не удастся сбыть свой товар — покупатели пойдут к другим торговцам, их конкурентам. Правда, «цены без запроса» распространены не столько на вольном рынке, сколько в магазинах, в которых торговля не приходится вполне под давлением конкуренции и в которых поэтому ошибка в назначении цены не так рискованна.

самых покупателей позволить двоим из них купить лошадей на самых выгодных условиях, не сделав попытки путем предложения цены, несколько более высокой, но для них все-таки еще выгодной, побить более слабых конкурентов. Поэтому, — совершенно так же, как и во втором случае, рассмотренном нами под буквою В, — конкуренция между покупателями, явившимися в слишком большом числе по сравнению с продавцами, должна будет повести к устранению некоторых из конкурентов с рынка. Спрашивается: как же долго может продолжаться соперничество между покупателями в повышении цены?

До 150 флоринов могут дать за лошадь все десять покупателей. При дальнейшем повышении цены наименее сильные конкуренты должны отступить один за другим. При цене в 150 флоринов вынужден отступить  $A_{10}$ , при цене в 170 флоринов —  $A_9$ , при цене в 180 флоринов —  $A_8$ , при цене в 200 флоринов —  $A_7$ . Но вместе с возвышением предлагаемой цены должно увеличиваться, с другой стороны, число тех продавцов, для которых становится экономически возможным участие в обмене. Когда цена поднимается до 150 флоринов, начинает думать серьезно о продаже лошади продавец  $B_3$ , при цене в 170 флоринов приобретает надежду продать лошадь с выгодой продавец  $B_4$ , при цене в 200 флоринов — продавец  $B_5$ . Таким образом все более и более сглаживается столь сильное вначале несоответствие между числом лиц, желающих и имеющих возможность купить лошадь, и числом лиц, могущих продать лошадей.

При цене в 130 флоринов предъявляли серьезный спрос на лошадей *десять* человек, а с выгодой можно было продать только *двух* лошадей; напротив, при цене в 200 флоринов и выше действительный спрос существует уже только на *шесть* лошадей, а с выгодой могут быть проданы *пять* лошадей; первоначально число активных покупателей было больше числа активных продавцов на восемь, теперь эта разница уменьшилась до единицы. Но все-таки пока действительный спрос вообще продолжает быть выше предложения и пока участники обмена ясно сознают это, конкуренция окончиться не может, так как при подобных обстоятельствах, с одной стороны, продавцы еще имеют возможность и желание воспользоваться превышением спроса над предложением и конкуренцией между покупателями для дальнейшего увеличения цены, а с другой стороны, и покупатели, побуждаемые противоположностью их интересов, не могут отказаться от желанья побить друг друга посредством дальнейшего повышения цены. В самом деле, покупатель  $A_6$  обнаружил бы очень плохое понимание своих собственных интересов, если бы стал спокойно смотреть, как пять его соперников покупают пять наиболее дешевых лошадей, лишая его тем всякой возможности приобрести лошадь, а следовательно,

и получить выгоду от обмена<sup>1</sup>. Но в то же время ни один из его соперников не потерпит, чтобы  $A_6$  купил одну из пяти лошадей, на которых существует такой сильный спрос, так как если  $A_6$  купит одну из этих пяти лошадей, то покупатель, отказавшийся от покупки лошади в пользу  $A_6$ , хотя вообще и будет еще иметь возможность купить нужную ему лошадь, но уже только на условиях, менее благоприятных, выставляемых наиболее требовательными и сдержанными продавцами  $B_6$ ,  $B_7$  и  $B_8$ , и притом лишь по цене, превышающей по крайней мере ту субъективную оценку, какую дает своей лошади продавец  $B_6$ , т. е. по цене выше 216 флоринов. Таким образом, забота о собственной выгоде побуждает всех конкурирующих между собой покупателей продолжать наперебой друг перед другом повышать цену и после того, как она достигнет 200 флоринов.

Наконец, положение дел изменяется, когда цена, постепенно поднимаясь, достигает уровня в 210 флоринов. Теперь уже и  $A_6$  поставлен в необходимость отказаться от покупки лошади; после этого спрос и предложение уравниваются: при пяти продавцах остаются уже пять лиц, желающих купить лошадь. Так как они все могут быть удовлетворены одновременно, то у них нет никаких побуждений теснить друг друга дальнейшим повышением цены; напротив, их интересы по отношению к продавцам оказываются теперь солидарными: все они одинаково стремятся купить лошадей по возможно более низким ценам. Поэтому соперничество между покупателями, препятствовавшее ранее заключению меновой сделки, прекращается теперь, и сделка *может* быть заключена по 210 флоринам.

Однако это еще не значит, что она *должна непременно* состояться на таких условиях. Легко может случиться, что продавцы окажутся неуступчивыми и отвергнут даже предложение 210 флоринов за лошадь в надежде получить еще более высокую цену. Что же произойдет в подобном случае? Прежде всего покупатели, чтобы не возвращаться домой с пустыми руками, станут опять надбавлять цену. Но долго продолжаться это соперничество уже не может. Если бы требование продавцов превысило 220 флоринов, то был бы принужден отказаться от покупки и покупатель  $A_5$ , и тогда при пяти продавцах осталось бы только уже четверо покупателей. Следовательно, одному из продавцов не удалось бы продать свою лошадь; а так как никто из них не захочет отказаться от продажи, то, — по тем же

---

<sup>1</sup> Если будут проданы лошади, принадлежащие  $B_1$ ,  $B_2$ ,  $B_3$ ,  $B_4$  и  $B_5$ , то в качестве наиболее сильного по своей обменоспособности продавца останется  $B_6$ , оценивающий свою лошадь в 215 флоринов, следовательно, выше, чем оценивает ее покупатель  $A_6$ . При подобных условиях, как мы уже знаем, обмен между  $A_6$  и  $B_6$  оказывается экономически невозможным. То же самое в еще большей степени относится к продавцам  $B_7$  и  $B_8$ , обменоспособность которых еще ниже.

самым мотивам, которые ранее, когда спрос был выше предложения, побуждали покупателей наперебой повышать цену, — все продавцы начнут наперебой друг перед другом *понижать* цену до тех пор, пока и пятый владелец лошади не найдет себе покупателя, что может произойти при цене ниже 220 флоринов<sup>1</sup>.

Впрочем, в рассматриваемом нами конкретном случае окончательная цена должна установиться даже на более низком уровне. В самом деле, пока цена еще не успела упасть ниже 215 флоринов, явился бы шестой конкурент-продавец в лице В<sub>6</sub>. Благодаря его появлению продавцов стало бы больше, чем покупателей (шесть против пяти), и, следовательно, владельцы лошадей поставлены были бы в необходимость наперебой друг перед другом сбавлять цену, чтобы сохранить за собой положение на рынке. Лишь в этой-то борьбе должен погибнуть слабейший из конкурентов. Такого рода участь постигает В<sub>6</sub> в тот момент, когда требования соперничающих между собой продавцов упадут ниже 215 флоринов. Этим путем будет создано количественное равновесие между обеими сторонами — продающей и покупающей; затем этим путем будет найден и тот уровень цены, при котором только и может прекратиться борьба. Таким образом, границы, внутри которых должна установиться цена в рассматриваемом нами случае, при разумно-эгоистическом способе действия конкурентов и при знакомстве их с истинным положением дел на рынке лежат между 210 и 215 флоринами. Только в этих границах и может создаться благоприятное для заключения меновой сделки отношение, когда все лица, сохраняющие возможность участвовать в обмене, получают выгоду от заключения сделки, а все лица, не получающие выгоды, т. е. потерпевшие поражение конкуренты, не имеют уже силы оказывать вредное влияние на ход дел своих более сильных соперников<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Само собой разумеется, что постепенное повышение цены со стороны покупателей и постепенное понижение ее со стороны продавцов не должны непременно совершаться независимо одно от другого: напротив, в большинстве случаев они совершаются одновременно.

<sup>2</sup> Само собой понятно, что вывод, получаемый нами путем абстрактного анализа, осуществляется на практике тем полнее, чем свободнее могут все участники обмена следовать за общим ходом дел на рынке, чем, следовательно, в большей степени меновые сделки носят публичный характер и чем больше они сконцентрированы. Если же, напротив, как это бывает обыкновенно, переговоры и сделки ведутся в *группах*, хотя и сообщающихся между собой, но все же отдельных одна от другой в смысле пространства или времени, то в пределах отдельной группы общие условия конкуренции на *всем рынке* не могут, конечно, проявляться в полной мере. В результате получается то, что цены, устанавливающиеся в отдельных группах, очень часто лишь приближаются более или менее к идеальной рыночной цене, представленной в нашей схеме, не совпадая с нею вполне.

Постараемся теперь сделать из этих длинных разъяснений общие выводы в приложении к нашей теории ценности. На основании сказанного выше мы можем дать ясные и точные ответы на четыре вопроса. Два из них относятся к участкам обмена, два других — к цене, по которой совершается меновая сделка.

*Первый вопрос: кому из конкурирующих между собой участников обмена действительно удастся совершить меновую сделку?* На этот вопрос наш пример дает вполне точный ответ: совершить меновую сделку, т. е. купить или продать, действительно удастся с той и с другой стороны конкурентам, обладающим наивысшей обменоспособностью, а именно тем из покупателей, которые оценивают товар всего выше ( $A_1 — A_5$ ), и тем из продавцов, которые оценивают товар всего ниже ( $B_1 — B_5$ ).

*Второй вопрос: какое количество конкурентов с той и с другой стороны действительно участвует в совершении меновой сделки?* Разрешение этого вопроса важно в том отношении, что от него зависит, как увидим несколько ниже, ясность формулировки законов цены. Обратимся прежде всего к нашему примеру.

Меновую сделку совершают пять пар — по пять человек с той и с другой стороны. Всматриваясь в дело ближе, мы находим, что это те пары, из которых в каждой, взятой в отдельности, осуществлены экономические условия обмена, т. е. каждый контрагент оценивает получаемую вещь выше отдаваемой. Напротив, устраняются с рынка все те пары, в которых экономические условия обмена не осуществлены. Увеличивая число примеров и анализируя тот пример, который привел к этому результату, мы легко можем убедиться, что это не простая случайность, а обуславливающееся внутренней необходимостью правило<sup>1</sup>. Но вместе с тем мы убедимся и в том, что пар можно насчитать лишь столько, сколько их окажется, если мы будем располагать участников обмена с той и с другой стороны попарно по степени их обменоспособности, т. е. двух самых сильных конкурентов из числа покупателей и из числа продавцов отнесем к первой паре, двух следующих — ко второй паре и

---

<sup>1</sup> Для того чтобы  $A_6$  мог заключить меновую сделку наряду со своими более сильными конкурентами  $A_1 — A_5$ , необходимо, чтобы нашелся еще шестой продавец, который был бы готов продать свою лошадь по цене, экономически доступной для  $A_6$ , т. е. ниже 210 флоринов.  $A_6$  пришлось отказаться от покупки лошади потому, что не оказалось налицо такого  $B_6$ , а  $B_6$  вынужден был отказаться от продажи лошади, потому что не нашлось такого  $A_6$ , который бы готов был заплатить за лошадь экономически допустимую для  $B_6$  цену выше 215 флоринов. Если мы изменим цифры нашего примера таким образом, что и  $A_6$  будет оценивать лошадь выше  $B_6$ , т. е., например, в 216 флоринов, то окажется, что соперничество в повышении цены остановится между 215 и 216 флоринами и в обмене примут участие еще  $A_6$  и  $B_6$  в качестве последней пары.



т. д.<sup>1</sup> Поэтому общий закон мы можем формулировать следующим образом: *в меновую сделку фактически вступает с той и с другой стороны столько лиц, сколько получается пар, если разместить попарно желающих купить и продать по степени их обменоспособности в нисходящем порядке, — пар, из которых в каждой покупатель оценивает товар по отношению от- даваемой в обмен на него вещи выше, нежели продавец.*

Третий и четвертый вопросы касаются непосредственно цены.

Прежде всего нужно установить, *в-третьих*, что все одновременно совершаемые под давлением конкуренции меновые сделки заключаются *по приблизительно одинаковым ценам*. В нашем примере все пять пар заключают меновую сделку по цене, колеблющейся между 210 и 215 флоринами.

Самым важным *вопросом* является *четвертый*: *как высоко устанавливается эта приблизительно одинаковая «рыночная цена»?* Она никоим образом не может быть выше субъективной ценности лошади со стороны  $A_5$  и никоим образом ниже оценки лошади со стороны  $B_5$ , иначе для создания равновесия недоста- вало бы в первом случае пятого покупателя, во втором — пя- того продавца. Но вместе с тем цена не может никоим образом

<sup>1</sup> Если соединить участников обмена попарно таким образом, как пока- зано в приведенной ниже схеме, то мы получили бы, правда, не менее *восьми* пар, из которых в каждом покупатель-конкурент оценивает лошадь выше, чем конкурент-продавец.

$A_{10}$	150 флоринов	$B_1$	100 флоринов
$A_9$	170 »	$B_2$	110 »
$A_8$	180 »	$B_3$	150 »
$A_7$	200 »	$B_4$	170 »
$A_6$	210 »	$B_5$	200 »
$A_5$	220 »	$B_6$	215 »
$A_4$	260 »	$B_7$	250 »
$A_3$	280 »	$B_8$	260 »
$A_2$	290 »		
$A_1$	300 »		

Однако ж нетрудно видеть, что при разумно-эгоистическом способе дей- ствия со стороны всех желающих купить и продать обмен не может совер- шаться при подобных условиях. Для того чтобы, например, заключить ме- новую сделку с  $A_{10}$ ,  $B_1$  должен был бы удовольствоваться получением цены, стоящей ниже субъективной оценки лошади со стороны  $A_{10}$ , т. е. ниже 150 флоринов; но он этого не сделает, так как имеет полную возможность взять более высокую цену с каждого из других покупателей. Точно так же и  $A_2$ , для того чтобы вступить в меновую сделку с  $B_8$ , должен был бы дать ему цену выше 260 флоринов, но он не согласится на это ввиду того, что положение дел на рынке позволяет ему купить лошадь за более низкую цену. Таким образом, продавцы будут избегать тех покупателей, а покупатели — тех продавцов, с которыми они могут заключить меновую сделку лишь на невыгодных для себя условиях; в результате само собой получится то, что этого рода покупатели и продавцы будут устраниены с рынка конкуренцией и количество действительно вступивших в меновую сделку пар сократится до числа, указанного нами в тексте.

быть выше оценки  $B_6$  и никоим образом ниже оценки  $A_6$ , иначе в первом случае против пяти покупающих выступил бы шестой продавец, а во втором — против пяти продающих шестой покупатель, равновесие точно так же было бы нарушено, и соперничество в повышении и понижении цены стало бы продолжаться до тех пор, пока цена не вышла бы в указанные выше границы.

Давая этому выводу общую формулировку, получим следующее положение: *при обоюдном соперничестве границы, внутри которых устанавливается рыночная цена, определяются сверху оценками последнего из фактически вступающих в меновую сделку покупателей и наиболее сильного по своей обменоспособности из устраненных конкуренцией с рынка продавцов, а снизу — оценками наименее сильного по обменоспособности из фактически заключающих меновую сделку продавцов и наиболее сильного по обменоспособности из не имеющих возможности вступить в меновую сделку покупателей. Установление двойных границ нужно понимать в том смысле, что решающее значение принадлежит каждый раз границам более тесным<sup>1</sup>. Если, наконец, в приведенной формуле мы заменим длинные и подробные определения коротким и ясным выражением «предельная пара», то получим следующую простейшую формулу закона цен: *высота рыночной цены ограничивается и определяется высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами.**

Отсюда мы можем сделать целый ряд выводов, уясняющих ту общую точку зрения, с которой мы рассматриваем процесс образования цен<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> В нашем примере рыночная цена определяется оценкой устраненных с рынка конкуренцией  $A_6$  и  $B_6$ . Напротив, если бы оценка  $A_6$  вместо 210 флоринов равнялась лишь 190 флорином, а оценка  $B_6$  вместо 215 флоринов — 230 флорином, тогда решающее значение принадлежало бы оценке вещи со стороны последней из фактически вступающих в меновую силу пар: цена должна была бы установиться между 200 и 220 флорином.

<sup>2</sup> Несколько менее важных пунктов отметим в выноске. — Сравнивая четвертый случай с первым (изолированный обмен), мы видим, что под влиянием обоюдной конкуренции границы, внутри которых могут заключать меновую сделку отдельные пары контрагентов, сужаются, и притом весьма значительно, с двух сторон одновременно. При изолированном обмене  $A_1$  и  $B_1$ , например, могли бы двигаться в очень широких рамках — между 100 и 300 флорином. Теперь же они, а вместе с ними и все другие пары контрагентов, оказываются вдвинутыми в те крайне узкие границы, которые устанавливаются очень близко подходящими друг к другу оценками предельных пар. Далее, теперь становится понятным, почему мы сочли необходимым выше остановиться на вопросе о том, скольким парам контрагентов действительно удастся вступить в меновую сделку. Ведь если бы число этих пар было неопределенно или случайным, тогда оставались бы неопределенными и лица, составляющие предельные пары, и весь закон цен, объясняющий высоту цены хозяйственным положением этих самых лиц; оказался бы висющим в воздухе.

Прежде всего бросается в глаза сходство между образованием цены и образованием субъективной ценности. Как субъективная ценность вещи независимо от более важных способов употребления, какое могут найти себе отдельные экземпляры запаса материальных благ данного рода, представляет собой предельную ценность, определяющуюся последней, предельной пользой, с которой позволяет мириться хозяйственный расчет,— совершенно так же всякая рыночная цена представляет собой предельную цену, определяющуюся хозяйственным положением тех пар контрагентов, которые стоят на границе «возможности обмена» (Tauschen — Können). Нетрудно убедиться, что сходство — это не простая игра случая, а, напротив, результат действия однородных внутренних причин. При определении субъективной ценности мы видели, что принцип хозяйственной выгоды требует, чтобы с помощью наличного запаса материальных благ удовлетворялись сперва важнейшие потребности, потом потребности все менее и менее важные и чтобы последней удовлетворялась некоторая предельная потребность — потребность, представляющая предельную пользу. При определении цены мы видим, что принцип хозяйственной выгоды требует, чтобы меновую сделку заключали сперва наиболее сильные по своей обменоспособности пары контрагентов, потом пары все менее и менее сильные и чтобы последней вступала в меновую сделку опять-таки некоторая предельная пара. Там мы видели, что удовлетворение всех потребностей, превышающих по своей важности последнюю, предельную потребность, оказывается обеспеченным и без наличия оцениваемого экземпляра материальных благ соответствующего рода и что от наличия оцениваемого экземпляра зависит лишь получение именно последней, предельной пользы. Здесь мы видим, что все пары контрагентов, превосходящие по своей обменоспособности предельную пару, могли бы заключить меновую сделку и по более высоким или более низким ценам, и от того обстоятельства, что цена достигает в том или ином случае строго определенной — ии большей, ии меньшей — выгоды, зависит судьба именно последней предельной пары контрагентов. Наконец, ценность вещи определяется важностью последней, предельной потребности, которая может удовлетворяться при помощи ее в силу существующей между ними зависимости; точно так же цена товара определяется хозяйственным положением последней, предельной пары контрагентов опять-таки в силу существующей между ними зависимости.

В связи с этим мне хотелось бы обратить внимание читателя на один очень интересный факт, который в глазах сведущего теоретика, надеюсь, послужит вместе с тем немаловажным свидетельством в пользу нашей теории. Дело в том, что та точка зрения, с которой мы стараемся объяснить весь процесс образо-

вания ценности и цены, уже давно приобрела себе право гражданства в экономической литературе, и притом именно в приложении к разрешению проблем ценности и цены. Когда фон Тюнен учил (а вслед за ним и вся политическая экономия повторяла), что высота прибыли на капитал определяется производительностью именно «последней вложенной в производство части капитала», а высота рабочей платы — именно заработком «последнего занятого в предприятии рабочего», или когда еще гораздо раньше вопрос о том, какой из нескольких норм издержек производства определяется рыночная цена, разрешался именно в пользу «наивысших из необходимых для снабжения рынка товарами издержек производства», следовательно, в пользу «последних продавцов», то во всем этом нетрудно распознать лишь приложение к частному случаю того же самого общего принципа, на котором мы построили учение о предельной пользе и теорию образования цены. Только в прежнее время экономисты, высказывая подобные идеи, еще не сознавали того универсального значения, какое они имеют в действительности. Они полагали, что устанавливают лишь несколько частных правил второстепенной важности, тогда как на самом деле они напали на след господствующего, «руководящего мотива», который является типическим для всего механизма преследования хозяйственных интересов и потому оказывает определяющее влияние на весь процесс образования ценности и цены.

Однако ж отношения между ценой и субъективной ценностью не исчерпываются описанной аналогией, хотя она и весьма характерна. Еще важнее то обстоятельство, что *цена от начала до конца является продуктом субъективных определений ценности*. Мы видели, что вопрос о том, кто из желающих купить и продать вообще может рассчитывать на участие в ведении переговоров относительно меновой сделки, кто из них вообще обладает обменоспособностью, решается отношением между субъективной оценкой покупаемого товара и субъективной оценкой вещи, в которой выражается цена этого товара. От этого же самого отношения зависит и степень обменоспособности каждого участника обмена. Отношение между субъективными оценками получаемой и отдаваемой в обмен вещи с неумолимой строгостью предписывает каждому из участников обмена, до какого пункта он может идти в повышении или понижении цены, и вместе с тем указывает тот предел, где он вынужден бывает отказаться от дальнейшего участия в обмене. Этим отношением определяется, далее, кому из ряда контрагентов, обладающих наивысшей обменоспособностью, действительно удастся заключить меновую сделку; от этого отношения зависит, кому из участников обмена достанется роль предельной пары, а следовательно, от него зависит, наконец, и высота той цены, по которой совершаются меновые сделки на рынке. Таким образом,

действительно, в продолжении всего процесса образования цены, поскольку в основе его лежит действие чисто эгоистических мотивов, нет ни одной фазы, нет ни одной черты, которая не сводилась бы как к своей причине к размерам субъективных оценок вещи участниками обмена, и потому мы с полным правом можем назвать рыночную цену *равнодействующей сталкивающихся на рынке субъективных оценок товара и той вещи, в которой выражается его цена.*

Правда, это равнодействующая совсем особого рода. Высота цены представляет собой не просто среднюю всех обнаруживающихся на рынке субъективных оценок; нет, эти последние принимают в образовании цены-равнодействующей участие весьма неодинаковое. Некоторая часть их не оказывает решительно никакого влияния на цену: таковы именно оценки отказавшихся от меновой сделки контрагентов за исключением последней пары их, обладающей наиболее высокой обменоспособностью. Эти оценки могут быть совсем не представлены на рынке, могут быть представлены в удешаженном количестве — результат от этого ни на волос не изменится. Будут присутствовать на рынке или же не будут побитые конкуренцией покупатели  $A_7$ ,  $A_8$ ,  $A_9$  и  $10_{10}$ , фигурирующие в рассмотренном нами гипотетическом случае, будут ли входить в категорию побитых конкуренцией только они одни или же, кроме них, еще сто других покупателей, не имеющих возможности дать за лошадь более 200 флоринов — все равно цена-равнодействующая, как нетрудно убедиться, будет колебаться между 210 и 215 флоринами. Присутствие побитых конкуренцией покупателей может увеличивать происходящую на рынке *давку*, но оно отнюдь не оказывает влияния на *положение дел* на рынке, которым определяется цена<sup>1</sup>.

Весьма своеобразную роль играет вторая группа, состоящая из оценок товаров со стороны всех действительно вступающих в меновую сделку групп контрагентов, за исключением последних. Роль эта заключается исключительно в том, что названные оценки взаимно связывают и нейтрализуют друг друга. Возьмем опять наш типический пример. Рассматривая, какое значение имеет для установления цены присутствие, например, покупателя  $A_1$ , мы найдем, что им совершенно парализуется влияние одного члена противной стороны, например продавца  $B_1$ , так что теперь установление цены происходит таким образом, как

<sup>1</sup> По крайней мере, при ясно высказанном нами предположении, что являющиеся на рынке контрагенты имеют правильное представление относительно хода рыночных цен. Если это условие не выполнено, тогда, разумеется, появление более 100 лиц, желающих купить известный товар, могло бы подать повод к *ошибочному* мнению, что среди них есть немало покупателей, обладающих более высокой обменоспособностью, а это обстоятельство могло бы побудить небольшое число ранее явившихся покупателей заключить меновую сделку по слишком высоким ценам.

будто нет на рынке ни  $A_1$ , ни  $B_1$ . Точно так же нетрудно убедиться в том, что роль покупателей  $A_2$ ,  $A_3$  и  $A_4$  заключается лишь в нейтрализации влияния их противников — покупателей  $B_2$ ,  $B_3$  и  $B_4$ : при их присутствии цена устанавливается между 210 и 215 флоринами, а если бы их совсем не было на рынке, то  $A_5$  и  $B_5$  совершили бы между собой меновую сделку точно так же по цене между 210 и 215 флоринами. При этом заслуживает особенного внимания тот факт, что сама *высота* субъективных оценок, относящихся к рассматриваемой группе, не играет тут никакой роли. Так, например, покупатель  $A_1$ , оценивающий лошадь в 300 флоринов, вполне нейтрализовал бы продавца  $B_1$  и в том случае, если бы оценивал лошадь не в 300, а только в 250 или даже в 220 флоринов; с другой стороны, если бы  $A_1$  оценивал лошадь в 2000 или в 20 000 флоринов, то и эта огромная оценка не оказала бы решительно никакого влияния на высоту цены — 2000 или 20 000 флоринов точно так же целиком ушли бы на нейтрализацию  $B_1$ , как и 300 или 220 флоринов.

Впрочем, если оценки, относящиеся к рассматриваемой группе, и не оказывают никакого *прямого* влияния на образование цены-равнодействующей, то отсюда еще отнюдь не следует, что они не имеют решительно никакого значения. В самом деле, оценки, принадлежащие одной из обменивающихся сторон, — в нашем примере оценки покупателей  $A_1$ ,  $A_2$ ,  $A_3$  и  $A_4$ , — нейтрализуя такое же число оценок противной стороны, — в нашем примере оценки продавцов  $B_1$ ,  $B_2$ ,  $B_3$  и  $B_4$ , — играют двойную роль: во-первых, они не допускают, чтобы в состав предельной пары, оказывающей непосредственное влияние на высоту цен, вошел вместо  $B_5$  более сильный продавец-конкурент; а во-вторых, они не допускают, чтобы самые сильные конкуренты-продавцы, даже не связанные, нейтрализовали в свою очередь тех покупателей, которые стоят к ним всего ближе по своей обменной способности, и таким образом приводят к тому, что в предельную пару, от положения которой зависит высота цены, вместо  $A_5$  попадает более слабый член покупающей стороны<sup>1</sup>. По-

<sup>1</sup> Чтобы пояснить сказанное на нашем примере, отбросим покупателей  $A_1$ ,  $A_2$ ,  $A_3$  и  $A_4$ ; тогда положение сторон будет таково:

$A_5$	220 флоринов	$B_1$	100 флоринов
$A_6$	210 »	$B_2$	110 »
$A_7$	200 »	$B_3$	150 »
<hr/>			
		$B_4$	170 »
$A_8$	180 »	$B_5$	200 »
$A_9$	170 »	$B_6$	215 »
$A_{10}$	150 »	$B_7$	250 »
		$B_8$	260 »

этому роль всех тех пар контрагентов, которые по своей обменоспособности превосходят предельную пару, мы всего точнее можем определить следующим образом: *прямого влияния на образование цены-равнодействующей названные пары не оказывают совсем, косвенное же влияние оказывают в такой мере, в какой, нейтрализуя друг друга, они дают возможность занять место предельной пары какой-нибудь определенной другой паре контрагентов.*

Наконец, непосредственное влияние на образование цены оказывает исключительно третья, и притом самая незначительная по своим размерам, группа, к которой относятся оценки, принадлежащие двум предельным парам контрагентов. Они, и только они одни, играют роль тех непосредственно действующих сил, равнодействующей которых является высота рыночной цены; все более слабые контрагенты устраниаются с рынка, все более сильные контрагенты взаимно нейтрализуются друг другом. На первый взгляд может показаться, без сомнения, странным, что столь немногие и к тому же столь невидные лица имеют возможность решать судьбу всего рынка. Однако при более близком взгляде на дело мы найдем это явление вполне естественным. Действительно, раз все участники обмена должны заключать меновую сделку по *одной и той же* рыночной цене, то очевидно, что цена должна быть установлена таким образом, чтобы она была удобна для всех участников обмена; а так как всякая цена, удобная для контрагентов, обладающих наименьшей обменоспособностью, тем в большей степени будет удобна и для всех контрагентов, обладающих более высокой обменоспособностью, *но не наоборот*, то вполне естественно, что основой для определения высоты рыночной цены служит положение *последней* пары контрагентов, для которой оказывается еще удобной эта цена, или же положение первой из тех пар, для которых она оказывается уже неподходящей.

Отсюда мы можем сделать очень важный вывод, а именно: далеко не всякое изменение во взаимных отношениях между двумя обменивающимися сторонами, в отношениях между спросом и предложением приводит к изменению в рыночной цене; напротив, не оказывают никакого влияния на ход рыночных дел все те изменения, которыми не затрагивается положение предельных пар, служащее единственной основой для определения высоты рыночных цен. В частности: не имеет значения всякое

---

Как видим, последнюю пару, в которой осуществлены экономические условия обмена, составляют теперь  $A_8$  и  $B_4$ . Следовательно, в предельную пару, от положения которой зависит высота цены, попадают теперь: со стороны покупающих — более слабый, со стороны продающих — более сильный член, нежели раньше. Соответственно этому понижается и высота цены: прежде цена устанавливалась между 210 и 215 флоринами, теперь она должна установиться между 170 и 180 флоринами.

сокращение или увеличение числа отказавшихся от заключения меновой сделки контрагентов; не имеет, далее, значения всякое увеличение или уменьшение интенсивности оценки товара со стороны этих лиц, если только соответствующее увеличение или уменьшение не настолько велико, чтобы благодаря ему побитые конкуренцией контрагенты могли снова принять участие в обмене; не имеет, наконец, значения всякое, хотя бы и одностороннее, увеличение или уменьшение интенсивности оценки товара со стороны контрагентов, фактически вступающих в меновую сделку, за исключением предельной пары, если только оно не ставит их в необходимость совершенно отказаться от заключения меновой сделки<sup>1</sup>. Напротив, действительное значение имеют, с одной стороны, изменение в оценке товара теми лицами, которые входят в состав предельных пар, с другой — одностороннее изменение в числе лиц, стоящих выше членов предельных пар по своей обменоспособности, так как это привело бы к нарушению равновесия, к вытеснению с рынка одного или нескольких конкурентов и, следовательно, к перемене состава предельных пар, положенном которых непосредственно определяется высота рыночных цен.

Спрашивается теперь: в каком же отношении закон цены, выведенный нами для тех случаев, когда имеет место обоюдная конкуренция покупателей и продавцов, находится к другим трем формулам, которые мы вывели для более простых случаев изолированного обмена и одностороннего соперничества? Не имеем ли мы в лице их дело с соответствующим числом самостоятельных законов, так что явления цены управляются не менее как четырьмя различными законами? Нет, это не так. Напротив, последняя формула обнимает собой все предыдущие. Она представляет собой наиболее полное и законченное выражение той законосообразности, которая наблюдается и в рассмотренных ранее случаях, — только там благодаря упрощенности, так сказать урезанности, условий она проявляется в несколько сокращенной форме. Поскольку в более простых случаях совершенно недостает некоторых отдельных из тех органов, которые в полной формуле выступают в качестве определяющих цену факторов, постольку сокращается, естественно, и число границ, внутри которых движется цена. Но все те определяющие цену органы, которые вообще имеются налицо в про-

---

<sup>1</sup> Так, например, если среди 100 покупателей на товар, продающийся по 10 флоринов, найдется пять или десять человек, которые согласились бы в крайнем случае дать за него даже и 100 или 1000 флоринов, или же эти пять, десять человек согласятся дать лишь до 20 флоринов, не более, то это не окажет на цену решительно никакого влияния. Их готовность дать более высокую цену ни в коем случае не может идти в счет.



стейших случаях, оказывают там совершенно такое же влияние, какое признается нами в главной формуле<sup>1</sup>.

Подведем теперь итоги. Из всех результатов, добытых нами в настоящей главе, самый важный заключается в следующем: все действующие при разумно-эгоистическом установлении цен влияния мы свели к *субъективным оценкам товаров участниками обмена, к рациональному определению субъективных ценностей обмениваемых вещей*. Эта основная идея служит центром, около которого вращается все остальное. Если принять ее, то придется признать и все детали нашего анализа; если отвергнуть ее, тогда и всякая деталь сама собой лишится своей доказательной силы. Ввиду этого, прежде чем перейти к исследованию других вопросов, я считаю и необходимым, и возможным прибавить еще несколько слов в защиту нашей основной идеи, — под опасением и даже с желанием сказать больше, чем требуется по существу дела для полного ее обоснования.

По моему глубокому убеждению, самый простой, самый естественный и, наконец, самый плодотворный взгляд на обмен и цену получается тогда, когда мы рассматриваем образование цены как образование равнодействующей существующих в обществе оценок. Это не сказка, это живая действительность. Прежде всего в процессе образования цен действуют настоящие *силы* — силы, конечно, не физические, а психические. Такого рода силами являются *желания*: желание получить товар со стороны покупающих, желание получить деньги за товар со стороны продающих. Интенсивность этой силы измеряется, естественно, величиной той пользы, которой ожидает человек от приобретения желаемой вещи, величиной той выгоды, какую представляет данная вещь с точки зрения его благополучия, следовательно (абсолютной) величиной той субъективной *ценности*, какую он придает этой вещи. Рынок же представляет собой такое место, где желание приобрести вещь, принадлежащую другому, может выразиться в общепризнанной, законной форме. Однако ж эти желания не могут проявиться с полной силой, каждое из них встречает на своем пути некоторую преграду. Такого рода преграда заключается в стремлении человека сохранить в своих руках принадлежащие ему материальные блага.

---

<sup>1</sup> Покажем это для *одного* из трех случаев. При одностороннем соперничестве между покупателями *единственная* полная пара совпадает с *последней*, действительно заключающей меновую сделку парой, следовательно, с верхней предельной парой. От каждой предельной пары здесь имеется лишь половина — в лице отказавшегося от меновой сделки конкурента-покупателя. Поэтому, — так как о влиянии несуществующего побитого конкуренцией покупателя и речи быть, разумеется, не может, — остаются только три предела, в рамках которых должна двигаться цена, а именно: ценность товара в глазах действительно купившего его лица, ценность товара для продавца и ценность товара для наиболее сильного из отказавшихся от меновой сделки покупателя — совершенно так, как показано нами выше.

Нельзя приобрести чужую вещь, не отдав за нее своей собственной вещи. Чем труднее решиться на отдачу другому своей собственной вещи, тем сильнее препятствие, на которое наталкивается желание получить чужую вещь. Сила этого препятствия, естественно, измеряется в свою очередь величиной того значения, какое представляет отдаваемая вещь с точки зрения благополучия отдающего субъекта, следовательно, величиной субъективной ценности этой вещи. Все остальное очень просто. У контрагентов, обладающих наименьшей обменоспособностью, препятствие сильнее желания, и оттого это последнее, будучи совершенно парализовано, не может проявиться наружу: названные контрагенты не вступают в меновую сделку и не имеют возможности оказать какое бы то ни было влияние на те условия, на которых заключают меновую сделку другие участники обмена. У контрагентов, обладающих более высокой обменоспособностью, желание приобрести чужую вещь сильнее привязанности к своей собственной вещи — сила больше препятствия; остается, следовательно, некоторый избыток силы, который и приводит к заключению меновой сделки. Этот избыток, оказывающийся всего больше у наиболее сильных по своей обменоспособности контрагентов, сам по себе мог бы оказывать на установление цены влияние, соответствующее своей величине. Но так как правильно понимаемый интерес более сильных контрагентов заключается не в том, чтобы давать за товар столько, сколько они *могут* дать в крайнем случае, а в том, чтобы давать за товар как раз столько, сколько они *вынуждены* дать, чтобы путем вытеснения лишних контрагентов обеспечить за собой место в ряду контрагентов, действительно вступающих в меновую сделку, то они сознательно не пускают в ход всей своей более высокой меновой силы — нет, в своих действиях они не идут дальше того, что может и вынужден делать последний из них, чтобы одержать верх над своим более слабым соперником. Стало быть, дело само собой устраивается таким образом, что основой для определения цены начинает служить положение последнего из победивших конкурентов и первого из конкурентов побежденных, или, как мы выразились раньше, субъективные оценки вещи предельными парами.

Ортодоксальная политическая экономия уже несколько столетий учит, что цена всех материальных благ определяется *отношением между предложением и спросом*. Ни то, ни другое из этих названий не встречается в нашей формулировке закона цен. Что это значит? Быть может, я придумал только новые слова для обозначения той же самой вещи? Или же, напротив, наш закон не только выражается в новых терминах, но и содержание имеет совершенно новое?

Сознаю, что я обязан ответить на эти вполне основательные и естественные вопросы. Я и дам на них ясный и точный ответ

ниже, в особой главе. Но предварительно необходимо сделать некоторые пояснения к нашей общей формуле закона цен. Ортодоксальная политическая экономия не могла ограничиться простым заявлением, что цена определяется отношением предложения и спроса, она постоянно чувствовала необходимость исследовать более глубокие факторы, лежащие в основе предложения и спроса. Точно так же и мы не можем остановиться на голой формуле, гласящей, что цена определяется перекрещивающимися между собой оценками товара со стороны предельных пар,— мы должны точнее выяснить те факторы, от которых зависит, будет ли эта точка пересечения оценок,— а вместе с ней и цена,— лежать на низком или же на высоком уровне. Анализом этих факторов мы и займемся в следующей четвертой главе, исследованию же вопроса об отношении нашего закона цен к закону предложения и спроса будет посвящена пятая глава.

#### IV. БОЛЕЕ ПОДРОБНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, КОТОРЫМИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ВЫСОТА ЦЕНЫ

В предыдущей главе мы показали, что высота цены определяется высотой оценок товара предельными парами. Теперь нам предстоит разрешить вопрос: *какими же условиями определяется высота оценок товара предельными парами?*

На первый взгляд этот вопрос разрешается очень просто. В самом деле, ведь ясно, что на положение предельных пар должны оказывать решающее влияние, с одной стороны, *число*, а с другой — *сила* желаний или *высота* оценок, существующих среди покупателей и продавцов. Мы хотим этим сказать вот что: оценка товара предельными парами будет высока, когда в среде покупателей обнаруживаются очень высокие оценки в сравнительно небольшом числе, а в среде продавцов — низкие оценки в сравнительно небольшом числе, ибо в таком случае незначительное количество низких оценок товара продавцами нейтрализуется некоторой частью гораздо большего количества высоких оценок, принадлежащих покупателям: а так как после этого на стороне покупателей все еще остаются члены с высокими цифрами оценок, а на стороне продавцов — *только уже члены с высокими цифрами оценок*, то с той и с другой стороны в предельную пару входят лица с высокими цифрами оценок. По совершенно аналогичным причинам оценка товара предельными парами будет, напротив, низкая, когда на стороне покупателей оказывается относительно небольшое число высоких оценочных цифр, а на стороне продавцов — относительно большое число очень низких оценочных цифр.

Таковы соображения, которые, хотя и под несколько иным ярлыком, излагались бесчисленное множество раз во всех теориях цен и даже иллюстрировались при помощи тщательно составленных графических изображений. Ввиду этого нам нет надобности останавливаться на них дольше.

Если эту комбинацию причин, которая, как разъяснено выше, оказывает определяющее влияние на высоту оценок товара предельными парами, мы разложим на составляющие ее элементы, то получим прежде всего *четыре* фактора образования цен:

- 1) число желаний, имеющих в виду данный товар;
- 2) высота оценок товара покупателями;
- 3). количество товара, предназначенное для продажи;
- 4) высота оценок, принадлежащих продавцам.

Но тут выступает на сцену во всей своей силе одно обстоятельство, о котором я хотя упоминал вскользь уже неоднократно в предыдущем изложении, но в разъяснение которого до сих пор не пускался, так как в этом не было пока надобности. Дело в том, что наши оценочные цифры являются еще отнюдь не простыми величинами. Они совсем не представляют собой простых данных об абсолютной величине субъективной ценности, какую имеет товар в глазах оценивающих субъектов,— нет, в них нужно видеть лишь *относительные числа*, полученные путем сравнения двух различных оценок, а именно: оценки самого товара и оценки той вещи, в которой выражается его цена.

Когда, анализируя наши схематические примеры, мы утверждали, что, например, покупатель А оценивает лошадь в 200 гульденов, то этим мы еще ровно ничего не говорили и отсюда еще ровно ничего не узнавали относительно того, какое абсолютное значение имеет обладание лошадью для благополучия А,— нет, мы просто лишь указывали этим на то отношение, в каком ценность лошади находится к ценности денег; смысл наших слов был такой: А оценивает лошадь в 200 раз выше одного гульдена. Поэтому если мы хотим выяснить *элементарные* факторы образования цены,— а в этом именно и заключается наша теперешняя задача,— то мы должны на место комбинированных величин, какими оказываются наши цифры оценок, поставить те элементы, из которых они комбинируются. Такого рода элементов два: во-первых, абсолютная величина субъективной ценности, которую имеет товар в глазах оценивающего лица, и, во-вторых, абсолютная величина субъективной ценности, которую имеет в глазах оценивающего лица денежная единица (единица вещи, в которой выражается цена товара). При этом комбинированное их действие, очевидно, таково, что цифра оценки будет тем больше, чем выше абсолютная ценность товара в глазах оценивающего и чем ниже в его

глазах абсолютная ценность той вещи, в которой выражается цена товара, и наоборот.

Отсюда вытекает несколько выводов, которые имеют слишком важное значение для того, чтобы о них можно было не упомянуть здесь. Очевидно, что высокая цифра оценки может быть в одинаковой степени и результатом особенно высокой оценки товара, и результатом очень низкой оценки денег. Оценочная цифра 200 гульденов, например, получится как в том случае, когда известное лицо оценивает лошадь в 2000 и при этом один гульден в 10 единиц какой-нибудь идеальной меры, так и в том случае, когда это лицо оценивает лошадь только в 20, а один гульден в то же время только в  $\frac{1}{10}$  такой единицы. Отсюда следует прежде всего, что наиболее сильные по своей обменоспособности покупатели, оценивающие товар всего выше, отнюдь не совпадают непременно с теми лицами, для которых товар, составляющий предмет их желаний, имеет наибольшее действительное значение с точки зрения благополучия, напротив, в состав их входят частью люди, которым товар в самом деле крайне необходим, частью же и такие лица, которые не чувствуют настоятельной нужды в товаре, но для которых зато и деньги не имеют большой ценности. Наоборот, ряды наиболее сильных по своей обменоспособности продавцов наполняются не только лицами, которые очень легко могли бы обойтись без продаваемого товара, но и такими лицами, для которых сам товар их представляет высокую ценность, но которым еще настоятельнее нужны деньги.

Перейдем теперь к другому выводу, не менее важному. Мы знаем уже, что при каждой экономически рациональной меновой сделке каждый из двух контрагентов должен получить выгоду, заключающуюся в разнице между субъективной ценностью отдаваемой вещи и более значительной ценностью вещи, получаемой в обмен. Само собой понятно, что выгода от обмена будет тем больше, чем выше указанная разница в ценности обмениваемых вещей. Но ничем не нарушаемый ход конкуренции приводит к тому, что из всех являющихся на рынок лиц действительно заключают меновую сделку как раз те, для которых вышеупомянутая разница оказывается наибольшей, а именно те покупатели, которые оценивают покупаемый товар всего выше по отношению к отдаваемым за него деньгам, и те продавцы, которые оценивают продаваемый товар всего ниже по сравнению с получаемой за него денежной суммой. Таким образом, по-видимому, рыночный механизм, управляемый эгоистическими стремлениями участников обмена, стихийно, сам собой, приводит к достижению наибольшей выгоды, какая только может быть получена при господствующих рыночных условиях, а следовательно, и к достижению наибольшей суммы хозяйственной пользы для всего общества. Существует, по-

видимому, полная экономическая гармония между индивидуальными интересами участников обмена, вышедших победителями из борьбы со своими соперниками, и общими интересами всего общества. И действительно, эту мысль неоднократно высказывает Шеффле в своих остроумных и для своего времени весьма замечательных соображениях по вопросу об образовании цены из индивидуальных оценок: он доказывает, что «естественная меновая ценность», образующаяся на рынке «при нормальном ходе хозяйственной конкуренции», приводит предложение и спрос в «наиболее полезное» и «с общественной точки зрения самое плодотворное» равновесие и таким образом «дает наибольшую сумму чистой выгоды, какая только может быть получена обществом»<sup>1</sup>.

Однако ж при всей своей видимой основательности взгляд этот оказывается совершенно ошибочным. Он основывается на смешении высоких *относительных* с высокими *абсолютными* выгодами от обмена. Не подлежит ни малейшему сомнению, что под влиянием ничем не стесняемой конкуренции, управляющейся разумно-эгоистическими действиями участников обмена, приобретает наибольшее количество гильденов благодаря тому, что товар попадает в руки тех конкурентов, которые оценивают его на наибольшее число гильденов выше денежной суммы, представляющей его цену, которые, следовательно, из-

---

<sup>1</sup> Schäffle. Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft. Ed. 3. S. 184, 189. 194. Подобные же взгляды развивает Вальрас (Théorie mathématique de la richesse sociale. Lausanne, 1883. P. 23). Последнему возражал уже Лаунгардт (Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre. Leipzig, 1885. S. 30). Однако ж мне кажется, и сам Лаунгардт не обнаруживает достаточно глубокого понимания рассматриваемых явлений. К сожалению, я не могу здесь разбирать подробно воззрения двух последних писателей, так как у них анализ экономических явлений облечен в одежду запутанных математических формул, которые сами по себе, вне связи с целым, должны остаться непонятными для читателя. Замечу лишь вообще, что в сочинениях сторонников «математического направления в политической экономии» можно найти немало интересных и остроумных соображений по занимающему нас вопросу, которые, впрочем, далеко не достигают такой степени ясности, какой отличаются, например, взгляды Менгера. Особенно сильно вредит нашим экономистам невыработанность понятий, в этом отношении математический способ мышления не мог, конечно, оказать им большой услуги. Так, например, «ценность» Лаунгардт все еще продолжает отождествлять с «полезностью»! (Launhardt. Op. cit. S. 1, 11). Впрочем, мне кажется странным, что немец Лаунгардт в своем исследовании опирается исключительно на труды Вальраса и Джевонса, между тем как те самые основные идеи, благодаря которым именно и приобретают столь высокое значение сочинения названных ученых, особенно «уравнение ценности», которому по справедливости придает огромную важность Лаунгардт (Ibid. S. 12), были развиты в немецкой экономической литературе задолго до Вальраса и Джевонса; правда, они не облечены здесь в математическую форму, но зато изложены с необычайною ясностью и вполне самостоятельно: мы говорим об «Основаниях политической экономии» (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre) Менгера, вышедших в 1871 г.

влекают из обмена наибольшую относительную, измеряемую деньгами, выгоду. Однако ж высокая относительная выгода от обмена может при известных обстоятельствах представлять собой очень скромный абсолютный выигрыш ценности: это бывает именно тогда, когда денежная единица, которой измеряется выгода от обмена, имеет в глазах данного лица низкую субъективную ценность. Поясним это на конкретном примере. Представим себе, что наш покупатель  $A_1$  — человек богатый, у которого всего вволю; он имеет дюжину лошадей, составляющих для него предмет роскоши, и хочет приобрести еще одну, тринадцатую лошадь. Так как подобное желание касается потребности, от удовлетворения которой очень нетрудно отказаться, то естественно, что исполнение этого желания не имеет большого значения с точки зрения благополучия  $A_1$ . Следовательно, тринадцатая лошадь будет представлять в глазах  $A_1$  весьма незначительную субъективную ценность — обозначим ее цифрой 30. Но так как у нашего богача и денег, и всякого добра очень много, то согласно известному нам закону предельной пользы и денежная единица будет иметь для него ценность весьма низкую. Определим ценность, какую представляет для него один гульден, в  $\frac{1}{10}$  нашей идеальной единицы, тогда ценность тринадцатой лошади, которую он хочет купить, будет равняться 300 гульденам. Если  $A_1$  может приобрести лошадь на рынке за 212 гульденов, например, то он получит от обмена выгоду, высота которой, выраженная в деньгах, достигает внушительной цифры в 88 гульденов, измеряемая же нашим идеальным мериллом ценности — только скромной цифры в  $8\frac{8}{10}$  единицы. Наряду с этим предположим, что покупатель  $A_3$  — крестьянин, которому лошадь действительно нужна для обработки его земли. Само собой понятно, что обладание лошадью будет иметь в его глазах несравненно более высокое значение с точки зрения благополучия, чем для  $A_1$  приобретение тринадцатой лошади, составляющей для него роскошь: поэтому субъективная ценность лошади будет выражаться для  $A_3$ , положим, цифрой 130. Но так как в глазах небогатого крестьянина и деньги будут иметь, конечно, ценность более высокую, нежели в глазах богача, предположим, что субъективная ценность, какую представляет для него гульден, равна  $\frac{1}{2}$  нашей идеальной единицы оценки, то и ценность лошади, несмотря на свою довольно значительную абсолютную высоту, будет выражаться для крестьянина в меньшей денежной сумме, чем для богача, а именно будет равняться 260 гульденам. Если и крестьянин имеет возможность приобрести лошадь по общей рыночной цене в 212 гульденов, то он выиграет в деньгах 48 гульденов, следовательно, почти вдвое меньше против богача, а выгоды в смысле действительного благополучия он получит 24 единицы нашей идеальной меры, следовательно, почти втрое больше

против богача. Мы видим, таким образом, что более высокая относительная выгода от обмена может быть абсолютно менее высокой, а более низкая относительная выгода от обмена — абсолютно более высокой.

В нашем примере мы сопоставили двух конкурентов, которые действительно заключают меновую сделку друг с другом. Но то же самое отношение между цифрами оценки и абсолютными выигрышами в ценности обнаруживается и тогда, когда мы станем сравнивать таких двух конкурентов, из которых одному удастся заключить меновую сделку, а другой погибает в борьбе со своими соперниками, например покупателей  $A_1$  и  $A_6$ . Предположим, что  $A_6$  — бедный крестьянин, которому лошадь нужна для хозяйства в еще большей степени, нежели крестьянину  $A_3$ , но в глазах которого благодаря его бедности и деньги имеют еще более высокую субъективную ценность. Предположим, далее, что ценность лошади выражается для него в 630 единицах нашей идеальной меры, а ценность гульдена — в *трех* таких единицах. Тогда ценность лошади, выраженная в деньгах, будет равняться для  $A_6$  210 гульденам. Если рыночная цена лошади установится благодаря конкуренции со стороны богача  $A_1$  в 212 гульденов, то  $A_6$  вообще не будет иметь возможности купить лошадь — он окажется побитым в экономическом смысле. Если же  $A_1$  не станет набивать цену, то рыночная цена лошади установится в пределах между 200 и 210 гульденами, например будет равняться 205 гульденам и потому  $A_6$  получит возможность купить себе лошадь, причем получаемая им выгода будет равняться в деньгах 5 гульденам, а выраженная в единицах нашей идеальной меры — 15 единицам. Таким образом, положение дела представляется в следующем виде: богатый человек  $A_1$ , для того чтобы удовлетворить свою маловажную потребность, побивает бедного крестьянина  $A_6$  посредством повышения цены на лошадь; этим путем он отнимает у  $A_6$  выгоду от обмена, равную 15 единицам, получая сам гораздо меньшую выгоду — всего лишь  $8\frac{8}{10}$  единицы. Стало быть, в данном случае конкуренция, управляемая эгоистическими стремлениями участников обмена, приводит ко *вреде с точки зрения общества*<sup>1</sup>.

К сожалению, в действительной хозяйственной жизни случаи подобного рода встречаются очень часто. Укажем здесь на один всем известный пример, чрезвычайно яркий. Во время голода из Ирландии вывозились огромные массы питательных хлеб-

---

<sup>1</sup> Нужно, впрочем, иметь в виду, что в случае продажи лошади покупателю  $A_6$  окажется на несколько гульденов ниже и та выгода, которую получит от обмена *продавец*. Однако если ценность гульдена в глазах продавца не очень высока, то баланс пользы, выведенный нами в тексте, останется в полной силе.



ных растений — ржи и пшеницы, значительная часть которых, без сомнения, шла за границу на удовлетворение второстепенных потребностей — на высшие сорта хлебопекарных изделий, на хлебную водку и т. д., между тем как обнищавшее туземное население, не имея возможности покупать хлеб, так как рыночная цена поднялась очень высоко вследствие конкуренции со стороны богатых, принуждено было довольствоваться скудной картофельной пищей и массами заболело от дурного питания. Рассматривая это явление, всякий беспристрастный наблюдатель сразу признает, что в данном случае конкуренция, управляемая эгоистическими расчетами участников обмена, отнюдь не привела к наиболее плодотворному, с точки зрения общества, распределению товаров — пшеницы и ржи, к такому распределению, при котором достигается наибольшая сумма чистой выгоды в смысле сохранения жизни и развития народа. А между тем ведь и тут вышеупомянутые материальные блага наверняка попадали в руки таких лиц, которые оценивали их на наибольшее число шиллингов и гиней выше денежных сумм, уплаченных за них в виде рыночной цены! <sup>1</sup>

После этого длинного отступления возвратимся к непосредственному предмету нашего исследования. Если в нашей схеме факторов мы поставим на место сложного фактора «цифра оценки» те элементы, на которые он разлагается, то получим следующие *шесть факторов, которыми определяется высота цены*:

1) число желаний или требований, относящихся к товару;

---

<sup>1</sup> Быть может, некоторые читатели захотят уличить меня в противоречии. Раньше я говорил, что всякая меновая сделка приносит участникам обмена реальную выгоду, в смысле выигрыша в ценности или в благополучии — выгоду, которая является результатом разницы между оценкой товара и оценкой денег и которая бывает тем больше, чем выше эта разница. Теперь же, наоборот, я говорю о противоположности между цифрой разницы и выигрышем в благополучии и утверждаю, что иногда более высокая цифра разницы может соответствовать менее значительной выгоде в смысле благополучия, и наоборот. В действительности никакого противоречия тут нет. На предыдущих страницах я всегда имел в виду цифры оценок, принадлежащие *одним и тем же лицам*, теперь же речь идет о цифрах оценок, принадлежащих *различным лицам*. А при такой постановке вопроса можно смело утверждать, что когда  $A_1$  получает 15 гульденов разницы в оценке, то он выигрывает не только в виде денег, но и в смысле хозяйственного благополучия больше, чем если бы тот же  $A_1$  получил только 10 гульденов разницы в оценке. В самом деле, ведь обе цифры приводятся тут по отношению к одной и той же единице ценности, а именно к той ценности, какую имеет один гульден в глазах  $A_1$ . Напротив, нельзя уже, очевидно, утверждать, что когда  $A_1$  получает 15 гульденов выгоды от обмена, то эти 15 гульденов представляют более значительную субъективную ценность, чем если бы кто-нибудь другой получил выгоду от обмена в разнице 10 гульденов, так как тут более высокая денежная цифра может быть поставлена в отношении к меньшей единице, а следовательно, и представлять в итоге меньшую сумму, чем менее высокая денежная цифра.

2) абсолютная величина субъективной ценности товара для покупателей;

3) абсолютная величина субъективной ценности денег для покупателей;

4) количество товара, предназначенное для продажи;

5) абсолютная величина субъективной ценности товара для продавцов;

6) абсолютная величина субъективной ценности денег для продавцов.

Однако для того чтобы дать полное объяснение феноменов цены, нам необходимо сделать, наконец, еще один шаг дальше и определить те факторы, от которых зависят сами наши факторы. Спрашивается: *от каких же именно фактических условий зависит, будут ли покупатели и продавцы и сколько покупателей и продавцов будут оценивать товар и деньги высоко или низко.*

Ответ на этот необходимый заключительный вопрос всякой полной теории цен должна дать теория субъективной ценности, которая потому-то именно и является необходимой основой учения о ценах. Так как теория субъективной ценности уже известна нам, то здесь мне остается лишь взять ряд готовых положений и привести их в такую связь, которая соответствует нашей теперешней задаче. При этом мы только в одном пункте встретимся с затруднением, которое требует более детального исследования.

Будем рассматривать по порядку указанные выше факторы, которыми определяется высота цены.

1. *Число желаний, направленных на товар.* Относительно этого фактора мало можно сказать такого, что не разумелось бы само собою. На него оказывают, очевидно, влияние, с одной стороны, размеры рынка, с другой — характер данной потребности: смотря по тому, является ли эта потребность общераспространенной, и смотря по тому, требует ли ее удовлетворение по техническим условиям потребления траты значительной массы экземпляров товара или же нет. Одежда всегда будет требоваться в более значительных количествах, чем грамматики санскритского языка, хлеб и мясо, потребляемые изо дня в день, — в более значительных количествах, чем перочинные ножики, из которых каждый служит несколько лет.

Впрочем, — и это единственное замечание теоретического характера, которое нам придется здесь сделать, — не всякий желающий *обладать* товаром в силу своей потребности в нем является вместе с тем и человеком, *желающим купить* этот товар. Для этого нужно не только желание *обладать* товаром, но еще и желание *переменить обладание* деньгами на обладание товаром, а последнего рода желание, как мы уже знаем, существует лишь при известном отношении между силой стрем-

ления получить товар и силой препятствующего ему стремления сохранить в своих руках ту вещь, на которую можно выменять товар. Бесчисленное множество людей, нуждающихся в известных материальных благах и желающих обладать ими, тем не менее добровольно уstraняются от участия в обмене, так как у них оценка денег при предполагаемом состоянии цен на рынке настолько превышает оценку товара, что они заранее оказываются лишенными экономической возможности заключить меновую сделку. Таким образом, лица, которые вообще желают купить товар, составляют первый самый широкий слой; из этого слоя посредством первого просеивания, в котором играют уже роль и два следующих фактора образования цены, а именно оценка товара и оценка денег, образуется гораздо более узкий слой лиц, серьезно намеревающихся купить, и, наконец, из этого второго слоя посредством второго просеивания во время самой борьбы на рынке образуется еще более узкий слой лиц, действительно покупающих товар.

Хотя лица, заранее лишенные возможности заключить меновую сделку, и не оказывают никакого влияния на установление цены, однако ж теория не может игнорировать их существования. Дело в том, что между первой и второй группами не существует резкой границы — отдельные члены постоянно переходят из одной группы в другую. Все те моменты, благодаря которым простое желание обладать возвышается на степень серьезного стремления купить, — а именно субъективная оценка товара и денег и предполагаемое состояние цен на рынке, — представляют собой величины весьма неустойчивые, и очень нередко достаточно бывает уже легкого изменения в них, для того чтобы привлечь на рынок новые массы активных покупателей. Зачастую человек, отправляющийся утром на биржу с целью продать акции, при внезапном повышении курса мигом превращается в покупателя этих акций!

2. *Оценка товара покупателями.* Высота ценности, как мы уже знаем<sup>1</sup>, определяется вообще величиной предельной пользы, какую приобретенная вещь может принести в хозяйстве покупателя, а предельная польза определяется в свою очередь отношением между потребностями и средствами их удовлетворения, следовательно, количеством и важностью требующих удовлетворения потребностей, с одной стороны, и количеством находящихся в распоряжении данного лица экземпляров соответствующего рода материальных благ, или же степенью относительной редкости их, — с другой. Стало быть, чем шире и важнее данного рода потребность и чем ограниченнее количество соответствующих материальных благ, тем выше будет субъективная оценка товара покупателями.

<sup>1</sup> См. ч. первую настоящего исследования, гл. II.

Но тут необходимо принять во внимание еще одно обстоятельство. При известных условиях ценность вещи определяется не непосредственной предельной пользой, какую приносит эта самая вещь, а предельной пользой *материальных благ другого рода*, которые могут быть употреблены для замещения этой вещи. Самым важным случаем подобного рода является тот, когда вещь замещается при помощи обмена. При существовании открытого рынка, где я во всякое время могу купить новое зимнее пальто взамен прежнего за 40 гульденов, единственное зимнее пальто, которое у меня имеется, я оцениваю не по той огромной непосредственной предельной пользе, какую оно приносит мне, сохраняя мне жизнь и здоровье, а именно лишь по его «субституционной пользе» в 40 гульденов. Но в такого рода случаях увеличивается и число факторов, которыми определяется высота непосредственной предельной пользы; этими факторами, как мы объясняли в свое время, служат: 1) *высота рыночной цены, по которой можно приобрести новый экземпляр взамен прежнего*, и 2) субъективные, т. е. существующие в хозяйстве данного субъекта, отношения между потребностями и средствами их удовлетворения *в той сфере нужд, за счет которой покрывается расход по приобретению нового экземпляра*<sup>1</sup>.

Здесь мы встречаем на своем пути серьезное теоретическое затруднение. Дело в том, что рассматриваемый нами фактор образования цены, т. е. «субъективная ценность товара для покупателя», грозит незаметно разложиться на два элемента, из которых один, а именно условия удовлетворения потребностей, т. е. отношения между потребностями и средствами их удовлетворения, в сфере нужд *другого рода* оказывается совершенно неоднородным с оцениваемой вещью, а другой, еще фатальнее, оказывается тождественным с рыночной ценой, объяснить которую он и должен помочь. Я говорю «еще фатальнее», так как состояние рыночных цен мы объясняем, между прочим, и субъективной ценностью товара для покупателей, а эту самую субъективную ценность мы вынуждены объяснить состоянием рыночных цен, следовательно, наше объяснение вертится в заколдованном круге. Как бы то ни было, теория цен обязана устранить эту трудность, а между тем старая теория даже не пыталась это сделать — в этом заключается один из важных ее недостатков<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> См. выше, ч. первая, гл. II.

<sup>2</sup> Так, например, Рау в числе факторов, которыми определяется цена, чрезвычайно беззаботно и без всяких объяснений называет и «рыночную ценность» («Verkehrswert»), какую имеет товар для покупателя (Rau, Volkswirtschaftslehre. Ed. 8. § 147); не менее наивно рассуждает о факторах образования цены и Германи (Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen. Ed. 1. S. 74). Это значит в действительности объяснять цену ценой.

В действительности дело обстоит следующим образом. Кто, рассчитывая на возможность во всякое время купить зимнее пальто на рынке за 40 гульденов, определяет его ценность для себя не по его непосредственной предельной пользе, которая может достигать, положим, 400 гульденов, а по его «субституционной пользе» в 40 гульденов, тот основывает свою оценку на предварительном предположении, которое должно осуществиться лишь впоследствии, во время совершения менового акта, на антиципации тех условий, которые должны создаться лишь на рынке. Благодаря этому и сама оценка приобретает у него временный, гипотетический характер. В нашей хозяйственной жизни подобного рода оценки встречаются и во многих других случаях. Когда вновь построенную фабрику, ввиду ожидаемых от нее в будущем доходов оценивают, например, в 100 000 гульденов, когда акцию ввиду ожидаемых на нее в будущем дивидендов, оценивают, например, в 500 гульденов, когда ценность лотерейного билета, на который можно получить главный выигрыш в 100 000 гульденов, но еще скорее можно и ничего не выиграть, определяют на основании неопределенной надежды на выигрыш в 10 гульденов, то во всех этих случаях основу оценки составляет более или менее неизвестное будущее, которое предугадывается с некоторой долей вероятности<sup>1</sup>. Это обстоятельство оказывает вполне естественное влияние на сущность и практическое применение подобных оценок: пока ожидаемый факт еще не совершился, до тех пор наше предположение относительно его составляет вполне рациональный, даже по большей части единственно возможный, базис как для нашего определения ценности, так и для нашей практической хозяйственной деятельности, касающейся данных материальных благ; но раз ожидаемый факт совершился, наше предположение утрачивает, конечно, всякую силу, основанная на этом предположении оценка теряет смысл, и нам уже не приходит больше в голову руководствоваться ею в своей практической деятельности. После розыгрыша лотереи никто уже не даст за билет, на который ничего не досталось, по-прежнему 10 гульденов, и точно так же никто не захочет уступить за 10 гульденов другой билет, на который достался главный выигрыш в 100 000 гульденов!

Совершенно такое же значение имеют оценки и в том случае, который интересует нас в данный момент. Если ввиду возможности купить на рынке за 40 гульденов новое пальто взамен того, которое у меня имеется, я оцениваю свое зимнее пальто тоже лишь в 40 гульденов и руководствуюсь этой оценкой

---

<sup>1</sup> Ср. об оценках такого рода мое сочинение «Rechte und Verhältnisse vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Güterlehre». (Innsbruck, 1881. S. 80—89).

в своих практических действиях, касающихся его, то я поступаю вполне рационально и целесообразно: мой способ действия будет нерационален и нецелесообразен *только в одном случае, а именно тогда, когда мне приходится иметь дело с рынком, на котором устанавливается сама рыночная цена на зимнее пальто*. Здесь наши предположения и примерные расчеты бледнеют перед действительностью и утрачивают всякое право служить руководящим принципом наших поступков. Кто и на рынке вздумал бы руководствоваться своими предварительными предположениями и примерными расчетами, кто, другими словами, захотел бы во что бы то ни стало сообразоваться в своих действиях со своим предвзятым мнением и после установления цены на рынке,— даже в том случае, если бы рыночная цена совершенно не соответствовала его прежним предположениям,— тот стал бы поступать столь же нелепо, как поступал бы человек, который, руководствуясь предвзятым мнением, что завтра будет дождь, стал бы ходить на следующий день с раскрытым зонтом, хотя бы в это время и стояла прекрасная погода. И действительно, люди так не поступают; описанного рода субъективные оценки оказывают на их практическую деятельность лишь такое же влияние, как и какая-нибудь неопределенная надежда, что нужный товар можно будет купить за известную цену, например за 40 гульденов. Удастся купить за такую цену — хорошо; не удастся — человек не просто возвращается домой с пустыми руками, а отказывается от разбитой действительностью надежды и соображает, позволяет ли ему *его положение* дать за товар более высокую цену или же нет.

Этот последний вопрос решается несколько неодинаково, смотря по тому, оказывается ли тот рынок, на котором находится покупатель, единственным, где вообще можно достать нужную ему вещь, или же нет. Когда нужную вещь можно приобрести только на данном рынке, то покупатель, без сомнения, будет предлагать за нее более высокую цену и в крайнем случае согласится дать цену, соответствующую высоте непосредственной предельной пользы, которую он рассчитывает получить от покупаемой вещи, так как если он не купит нужную ему вещь тут и на таких условиях, то он совсем ее не приобретет и, следовательно, лишится всей непосредственной предельной пользы, какую она может принести. Кто не воспользуется единственным случаем купить необходимое ему зимнее пальто, тот принужден будет мерзнуть всю зиму, быть может, даже простудится и захворает. При подобных обстоятельствах, руководствуясь правилом «лучше заключить меновую сделку с меньшей выгодой, нежели совсем не заключать», человек согласится скорее дать за вещь всякую цену, которая еще не достигает высоты непосредственной предельной пользы, чем отказаться от покупки совершенно; следовательно, в образовании цены-рав-

нодействующей будет играть роль *не низкая косвенная* предельная польза покупаемой им вещи, основывающаяся на предположении определенного уровня рыночных цен, а, *напротив, более высокая непосредственная предельная польза этой вещи* — вывод, очень важный для нашей теории цен.

Несколько иной, правда, оборот может принять дело, когда наш покупатель имеет возможность обратиться на другие рынки, помимо того, на который он явился вначале. В этом случае, потерпев неудачу на одном рынке, покупатель может рассчитывать на возможность купить вещь по желательной для него цене на другом рынке; поэтому он решается лучше не покупать на первом рынке, нежели дать больше намеченной цены. Таким образом, в своих действиях на первом рынке покупатель будет еще руководствоваться своей предвзятой, гипотетической оценкой; однако не нужно забывать, что он может и станет поступать так только *на первом рынке*, а не *на рынке вообще*. В самом деле, не подлежит сомнению, что, прежде чем уйти, не купив необходимой ему вещи со второго или вообще с последнего рынка (если для него открыты не два, а несколько рынков), он предпочтет поднять предлагаемую им цену до высоты непосредственной предельной пользы, которую может принести данная вещь. Стало быть, гипотетическая оценка, пожалуй, еще даст покупателю возможность в поисках низкой цены перейти из одной части рынка в другую, но она нигде не может воспрепятствовать цене повыситься до уровня непосредственной предельной пользы товара. Гипотетическая оценка вещи играет и в рассматриваемом случае совершенно такую же роль, что и простая, лишь неопределенная надежда вообще купить вещь дешево — надежда, не облеченная в форму настоящей оценки. Подобная надежда точно так же, как и гипотетическая оценка, может приводить и очень часто приводит к тому, что покупатель, находя чересчур высокими цены, запрашиваемые в одном месте, отправляется в другое место. Если же ему и там не удастся купить товар дешевле, тогда покупатель, прежде чем совсем отказаться от покупки, предложит за вещь больше той цены, по которой он думал купить ее вначале.

Таким образом, мы приходим к следующему результату. Субъективные оценки, основывающиеся на предположении возможности купить оцениваемую вещь по определенной цене, служат для нашего поведения на том рынке, на котором, по нашему расчету, должна реализоваться упомянутая возможность, достойным внимания психическим этапом, но *отнюдь не руководящим началом, от которого зависит решение вопроса в конечном счете*. Роль такого руководящего начала, напротив, и тут играет *высота непосредственной предельной пользы* товара. А отсюда следует, что рассматриваемый фактор образования цены, — а именно «субъективная ценность товара для покупа-

теля», — совсем не распадается на два различных элемента, из которых один не имеет ничего общего с оцениваемой вещью, а другой совпадает с рыночной ценой, — нет, в основе этого фактора лежит опять-таки отношение между потребностями покупателя и находящимися в его распоряжении средствами их удовлетворения. Таким образом в своем анализе рассматриваемого фактора образования цены мы выдерживаем до конца нашу основную точку зрения, не попадая в заколдованный круг и не отклоняясь в сторону совершенно чуждых элементов.

Наконец, в некотором родстве с только что рассмотренным случаем находится тот случай, когда покупатель оценивает товар не по его потребительной ценности, а по его (субъективной) *менов*ой ценности. Так бывает постоянно, когда товар покупается с целью перепродать его. Хлебный торговец, например, покупающий у крестьянина пшеницу, или банкир, покупающий на бирже ценные бумаги, оценивают покупаемую вещь исключительно по той денежной сумме, которую они могут выручить за нее при перепродаже ее на другом рынке (за вычетом, конечно, провозной платы и торговых расходов). В подобных случаях причинная связь между факторами представляется в следующем виде. Рыночная цена определяется прежде всего *менов*ой ценностью товара для торговца; эта оценка основывается на предполагаемой *рыночной цене второго рынка*, а последняя в свою очередь, между прочим, *на оценках товара покупателями, принадлежащими к району этого второго рынка*. Следовательно, благодаря посредничеству торговца-перекупщика оценки, или отношения между потребностями и средствами их удовлетворения, существующие у публики второго рынка, приобретают влияние на высоту рыночной цены на первом рынке. В таком явлении нет ничего странного. Выступление торговца на рынке представляет собой в сущности лишь форму, в которую облекается тот факт, что удовлетворение потребностей лиц, физически принадлежащих к району второго рынка, экономически связывается с первым рынком. Функцию торговца-посредника можно сравнить с функцией поверенного по торговым делам, принявшего на себя соответствующие обязанности по собственной инициативе, а не по поручению покупателей. Он определяет приблизительно размеры нужд нескольких десятков или нескольких сотен отсутствующих клиентов, соображает, какую цену могут дать они за товар при наличных условиях, и затем без их ведома, но для их хозяйства закупает товар по цене, не превышающей этого максимума. С точки зрения установления цен на рынке совершенно безразлично, торговец ли возьмет с рынка на собственный страх 500 экземпляров даинного товара по 40 гульденов для 500 покупателей, принадлежащих к району другого рынка, или же эти 500 покупателей сами дадут торговцу прямое поручение купить за их счет 500 экземп-



ляров товара по 40 гульденов. И в том, и в другом случае заявлено желание купить 500 штук по 40 гульденов, и материальную основу этого желания в обоих случаях составляют потребности 500 физически отсутствующих, но экономически представленных лиц — разница только та, что в одном случае они представлены с их ведома и за их счет, а в другом — без их ведома и за счет и на страх торговца.

Следовательно, раз определения меновой ценности товара со стороны торговцев основываются в последнем счете на определениях потребительной ценности товара со стороны их отсутствующих клиентов и раз эти определения потребительной ценности товара, точно так же как и оценки, принадлежащие физически присутствующим покупателям, имеют своей основой величину непосредственной предельной пользы товара, то, значит, и в приложении к последним из рассмотренных нами случаев остается в полной силе выведенное нами ранее правило, которое можно формулировать так: *во всех случаях, как бы сложны они ни были, решающую роль играет в последнем счете непосредственная предельная польза товара для покупателей, или господствующие у них в сфере соответствующих нужд отношения между потребностями и средствами их удовлетворения.*

Усложнения еще более значительные, наблюдаемые в области комплементарных, производительных и т. п. материальных благ<sup>1</sup>, не место рассматривать в общей части учения о ценах. Анализом их нужно заниматься при объяснении тех специальных проблем цены, в которых усложнения эти играют роль, особенно же при разрешении важных проблем распределения дохода.

3. *Субъективная ценность денег для покупателей.* Если вещь, в которой выражается цена обмениваемых материальных благ, как бывает при натуральных меновых сделках, тоже является обыкновенным товаром, то к оценкам ее вполне приложимо все, что сказано нами в предыдущем параграфе об оценке товара покупателями. Но обыкновенно цена выражается в деньгах. Так как деньги могут служить одинаково для всех отраслей потребностей, то и предельная польза, и ценность их зависят не от отношения между потребностями и средствами их удовлетворения в какой-нибудь отдельной отрасли нужд, а от общих условий удовлетворения потребностей у соответствующих лиц. Следовательно, вообще говоря, в глазах более богатых людей субъективная ценность денежной единицы будет меньше, в глазах более бедных — больше<sup>2</sup>, причем необходимо заметить, что решающее значение тут принадлежит, конечно, не абсолютной величине имущества или дохода, а отношению

<sup>1</sup> Ср. выше, ч. первая, гл. V.

<sup>2</sup> См. выше, ч. первая, гл. II.

ее к количеству и качеству потребностей данного лица. Но, кроме того, на субъективную ценность денег могут оказывать влияние и еще многие специальные условия. Так, например, при легкомыслии и расточительности субъективная ценность денег понижается, при настоятельной нужде в наличных деньгах для важных платежей субъективная ценность их увеличивается. Даже богатый купец в такие моменты, когда ему приходится производить срочные платежи, а наличных денег у него мало, не станет давать таких высоких цен за предметы роскоши, например за дорогие картины, как при нормальных обстоятельствах.

4. *Количество товара, предназначенное для продажи.* Чтобы вполне выяснить действующие здесь факторы, нам нужно прежде всего определить, *в каком количестве имеется в продаже данный товар в районе соответствующего рынка вообще, или,*— так как нередко покупные сделки заключаются на товар, которого еще нет в наличии, например на хлеб, который будет собран во время предстоящей жатвы, на поставку продуктов, которые еще только требуется произвести, и т. п.,— *в каком количестве будет иметься в продаже данный товар.* Исследуя цепь причин еще несколько дальше, мы увидим, что масса предназначенных для продажи товаров в районе данного рынка сама в свою очередь определяется отчасти чисто естественными условиями (это относится, например, к земле, а до некоторой степени — и к земледельческим продуктам, количество которых зависит от урожая, и пр.), отчасти *социальными и правовыми* отношениями (монополии, картели, коалиции и т. п.), отчасти, и притом в особенности, *высотой издержек производства.* Чем выше издержки производства данного товара, тем,— по некоторым причинам, которые угадать нетрудно и о которых мы еще будем говорить впоследствии,— относительно ниже число экземпляров этого товара, изготовляемых для удовлетворения соответствующей потребности, и наоборот. Во всяком случае, именно здесь, в факте влияния на *количество имеющих в продаже товаров,* следует искать точку приложения, с которой издержки производства начинают оказывать сильное влияние на высоту товарных цен (об этом влиянии мы будем специально говорить ниже).

Все имеющиеся налицо экземпляры товара составляют тот основной материал, над которым может оперировать рынок. Какая именно часть этого материала действительно поступит на рынок,— это зависит от условий, о которых мы скажем сейчас, в пунктах 5 и 6, а именно от субъективных оценок товара и денег товаровладельцами. Во всяком случае, и здесь мы должны сказать то же самое, что говорили выше относительно количества товара, требуемых покупателями: нельзя провести резкой границы между той частью общего запаса, которую продает владе-

лец товара, и той, которую он не продаст,— изменение в субъективных оценках товара и денег или же в предназначенном состоянии рыночных цен может привлечь на рынок массу таких материальных благ, которые еще за минуту перед тем владелец не мог продать.

5. *Субъективная ценность товара для продавцов.* По отношению к этому фактору имеют силу все соображения, изложенные нами выше, в пункте 2 (субъективная ценность товара для покупателей). В частности, здесь необходимо заметить лишь следующее: при преобладании производства, основывающегося на разделении труда между отдельными предприятиями, в руках продавцов находится масса товаров, далеко превышающая их собственные потребности в них, а это обстоятельство ведет к тому, что непосредственная предельная польза и затем субъективная потребительная ценность, какую имеет один экземпляр в глазах продавца, *в большинстве случаев бывают крайне низки.* При подобных обстоятельствах получить даже минимальную выручку оказывается для продавцов по большей части выгоднее, чем оставить товар непроданным,— этим именно и объясняется крайняя незначительность цен, по которым при неблагоприятных рыночных условиях продавцы иногда уступают и принуждены уступать свои товары.

6. *Субъективная ценность денег для продавцов.* К этому фактору приложимо в общем все, что мы говорили выше относительно субъективной ценности денег для покупателей. Только у продавцов еще чаще, чем у покупателей, наблюдается то явление, что ценность, какую имеют в их глазах деньги, определяется не столько общим имущественным положением их, сколько специальными нуждами в наличных деньгах. Производители и купцы, которым необходимы более или менее значительные суммы для неотложных платежей или которым угрожает банкротство, придают в подобные моменты особенно высокую ценность деньгам; благодаря этому в случае надобности они уступают свои товары по очень низким ценам. Этим и объясняется необычайно низкий уровень цен на товары, существующий при спешных вынужденных продажах, вообще во время кризисов и т. д.

Из рассмотренных нами шести факторов образования цены четыре (первый, второй, четвертый и пятый) касаются *товара*, а два (третий и шестой) — исключительно *вещи*, в которой выражается цена товара. Первые остаются неизменными, в каких бы материальных благах ни выражалась при обмене цена товара; последние, напротив, изменяются всякий раз с переменной вещи, в которой выражается цена. Поэтому-то последние факторы и имеют значение лишь при решении конкретного вопроса о том, какое количество определенной отдельной вещи, в которой выражается цена, можно получить в обмен на то-

вар, следовательно, при решении вопроса о цене, между тем как первые факторы сохраняют свое значение для менового отношения данного товара ко всевозможным вещам, в которых выражается его цена: *они-то и являются настоящими факторами, которыми определяются меновая сила и объективная меновая ценность товаров.*

Все эти четыре основных фактора (а именно: число желаний или требований, относящихся к товару; количество имеющихся в продаже экземпляров этого товара; субъективная оценка товара покупателями; субъективная оценка товара продавцами), как показал наш предшествующий анализ, имеют один общий корень — *отношения между потребностями и средствами их удовлетворения в сфере тех нужд, которые удовлетворяются данным товаром.* Следовательно, подобно субъективной ценности и объективная меновая сила материальных<sup>\*</sup> благ имеет свой корень в последнем счете в отношениях между потребностями и средствами их удовлетворения, с той лишь разницей, что субъективная ценность определяется теми отношениями между потребностями и средствами их удовлетворения, которые складываются в хозяйстве отдельного индивидуума, а объективная меновая сила — отношениями, которые устанавливаются во всем районе, принадлежащем к данному рынку, стало быть, *общественными* отношениями между потребностями и средствами их удовлетворения.

Однако называя общественные отношения между потребностями и средствами их удовлетворения основным фактором, которым определяется объективная меновая ценность товаров, мы должны сделать одно пояснение с целью предотвратить всякую возможность придавать этому положению такой смысл, какого оно совсем не имеет. Дело в том, что общественные отношения между потребностями и средствами их удовлетворения служат лишь источником, из которого берет свое начало объективная меновая ценность, но отнюдь не *точным пропорциональным мерилom* ее. Нет ни малейшей необходимости, чтобы объективная меновая ценность вещи была в точно такой же или хотя бы приблизительно такой же пропорции выше, в какой наличная степень обеспечения членов общества этой вещью оказывается в среднем ниже их потребности в ней, и наоборот. Это объясняется тем, что последние элементы — потребности и количества материальных благ — влияют на образование цены-равнодействующей отнюдь не непосредственно, — нет, будучи соединены в конкретные комбинации, они могут действовать лишь группами, причем влияние многих отдельных элементов и даже целых групп элементов ослабляется или совсем парализуется — совершенно так же, как количество работы, совершаемое механизмом, который приводится в движение известным числом эластических пружин, не должно быть

непрерывно пропорциональным общему числу и силе всех действующих пружин, так как деятельность отдельных пружин может целиком уходить внутри механизма на регулирование и компенсирование работы многих пружин. И в самом деле, при образовании цены мы наблюдаем такое же явление. Прежде всего потребности и обладание материальными благами комбинируются в отдельных хозяйствах в группы и действуют на цену лишь группами через посредство субъективной оценки вещи индивидуумом, причем может случиться так, что обладание сотней экземпляров приводит в результате к такой же точно оценке, а потому и на рынке обнаруживает такое же действие, как в другой комбинации обладание всего лишь десятью экземплярами. А затем и равнодействующие групп, субъективные оценки, оказывают на образование главной равнодействующей цены также влияние далеко не равномерное: одна часть их не играет совсем никакой роли, роль другой части ограничивается взаимной нейтрализацией, и только третья, самая незначительная группа их, а именно оценка вещи предельными парами, играет решающую роль в образовании цены.

Таким образом, с одной стороны, при одинаковых в среднем степенях обеспечения общества соответствующими материальными благами могут устанавливаться неодинаковые цены, а с другой — при неодинаковых степенях обеспечения — одинаковые цены<sup>1</sup>. Поэтому-то и нельзя на основании высоты объективной меновой ценности товара делать положительные заключения о степени обеспечения общества данного рода материальными благами и о том значении, какое имеет товар для

---

<sup>1</sup> Положим, например, что известное число людей желают купить данный товар с одинаковой в среднем степени интенсивности, оценивая один экземпляр, скажем, средним числом в 10 гульденов и что в продаже имеется такое же число экземпляров, скажем 1000. В таком случае, смотря по различным комбинациям названных элементов в обществе, цены могут устанавливаться крайне неодинаково. Если, например, все 1000 покупателей оценивают товар приблизительно одинаково, так что оценка первых отклоняется от средней высоты лишь на один гульден вверх, а оценка последних — лишь на один гульден вниз, то цена будет приблизительно равна оценке товара последним покупателем, т. е. приблизительно 9 гульденов. Если же при той же средней высоте оценки в 10 гульденов впервые покупатели оценивают товар много выше, а последние — много ниже среднего, например только в 2 гульдена, то и цена товара не поднимается выше 2 гульденов. Наоборот, может случиться и так, что степень обеспечения общества материальными благами изменится, но цена в то же время останется без изменения. Если, например, число лиц, желающих купить товар, или же высота их субъективных оценок товара возрастает, но при этом случайное увеличение числа лиц приходится исключительно на долю побитых конкуренцией покупателей или же случайное увеличение интенсивности оценки падает на долю противоположного крыла покупателей, состоящего из лиц, которые и без того уже обладают наивысшей обменоспособностью и потому играют лишь известную нам нейтрализующую роль, то цена от этого нисколько не изменится.

благополучия общества в целом: как я уже упоминал выше<sup>1</sup>, объективную меновую ценность нельзя рассматривать как ценность, которую материальные блага представляют с точки зрения народного хозяйства.

Говоря это, я отнюдь не думаю отрицать того, что часто наблюдается некоторая приблизительная пропорциональность между состоянием цен и степенью обеспечения общества соответствующими материальными благами. Это факт несомненный и вполне понятный. Уже на основании теории вероятности можно сказать, что гораздо скорее увеличение числа требований на товар и интенсивности его оценки отразится до некоторой степени и на факторах, которыми определяется высота цены, чем именно эти последние останутся незатронутыми такого рода переменой. Если во всей данной местности идет дождь, то нельзя предполагать, что как раз один дом останется сухим; и если весь свет начинает чувствовать более настоятельную потребность в данной вещи, нежели прежде, то представляется в высшей степени вероятным, что и те лица, оценка которых оказывает влияние на положение предельных пар, чувствуют теперь более настоятельную потребность в этой вещи и оценивают ее выше, чем до сих пор. Но отнюдь нельзя сказать, что это непременно должно быть так. И потому теория цен не может ограничиться разъяснением того, что отношения между потребностями и средствами их удовлетворения, полезность и редкость материальных благ вообще служат конечным фактором, которым определяется высота меновой ценности; она может и должна сделать попытку вывести *точный* закон той замечательной игры интересов, благодаря которой из этих простейших элементов отливаются прежде всего согласно закону предельной пользы субъективные оценки, а из этих последних в свою очередь в силу аналогичного закона предельных пар — цена и меновая ценность материальных благ.

## V. ЗАКОН ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СПРОСА

Политическая экономия учит, что цены материальных благ определяются *отношением между предложением и спросом*.

Положение это можно признать правильным, если под предложением и спросом разуметь не только *число* предлагаемых и требуемых экземпляров материальных благ, но и всю вообще совокупность факторов, оказывающих влияние на действия продавцов, с одной стороны, и покупателей — с другой. Так как, однако ж, из этого положения даже и при таком понимании его мы еще, собственно говоря, ровно ничего не узнаем ни относительно природы упомянутых факторов, ни относи-

<sup>1</sup> См. выше, ч. вторая, гл. I.

тельно характера их действия, то само по себе оно представляет собой лишь простое название, ходячую фразу, но отнюдь еще не закон. Закон в собственном смысле нужно искать лишь в более очных истолкованиях, какие дают этой формуле теоретики, которые ею пользуются.

Действительно, уже и старая теория чувствовала потребность в более подробном развитии своей общей формулы. Относящиеся сюда учения распадаются на две группы. Одни экономисты стараются выяснить отдельные реальные моменты или факторы, которые под общей вывеской спроса и предложения оказывают влияние на цены, тогда как другие экономисты стремятся точнее определить отношение, существующее между совокупным действием всех этих моментов и высотой цен. Иными словами, первая группа экономистов рассматривает *отдельные факторы образования рыночной цены*, вторая выводит закон совместного действия этих факторов.

Попытки разрешить последнюю из указанных задач не все были одинаково удачными<sup>1</sup>. Совершенно неудовлетворительным является учение Рау, что «если предложение и спрос приблизительно одинаковы по своим размерам, то вещь продается по средней цене, которая представляется в данный момент выгодной для обеих сторон»<sup>2</sup>. В самом деле, если принимать в расчет не только активных покупателей, которые действительно вступают в меновую сделку, но и покупателей, побитых конкуренцией, которые не оказывают на установление рыночной цены никакого влияния, то приведенное положение Рау следует признать, безусловно, неверным: рыночная цена все равно может установиться на среднем уровне даже в том случае, когда число желаний купить данный товар вообще (желаний, большая часть которых не играет никакой роли в установлении рыночной цены) будет даже в десять раз больше числа предназначенных для продажи экземпляров этого товара. Если же, напротив, побитых конкуренцией покупателей не принимать

---

<sup>1</sup> Некоторые экономисты даже и совсем не пытаются разрешить эту задачу; замечательно, что в числе их фигурирует даже такой видный ученый, как Рошер! Писателей, являющихся приверженцами старого учения о предложении и спросе, такое множество, что мне нет надобности заботиться о полноте цитат. В последующем изложении я буду иметь в виду главным образом те три произведения, которые с выхода в свет «Руководства политической экономии» Шёнберга занимали господствующее положение в экономической литературе Германии и которые могут поэтому считаться типическими для всей старой теории цен: Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen. Ed. I, 1832; Rau, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre. Ed. 8, 1878; Roscher, Grundlagen der National-Ökonomie. Последнее я нарочито цитирую по одному из позднейших изданий, относящемуся к тому времени, когда «Основания политической экономии» Рошера господствовали на немецком книжном рынке почти неограниченно (Ed. 10, 1873 г.).

<sup>2</sup> Rau. Op. cit. T. I. § 155.

в расчет, то рассматриваемое положение Рау оказывается слишком неточным; как мы убедимся сейчас, предложение и спрос должны быть одинаковыми по своим размерам во всяком случае: не только тогда, когда устанавливаются средние цены, но и тогда, когда устанавливаются цены как высокие, так и низкие.

Гораздо удовлетворительнее другая формулировка, тоже принадлежащая Рау, согласно которой «цена устанавливается на таком уровне, при котором после устранения с рынка известной части покупателей или продающих предложение и спрос уравниваются между собою»<sup>1</sup>. Эта формула представляется нам и правильной, и определенной. Действительно, как мы разъясняли ранее<sup>2</sup>, соперничество между покупателями в повышении цены должно прекратиться, а следовательно, и рыночная цена должна окончательно установиться в тот момент, когда после отказа от меновой сделки менее сильных по своей обменоспособности конкурентов на стороне покупателей и на стороне продавцов останется одинаковое число лиц. Однако же рассматриваемая формула кажется мне не совсем безупречной, а именно она страдает некоторой двусмысленностью.

Дело в том, что Рау называет предложение и спрос равными, когда со стороны покупателей и со стороны продавцов требуется и предлагается одинаковое количество товара, хотя бы интенсивность спроса и предложения и была при этом совершенно неодинаковая; стало быть, понятия предложения и спроса рассматриваются у Рау исключительно как понятия количественные. Но именно в этом-то смысле и не следует употреблять их, иначе общая формула, которую мы хотим развить подробнее, а именно что цена определяется отношением между предложением и спросом, будет положительно неверна. Ведь высота рыночной цены зависит отнюдь не только от числа предлагаемых для продажи и требуемых экземпляров данного товара, но еще и от интенсивности, с какой этот товар предлагается и спрашивается. Следовательно, общая формула сохраняет силу лишь в том случае, когда словам «предложение» и «спрос» придается такой смысл, при котором частная формула оказывается неверной, а частная формула сохраняет силу лишь в том случае, когда этим словам придается такой смысл, при котором оказывается неверной общая формула. Обе

<sup>1</sup> Рау. Op. cit. Т. I. § 155. Страшно, что последнюю, более удовлетворительную формулировку мы находим у Рау в том же самом параграфе, в котором содержится формулировка совершенно неудовлетворительная. Всего удачнее и яснее выражена эта мысль у Дж. С. Милля (Основания политической экономии. Кн. III, Гл. II. § 4).

<sup>2</sup> См. ч. вторая, гл. III.



формулы могут существовать рядом только тогда, когда понятиями «предложение» и «спрос» мы играем, как мячиком<sup>1</sup>.

Теперь обратимся к другой группе экономистов — к тем, которые занимаются анализом отдельных факторов образования цены, действующих в сфере предложения и спроса.

Силу *спроса* экономисты ставят обыкновенно в зависимость от двух моментов: от его *размеров* и от его *интенсивности*. Размеры спроса выражаются в количестве экземпляров данного товара, на которое существует требование со стороны покупателей<sup>2</sup>. Но экономисты подметили тот несомненный факт, что некоторая часть спроса не оказывает никакого влияния на образование цены; ввиду этого они начали еще проводить различие между спросом *активным* и *пассивным*. Активным является, по их учению, не весь спрос в его совокупности, а только тот, который оказывает влияние на цену. Оказывать же влияние на цену может лишь такой *спрос, который опирается на способность покупателей заплатить за товар деньги*<sup>3</sup>.

Все это мы признаем вполне правильным до известного пункта: нам кажется, что граница между активным и пассивным спросом проведена неверно, а именно сфера последнего определена, с одной стороны, слишком узко, с другой — слишком широко. В самом деле, как мы уже знаем, на высоту цены не может оказывать никакого влияния вся масса побитых конкуренцией покупателей. Но не устоять в рыночной борьбе покупатель может по двум причинам: либо потому, что он оценивает деньги слишком высоко или располагает ими в недостаточном количестве (по отношению к этой категории «пассивного спроса» выражение «недостаточная платежеспособность» можно признать хотя и не вполне подходящим, но все-таки приблизительно правильным); либо потому, что приобретению данного товара он не придает особенно высокой ценности. Самый сильный по своей платежеспособности миллионер при аукционной продаже картин будет побит гораздо менее сильными по своей платежеспособности любителями живописи, и, таким образом, его спрос попадет в категорию «пассивного спроса», если его субъективная оценка картины оказывается много ниже субъективных оценок картины со стороны его более восторженных конкурентов. Эта вторая категория «пассивного спроса» совсем не принята в расчет в вышеупомянутом

---

<sup>1</sup> «Логическую ошибку», в которую впадают обыкновенно экономисты старой школы при формулировке закона предложения и спроса, очень резко порицает Неймайн (Handbuch der polit. Ökonomie. T. I. S. 288), но он пользуется отчасти такими аргументами, которые я никак не могу признать правильными.

<sup>2</sup> Hermann Op. cit. S. 67; Rau. Op. cit. S. 204; Roscher. Op. cit. § 101.

<sup>3</sup> Hermann. Op. cit. S. 72; Rau. Op. cit. S. 204; Roscher. Op. cit. § 104.

шаблонном определении, потому-то мы и сказали, что область пассивного спроса очерчена слишком узко.

Но с другой стороны границы области пассивного спроса оказываются чересчур расширенными. Как мы уже видели выше, один из побитых конкуренцией покупателей, а именно самый сильный из них по обменоспособности, во всяком случае оказывает определенное влияние на высоту цены: цена должна установиться непременно на таком уровне, чтобы быть несколько выше *его* субъективной оценки товара. Таким образом, его спрос является «активным», т. е. играющим роль в образовании цены, и представляет собой, следовательно, исключение,— хотя и незначительное, правда,— из того общего правила, что «активным» бывает только спрос, опирающийся на платежеспособность покупателя.

Идем дальше. Вторым моментом, которым определяется спрос, экономисты называют его *интенсивность*. Против этого ничего нельзя возразить, если только со словом «интенсивность» соединяется рациональное представление, а именно: под интенсивностью нужно разуметь в данном случае не *силу или напряженность желания купить вещь, но готовность купить вещь в случае надобности за высокую цену*. Что первое понятие не совпадает со вторым,— это очевидно. Жена рабочего, у которой потребность иметь по воскресеньям жаркое для ее плохо питающихся детей является несравненно более настоятельной, чем у жены зажиточного мещанина, которая идет на рынок в одно время с ней, будет гораздо сильнее желать купить мяса, чем жена мещанина. Но так как у первой вследствие ее бедности напряженность желания купить мяса не может, к сожалению, превратиться в готовность заплатить за мясо высокую цену, то спрос жены мещанина окажется более интенсивным, нежели спрос жены рабочего. И действительно, сторонники ходячей теории понимают момент интенсивности спроса по большей части правильно, хотя и определяют его иногда неверно<sup>1</sup>.

Однако ж интенсивность спроса сама в свою очередь определяется совместным действием двух обстоятельств. Такого рода факторами господствующая теория называет: 1) *ценность товара для покупателя*<sup>2</sup> и 2) *платежеспособность покупателя*<sup>3</sup>. Точные экономисты определяют платежеспособность как обладание средствами для покупки товара<sup>4</sup> и вполне последовательно приходят к выводу, что она определяется имуществен-

<sup>1</sup> Так, например, Рау определяет интенсивность как «силу желания купить» (Rau. Op. cit. S. 204); впрочем, он прибавляет: «откуда происходит готовность согласиться на условия, выгодные для другой стороны». Этой прибавкой хоть до некоторой степени смягчается неправильность определения «интенсивности спроса».

<sup>2</sup> Hermann. Op. cit. S. 67; Rau. Op. cit. S. 166; Roscher. Op. cit. § 102.

<sup>3</sup> Hermann. Op. cit. S. 72; Rau. Op. cit. S. 204; Roscher. Op. cit. § 104.

<sup>4</sup> Hermann. Op. cit. S. 72.

ным положением покупателя и размерами получаемого им дохода<sup>1</sup>.

Первому из называемых факторов, оказывающих влияние на интенсивность спроса (ценность товара в глазах покупателя), дано в общем правильное определение, некоторые неточности встречаются лишь в деталях<sup>2</sup>. Что же касается второго фактора (платежеспособность покупателя), то учение о нем мы считаем, безусловно, неудовлетворительным. На место платежеспособности следовало бы, по-настоящему, поставить ценность вещи, в которой выражается цена товара в глазах покупателя. Правда, во многих случаях, как увидим ниже, тот и другой момент совпадают на практике; однако ж во многих других случаях они все-таки не совпадают, и тогда учение о платежеспособности оказывается совершенно неверным. В доказательство приведу несколько такого рода случаев.

Прежде всего теория платежеспособности неприменима к случаям *натурального обмена*, которые ведь тоже должны надлежащим образом объясняться общей теорией цен. Предположим, например, что антикварий предлагает мне променять прекрасный бюст, который я хочу у него купить, на старые монеты, которые у меня имеются. Очевидно, что я готов буду в виде цены за бюст дать тем большее количество своих монет, чем меньше ценности представляют в моих глазах монеты, и наоборот. Вот где находится, следовательно, фактор, которым определяется интенсивность моего спроса: фактор этот, очевидно, не имеет ничего общего с моей платежеспособностью, напротив, он совпадает как раз с указанным нами фактором «ценность вещи, в которой выражается цена покупаемого товара в глазах покупателя».

Но то же самое может случиться и при *денежных ценах*. Предположим, например, что у государства, в котором существует бумажное денежное обращение, происходит конфликт с другими державами. Опасаясь, что благодаря войне бумажные деньги обесценятся, покупатель стремится заблаговре-

---

<sup>1</sup> Германи (S. 72) утверждает, что платежеспособность покупателя «находится в зависимости иногда от его *доходов*, иногда от его *капитала*»; Рау (S. 204), вместо платежеспособности, прямо говорит об имущественном положении покупателей; Рошер (§ 104) с целью иллюстрировать различные степени платежеспособности сопоставляет друг с другом пролетариев, важиточных и богатых. (Ср. также Schöffle. *Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft*. Ed. 3. T. 1. S. 173).

<sup>2</sup> Так, например, Рошер под ценностью товара для покупателя понимает исключительно лишь *потребительную ценность* (§ 102), между тем как Германи (S. 67) и Рау (S. 204 в связи со S. 190) хотя, кроме потребительной, принимают в расчет и меновую ценность товара, однако ж почти совсем не делают попыток выйти из этого заколдованного круга, в котором они вертятся, объясняя цену и меновую ценность товара отчасти опять-таки его меновой ценностью.

менно сбыть имеющиеся у него денежные знаки, которым грозит обесценение. Это стремление может побудить его предложить за земельный участок или за дом более высокую денежную сумму. Очевидно, что причина повышения цены заключается в данном случае не в изменении ценности земельного участка или дома и не в изменении платежеспособности покупателя, а всецело в понижении той ценности, какую придает покупатель бумажным деньгам.

Далее, всем известен тот факт, что легкомысленные люди, моты и т. д. любят нередко бросать деньги горстями даже за самые бесполезные на свете вещи, или, выражаясь на нашем техническом языке, что на множество вещей, попадающихся им на глаза, они предъявляют очень интенсивный спрос. На чем же основывается эта интенсивность? Разумеется, не на высокой субъективной ценности, какую имеет в их глазах товар: ведь они платят большие суммы денег даже и за такие вещи, которые им совсем некуда девать, которые, следовательно, не могут представлять для них высокой потребительной ценности. Очевидно также, что интенсивность спроса не зависит в данном случае и от крайне высокой платежеспособности покупателей, так как эти лица зачастую предаются самому бешеному мотовству именно тогда, когда их состояние уже растрчено и они запутались в долгах. Очевидно, что настоящая причина рассматриваемого явления заключается в легкомысленном отношении этих людей к деньгам, которые представляют в их глазах ничтожную ценность.

Указывая несколько пунктов, в которых теория платежеспособности оказывается неверной, я охотно признаю, однако же, что по отношению к преобладающему большинству случаев она оказывается с внешней стороны вполне верной. В самом деле, для того чтобы доказать ее неверность на практических примерах, мне пришлось обратиться к анализу случаев не совсем обыкновенных. Весьма поучительно выяснить причину такого явления. Она заключается в том, что платежеспособность, правильнее говоря — зажиточность, служит хотя и не единственным, однако важнейшим фактором *определения ценности денег*. Как мы уже знаем<sup>1</sup>, при прочих равных условиях деньги представляют для богатых людей низкую, а для бедных — высокую субъективную ценность. Поэтому вполне естественно, что наиболее сильные по своей платежеспособности, вернее наиболее состоятельные, лица оказываются вместе с тем такими, которые готовы дать за товар наиболее высокую сумму денег. Следовательно, отношение старой теории к истине можно вкратце определить так: *вместо самой причины она указывает причину причины*. Теория указывает *важную* причину,

<sup>1</sup> См. ч. первая, 301, затем ч. вторая.

потому-то в очень многих случаях она и соответствует действительности, но она указывает лишь *одну* из нескольких причин и потому оказывается иногда неверной. Полная истина заключается в том, что интенсивность спроса, кроме ценности товара, зависит еще от ценности вещи, в которой выражается цена в глазах покупателя. Если, далее, мы захотим точнее определить самый этот момент, то важнейшей *вторичной* причиной можно назвать имущественное положение покупателей.

От спроса перейдем к предложению.

Сила предложения согласно господствующей теории точно так же определяется прежде всего его *размерами*, с одной стороны, и его *интенсивностью* — с другой. Размерами предложения экономисты называют количество предлагаемого для продажи товара. При этом они оговариваются, что предложение должно быть *активным*; однако ж сущность активного предложения выясняется ими столь же неудовлетворительно, как и сущность активного спроса. Активное предложение Рау определяет как «количество товара, предназначенное для продажи и объявленное продаваемым»<sup>1</sup>.

На это следует возразить, что предложение всех побитых в экономическом смысле продавцов, за исключением тех из них, которые входят в состав предельной пары, не оказывает на образование цены никакого влияния, как бы серьезно ни предназначали они свой товар для продажи и как бы решительно ни объявляли его продающимся. Если оставить в стороне это неудачное объяснение, то против выставляемого старой теорией фактора «размера активного предложения» ничего нельзя возразить. Точно так же ничего нельзя возразить и против второго из указываемых ею факторов — «интенсивность предложения», если только под интенсивностью предложения разуметь не настоятельность желания продать товар, а возможную — и без всякой настоятельности желания — готовность в случае крайности продать товар и по низкой цене.

Напротив, очень многое можно сказать по поводу того, как господствующая теория истолковывает еще более глубокие причины, от которых зависит сама интенсивность предложения. Интенсивность предложения, или, точнее говоря, тот уровень цены, до которого склонен и может опуститься продавец, определяется, как мы видели<sup>2</sup>, одновременным действием двух моментов: 1) ценности, какую имеет в глазах продавца получаемая в обмен на товар вещь, и 2) ценности, какую имеет в глазах продавца отдаваемый товар. Продавец удовлетворяется тем меньшим количеством денег или вообще вещи, в ко-

---

<sup>1</sup> Рау. *Op. cit.* S. 204.

<sup>2</sup> См. ч. вторая, гл. IV.

торой выражается цена товара, чем выше в его глазах ценность денег или вообще вещи, в которой выражается цена товара, и чем меньшую ценность представляет для него товар в случае, если он останется у него в руках. Сущность и значение первого из этих двух факторов господствующая теория объясняет вполне правильно<sup>1</sup>, сущность и значение второго — уже не совсем правильно; но к этим двум факторам она присоединяет еще третий, в данном случае совершенно не подходящий, а именно *издержки производства* товара.

Учение о втором факторе, которым определяется интенсивность предложения («ценность товара в глазах продавца»), всего удовлетворительнее изложено у Германна. Германн замечает, — правда, лишь мимоходом, — что «при простом и изолированном обмене» продавец имеет в виду *потребительную ценность* продаваемой вещи, а «в обществе», напротив, — ее *меновую ценность*. Затем Германн оставляет эту мысль, чтобы заняться выяснением того влияния, какое оказывают на цену издержки производства, но несколько ниже снова возвращается к ней, хотя на этот раз употребляет уже совершенно другой термин («*die anderweitigen Verkaufspreise*» — «цены, по которым продается товар в других местах»). Тут он уже прямо заявляет, что продавец никогда не согласится уступить свой товар ниже той цены, какую он рассчитывает получить за него на другом рынке или от другого покупателя на том же рынке, т. е., выражаясь несколько иными словами, продавец никогда не уступит свой товар ниже той меновой ценности, какую придает ему. Жаль только, что Германн попадает здесь в заколдованный круг. Он останавливается на формуле «цена товара определяется при прочих равных условиях той ценой, по какой продается этот товар в других местах», следовательно, выводит *одну* рыночную цену из *другой* рыночной цены, вместо того чтобы объяснять рыночную цену вообще действием элементарных факторов, которыми она определяется. Еще менее удовлетворительно решается вопрос у Рошера. Хотя Рошер тоже упоминает в одном месте, повторяя, очевидно, мнение Германна, что продавец руководствуется при продаже соображениями о потребительной, а в известных случаях — о меновой ценности своего товара (§ 105), однако ж в том месте, где у него перечисляются «более основные условия», от которых зависят сами «спрос и предложение» (§ 101), он совершенно забывает упомянуть о ценности товара для продавца и, таким образом, обнаруживает вполне ясно, какую незначительную важность

---

<sup>1</sup> Hermann. Op. cit. S. 92; Rau. Op. cit. S. 204: «Более или менее сильное желание продавцов сбыть свой товар можно рассматривать как конкретную *оценку получаемых за товар денег* в данный момент»; не так ясно выражается Рошер (§ 205).

придает он этому моменту в деле объяснения образования цены. Что касается, наконец, Рау, то он совсем упускает из виду названный момент, объясняя степень интенсивности предложения исключительно большей или меньшей высотой оценки вещи, в которой выражается цена товара<sup>1</sup>.

Уделяя слишком мало внимания второму фактору, которым определяется интенсивность предложения, а именно ценности товара в глазах продавца, представители старой теории цен вводят третий фактор, будто бы оказывающий на интенсивность предложения влияние, одинаковое с двумя первыми: это *издержки производства*<sup>2</sup>. Нельзя сказать, чтоб учением о роли издержек производства восполнялся указанный пробел в старой теории. Не подлежит, правда, сомнению, что между издержками производства и ценой существует очень тесная связь, которую теория цен и должна исследовать самым тщательным образом, но заниматься анализом издержек производства нужно *не здесь*, не при анализе факторов, которыми определяется *интенсивность* предложения. Рассматривать издержки производства как фактор, от которого зависит интенсивность предложения, или как минимальный предел, до которого может опускаться продажная цена товара, ни в каком случае нельзя. Издержки производства отнюдь не составляют необходимой экономической минимальной границы для цены товара. В доказательство этого мы сошлемся на бесчисленное множество случаев продажи товара по цене, стоящей ниже его издержек производства для товаровладельца,— случаев, встречающихся ежедневно в каждом большом городе: при конкурсах на имущество несостоятельных должников, при распродаже вышедших из моды товаров крупными магазинами и т. д. По цене ниже той *ценности*, какую представляет для него товар, продавец никогда не отдаст своего товара, но он очень часто принужден бывает брать за товар меньше того, во что *обошелся* ему этот товар. Правда, в известном смысле можно, пожалуй, сказать, что при назначении цены продавец соотносится с издержками: он очень *неохотно* соглашается на понижение цены ниже издержек. К издержкам он не может относиться безразлично: они служат для него межевым столбом, пройдя который, он видит, что ожидаемая прибыль превращается в убыток. Однако ж норма издержек приобретает значение только благодаря, можно сказать, некоторого рода сентиментальности, которая при благоразумном способе действия не может оказать влияния на поведение продавца на рынке. Переход через границу издержек имеет не больше и не меньше значения, чем, например, падение цены ниже той нормы, кото-

<sup>1</sup> Rau. Op. cit. S. 204.

<sup>2</sup> Hermann. Op. cit. S. 76—88; Roscher. Op. cit. § 101, 106.

рюю продавец назначал для своего товара уже раньше и которая тогда была отвергнута. Вспоминая о ней, продавец, конечно, неохотно и не сразу согласится теперь понизить свою цену, но если он благоразумен, он все-таки ее понизит, раз того требует общий ход дел на рынке.

Дело примет следующий оборот: 1) или продавец, не имея возможности продать свой товар на одном рынке по цене, которая покрывала бы собственные издержки, питает основательную надежду получить за товар цену, соответствующую издержкам, в будущем на *другом* рынке; в таком случае, правда, продавец не продаст свой товар по цене ниже собственных издержек, однако определяющим моментом служит здесь в сущности не то обстоятельство, что продавец не хочет взять за товар цену, стоящую ниже издержек, а то, что продавец не хочет взять *меньше того, что можно получить за товар на другом рынке*, другими словами, то, что продавец не хочет взять цену меньше той *меново́й ценности*, какую он, основательно или неосновательно, считает возможным еще придавать своему товару; 2) или же продавец не имеет никакой надежды получить за товар на другом рынке больше, чем на первом; в таком случае продавец, если он человек благоразумный, будет понижать цену, не заботясь об издержках, вплоть до настоящего крайнего предела, который определяется его собственной оценкой товара. Раз продавец за товар, который обошелся ему в 1000 гульденов и ценность которого, если он оставит его у себя, равняется в его глазах лишь 100 гульденам, не имеет возможности ни от кого получить больше 800 гульденов, то, очевидно, он оказался бы упрямым сентиментальным глупцом, если бы захотел во что бы то ни стало остаться при цене, равной издержкам, и решился лучше совсем не продать товар, нежели взять за него 800 гульденов, он заплатился бы за свое упрямство потерей 700 гульденов — разницы между ценой, предлагаемой покупателями, и высотой той потребительной ценности, которую он сам может получить от непроданной вещи<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Только в одном единственном случае издержки оказывают непосредственное влияние на интенсивность предложения, а именно тогда, когда дело идет о предложении таких материальных благ, которые будут доставлены лишь впоследствии, а *пока еще только производятся*. При принятии на себя подобного заказа поставщик, конечно, будет рассматривать издержки производства как крайний предел, ниже которого не должна опускаться цена. Однако всматриваясь в дело ближе, нетрудно убедиться, что и в этом случае высота цены определяется в сущности ценностью товара. Действительно, ведь предметом отчуждения здесь является не готовый продукт, которого поставщик, может быть, и не стал бы совсем производить, если бы не получил заказа, а *совокупность производительных средств*, которые поставщик обязывается теперь употребить для изготовления нужных покупателю вещей. Само собой понятно, что производитель не станет принимать на себя подобного обязательства, если ценность того, что получает он от покупателя, не превышает ценности потраченных им производительных средств; от того-



В действительности неоспоримое и в высшей степени важное влияние на образование цен издержки производства оказывают совершенно другим путем, а именно: они влияют не на *высоту запрашиваемой цены* или *интенсивность предложения*, а просто лишь на *число производимых экземпляров* товара и вместе с тем на *размеры предложения*. Когда издержки производства товара сокращаются с 10 до 5 гульденов, то понижается, по всей вероятности, до 5 гульденов и цена товара, но отнюдь не потому, что продавцы готовы теперь понизить цену даже до 5 гульденов,— продать свой товар в крайнем случае за 5 гульденов они должны быть готовы и при высоте издержек производства в 10 гульденов,— а просто потому, что уменьшение издержек производства создало экономическую возможность производить больше экземпляров товара, предлагаемых для продажи с такой же (или почти с такой же) интенсивностью, как и прежде. Поэтому и говорить о значении издержек производства для закона предложения и спроса было бы уместно при анализе *вторичных факторов, которыми определяются размеры предложения* товаров. Там именно мы и упоминали о роли издержек производства. Так как, однако ж, действие издержек производства приводит здесь к очень важным и своеобразным результатам, то нам кажется еще более целесообразным посвятить их рассмотрению особый отдел. Этим мы и займемся в следующей, заключительной главе нашего исследования.

А пока подведем итоги нашему критическому обзору учения о предложении и спросе.

*Правильна, но слишком неопределенна* сама общая формула, гласящая, что цена определяется отношением между предложением и спросом. *Правильно и точно*, но страдает некоторой *двусмысленностью* в терминологии положение, что цена устанавливается на таком уровне, при котором предложение и спрос уравниваются друг с другом. *Верно* то положение, что сила предложения и спроса определяется их размерами и интенсивностью. *Неточно* обычное определение активного спроса, *совсем неверно* определение активного предложения. *Верно* то положение, что первым основным фактором, которым определяется интенсивность спроса, служит ценность товара для покупателя; *неверно* — потому что слишком узко — положение, в силу которого вторым фактором, определяющим ин-

---

«высота издержек производства», совпадающая с «ценностью производительных средств», и составляет здесь крайний предел, ниже которого не может опуститься цена, но, заметьте, не потому, чтобы издержки производства *принципиально* составляли фактор образования цены, а потому только, что в силу чисто конкретных условий данного случая настоящим объектом отчуждения служат здесь материальные блага, в которых выражаются издержки производства товара.

тенсивность спроса, является платежеспособность покупателя. *Верно* опять-таки положение, что первым основным фактором, от которого зависит интенсивность предложения, является ценность денег (вообще вещи, в которой выражается цена товара); *неудовлетворительно* обычное объяснение второго фактора — ценность товара для продавца; наконец, положительно *неправильной в этом месте* оказывается ссылка на издержки производства как на третий фактор, которым определяется интенсивность предложения.

Если мы прибавим еще к этому, что и сам способ изложения, господствующий у приверженцев старой теории спроса и предложения, оставляет желать очень многого в смысле точности и ясности, что почти все понятия, над которыми оперирует старая теория, отличаются неопределенностью и двусмысленностью («предложение», «спрос», их «активность», «интенсивность», «платежеспособность»), что, наконец, очень пространно рассуждая иногда об отдельных «факторах», наши экономисты поразительно мало обращают внимания на взаимные отношения между ними и на их совокупное действие, следовательно, на то, в чем, собственно, и заключается проявление закона цен, то мы получим следующую малоутешительную картину: *истинное перемешано с полуистинным и ложным, и все это очень слабой внутренней связью соединяется в некоторое нестройное целое.*

При подобном положении дел несколько не удивительно, если такой строгий критический ум, как Нейманн, потерял всякую надежду получить хоть какой-нибудь здоровый плод от столь хилого учения и, чтобы только устранить ошибки и недоразумения, которыми кишит оно, серьезно советовал лучше совсем отвергнуть весь закон спроса и предложения<sup>1</sup>.

Должны ли мы признать правильным безусловно отрицательное отношение к закону предложения и спроса? Нет, конечно, нет. Как несомненно, что в течение целых тысячелетий хлебные цены падали после хороших урожаев и поднимались после плохих, точно так же несомненно, что существует истинный закон предложения и спроса, раскрыть который и обязана теория. Учение о предложении и спросе нужно не отвергнуть, а только реформировать: в старую форму требуется влить новое содержание. И я думаю, что это не так трудно сделать. Мне кажется, что все недостатки старой теории истекают из *одного* источника, потому и искоренить их можно *одним* ударом: *в центр всего учения следует поставить ту мысль, что цена всецело является продуктом субъективных оценок материальных благ участниками обмена.* Этим разрешается и приводится в порядок все. Значительная часть старых

<sup>1</sup> Handbuch der politischen Ökonomie. Ed. 2. T. I. S. 286.

факторов подтверждается, другая часть их исправляется; вполне пригодные, но расплывчатые понятия «интенсивность», «активность» спроса и предложения и т. д. получают ясное и точное определение; в пеструю кучу прежних факторов вносятся внутренняя связь и логический порядок, и в формуле «оценки товара предельными парами» мы приобретаем, наконец, вполне ясное и точное выражение для высоты цен, которые должны получаться в результате действия всех этих отдельных моментов.

Очень характерно, что мысль о возможности все явления цены объяснить субъективными оценками высказывалась уже представителями старой теории. «Мы видим,— говорит Рау,— что в предложении, как и в спросе, главную движущую силу составляет конкретная ценность»<sup>1</sup>. Но в то время само учение о субъективной ценности было развито еще слишком мало, для того чтобы служить совершенным орудием для объяснения цен. При помощи его удалось объяснить, правда, многое в области феноменов цены, но еще далеко не все, и вот, чтобы заполнить пробелы, экономисты вынуждены были хвататься за разные неоднородные факторы. Но опять-таки в высшей степени характерно, что каждый шаг, который делали экономисты в этом направлении, сопровождался неудачами. Хотя экономисты никогда не удалялись от истины слишком далеко, зато они никогда не постигли и самой истины; оттого их рассуждения отличаются неточностью, неясностью, ошибочностью: таково учение о платежеспособности, таково учение об издержках производства как о факторе, которым определяется интенсивность предложения, таково учение об активном спросе и активном предложении, таково, наконец, и общая формулировка закона спроса и предложения. Можно смело сказать: все, что есть истинного и ценного в учении о предложении и спросе,— все это оказывается истинным и ценным именно потому, что старые экономисты, по крайней мере по существу дела, выводят цену преимущественно из субъективной ценности товара; а все, что есть в учении о предложении и спросе ошибочного и несовершенного,— все это является ошибочным и несовершенным именно потому, что старые экономисты не выдерживают до конца эту плодотворную точку зрения.

## VI. ЗАКОН ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

Рыночные цены материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо путем производства до каких угодно размеров, обнаруживают тенденцию уравниваться в конце концов с издержками производства. Причина этого явления заключа-

<sup>1</sup> Rau. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Ed. 8. § 154, прим.

ется в следующем. Рыночная цена рассматриваемого рода материальных благ не может долго держаться ни значительно выше, ни значительно ниже уровня издержек производства. Если цена в течение известного периода времени поднимается значительно выше издержек производства, то производство соответствующего товара становится особенно выгодным для предпринимателей. Это обстоятельство не только побуждает прежних предпринимателей расширять свои предприятия, дающие громадную прибыль, но и привлекает в чрезвычайно прибыльную отрасль промышленности новых предпринимателей. Таким образом увеличивается количество продукта, доставляемое на рынок, а этим, наконец, в силу закона предложения и спроса дается толчок к понижению цены. Если же, наоборот, в течение известного периода рыночная цена падает ниже издержек производства, то продолжать производство соответствующего товара становится убыточным, благодаря этому предложение товара на рынке сокращается, а это в силу закона предложения и спроса должно повести в конце концов опять к повышению рыночной цены. Такова в самых общих чертах сущность закона издержек производства, давным-давно известного как в практической жизни, так и в экономической литературе.

Я не могу и не хочу здесь касаться множества вопросов, разрешение которых потребовало бы детального анализа соответствующих явлений; таковы вопросы о том, какие именно издержки играют решающую роль при установлении цены — *издержки производства* или же *издержки воспроизведения*, а при неодинаковом уровне издержек — *высший*, *низший* или же *средний* уровень издержек; далее, какие именно элементы нужно причислять к издержкам и т. п. Тщательную и по большей части правильную разработку этих вопросов можно найти в любом учебнике политической экономии. Нас интересует здесь только один вопрос — это *вопрос о месте, какое должен занимать закон издержек производства в системе теории цен.*

В этом отношении нужно заметить, что закон издержек производства является не *общим* законом цен *наряду* с законом предложения и спроса, а лишь *частным* законом цен, *входящим в рамки* закона предложения и спроса.

Закон издержек производства — частный закон цен, ибо, как известно, ему подчиняется лишь область материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо посредством производства до каких угодно размеров, между тем как на многие важные разряды материальных благ — каковы, например, вся земля, все «монопольные материальные блага» и т. д. — действие его не распространяется вовсе. Мне кажется поэтому, что Нейманн совершенно не прав, приписывая закону издер-

жек производства значение *общего* закона цен<sup>1</sup>. Подобное при-  
тяжание можно объяснить только тем, что Нейманн не придает  
вообще никакого значения «мнимому» закону предложения и  
спроса, благодаря чему закон издержек производства, не-  
смотря на ограниченность сферы его действия, приобретает  
характер по крайней мере *относительно* общего закона цен.

Далее, закон издержек производства стоит не вне закона  
предложения и спроса, и ещё менее можно говорить о проти-  
воположности его этому последнему — нет, закон издержек  
производства *укладывается в рамки* закона предложения и  
спроса. Он содержит в себе лишь частное, более точное опреде-  
ление закона предложения и спроса, действие которого он  
предполагает повсюду и от которого он заимствует свою собст-  
венную силу. Закона издержек производства совсем не могло  
бы существовать, если бы не существовало предложения и  
спроса. Закон издержек производства нельзя обосновывать, не  
ссылаясь на действие закона предложения и спроса. Пригла-  
шаю всякого, кто несогласен со мной, дать и опубликовать ка-  
кое-нибудь другое обоснование закона издержек производства.

При таком положении дела позиция Нейманна, который от-  
рицает закон предложения и спроса и при этом признает за-  
кон издержек производства за закон, мне кажется очень шат-  
кой, потому что она основывается на внутреннем противоречии.  
Если постоянно обнаруживающаяся гармония между ценой и  
издержками производства, существование которой никак нельзя  
отрицать, объясняется только тем, что всякое отклонение цены  
от нормы издержек производства немедленно возбуждает ра-  
боту предложения и спроса, которая и исправляет цену, снова  
приводя ее в соответствие с нормой издержек производства, то  
регулярность, с какой действуют исправляющие факторы, не  
может, очевидно, быть менее важнее той регулярности, с какой  
обнаруживается само исправление. А если признать, что *ре-  
зультат*, а именно гармония между издержками производства  
и ценой, обнаруживается достаточно регулярно, чтобы заслу-  
живать названия законосообразности, то нельзя будет не при-  
знать этого свойства и за функцией *причины*, т. е. предложе-  
ния и спроса, от постоянного действия которой только и зави-  
сит регулярное проявление следствия.

Еще более странным кажется нам при подобном положении  
дела то, что некоторыми случаями, когда материальные блага  
подчиняются в сущности действию закона издержек производ-  
ства, Нейманн, — да и не он один<sup>2</sup>, — думает воспользоваться

<sup>1</sup> Handbuch d. pol. Ökon. Ed. 2. T. I. S. 286.

<sup>2</sup> Если здесь и во многих других местах своей работы я полемизирую  
главным образом против почтенного тюрингского профессора Нейманна, так  
это не потому, что с ним я расходился во взглядах сильнее, нежели с дру-

даже как доказательством против правильности закона предложения и спроса. В известных случаях, рассуждает он, цена изменяется, если изменение происходит лишь в издержках производства, отношение же между предложением и спросом остается прежним, а это служит доказательством того, что образование цен в упомянутых случаях зависит вовсе не от отношения между предложением и спросом. Кто знает, какие отношения существуют между обоими законами цен, тот сразу сообразит, что такого рода аргументация основывается на каком-нибудь недоразумении; и действительно, анализируя подобные случаи, очень нетрудно показать, что на самом деле изменения происходят тут не только в издержках производства, но и в отношении между предложением и спросом<sup>1</sup>.

До сих пор я опровергал возражения со стороны противников; теперь я должен сам сделать себе возражение, без опровержения которого наши тезисы не могут изъяслять притязания на несомненность. Я утверждал выше, что когда материальные блага подчиняются действию закона издержек производства, то они не перестают все-таки подчиняться и действию закона предложения и спроса. Но закон предложения и спроса — в том толковании, какое мы ему дали, — говорит, что цена определяется *субъективными оценками товара со стороны покупателей и продавцов*; в силу же закона издержек производства цена определяется, напротив, *издержками изготовления товара*. Спрашивается: не существует ли противоречия между этими двумя положениями?

Нет, эти положения нисколько не противоречат одно другому. Мы не находим тут никакого противоречия, точно так же как в теории субъективной ценности мы не нашли никакого противоречия между положением, согласно которому субъек-

---

гами экономистами. а только ввиду того, что он пользуется высоким авторитетом по вопросам теории ценности; при таких условиях я считаю очень важным выяснить свое отношение к его мнениям прежде всего и всего обстоятельнее.

<sup>1</sup> Нейманн (Handbuch d. pol. Ökon. T. I. S. 289) приводит следующий пример: «Возьмем производство форменной одежды для некоторых категорий чиновников, на которую существует такой же спрос, как и раньше, но которая изготавливается лишь на заказ. Если издержки производства этой одежды увеличиваются, то непременно поднимается и цена, хотя в отношении между спросом и предложением едва ли происходит какое-нибудь изменение». Действительно ли предложение совсем не изменяется в подобном случае? Предположим, что до сих пор предъявлялся спрос на 200 штук платья, которые и продавались по прежней норме издержек производства в 100 гульденов. Пусть издержки производства увеличатся до 110 гульденов. Тогда, разумеется, уже никто не будет в состоянии и не станет брать заказы по цене в 100 гульденов. Следовательно, прежде по цене в 100 гульденов продавались 200 штук, теперь по той же цене — не продается *ни одной штуки*; неужели же при таких условиях предложение остается неизменным?

тивная ценность определяется предельной пользой, и положением, согласно которому субъективная ценность определяется издержками производства. Соображения, которые там и здесь приводят нас к разрешению кажущегося противоречия, совершенно одинаковы, только здесь, благодаря тому, что нам приходится теперь иметь дело с явлениями обмена, благодаря тому, что феномен из индивидуального хозяйства переносится в общество, каждый член нашего рассуждения облекается в более сложную форму. Если оставить в стороне все казуистические придатки, которыми обыкновенно осложняется суть дела в практической жизни, то взаимные отношения между ценностью, ценой и издержками производства можно будет изобразить вкратце в следующем виде.

Исходным пунктом образования ценности и цены являются *субъективные оценки готовых продуктов их потребителями*. Субъективными оценками определяется спрос на эти продукты, против которого в качестве предложения выступают прежде всего запасы готовых товаров, имеющиеся у производителей. Точкой пересечения оценок товара со стороны потребителя и производителя, высотой оценки товара предельными парами определяется известным нам путем цена, и притом, разумеется, для каждого рода продуктов отдельно. Так, например, цена железных рельсов определяется отношением между предложением и спросом на *рельсы*, цена железных иголок — отношением между предложением и спросом на *иголки*; точно так же цена всех других продуктов, изготовленных из производительного материального блага «железо», — заступов, сошников, молотков, листового железа, котлов, машин и т. д. — определяется отношением между предложением именно перечисленных специальных видов продуктов и спросом на них.

Чтобы яснее представить сущность дела, предположим, что отношения между потребностями в различных железных вещах и наличными запасами этих вещей, а следовательно, и их первоначальные цены весьма неодинаковы, а именно: цена количества товаров, которое может быть произведено из одной и той же единицы производительного средства, например из одного центнера железа<sup>1</sup>, колеблется между *одним* гульденом для самого дешевого рода продуктов и *десятью* гульденами для самого дорогого.

Посмотрим, что у нас получится. Высотой рыночной цены, какую может получить каждый производитель за свой продукт, определяется высота субъективной (*меновый*) ценности, какую он придает продукту<sup>2</sup>, а так как ценностью продукта

---

<sup>1</sup> Для упрощения анализа я оставляю здесь в стороне влияние других комплементарных производительных средств.

<sup>2</sup> См. ч. первая, гл. IV.

определяется в свою очередь ценность *производительных средств*, из которых он изготовлен<sup>1</sup>, то каждый производитель будет оценивать единицу производительных средств — в данном случае центнер железа — наравне с рыночной ценой произведенного из нее продукта, следовательно, производитель самого дешевого товара — в *один* гульден, другой — в *два* гульдена, третий — в *три* и т. д., производитель самого дорогого товара, наконец, — в *десять* гульденов<sup>2</sup>.

Имея в виду эту оценку, каждый из производителей отправляется на железный рынок, чтобы купить материальное благо «железо», необходимое ему для продолжения своего производства. *Размеры* спроса, предъявляемого здесь каждым производителем, определяются тем количеством товара, для которого он надеется найти сбыт; *интенсивность* спроса определяется вышеуказанной оценкой; каждый производитель решится дать за единицу производительных средств в крайнем случае столько, сколько он сам может выручить от продажи товара своим покупателям; следовательно, первый будет расположен дать за центнер железа до одного гульдена, второй — до двух гульденов и т. д., наконец, последний — до 10 гульденов. Таков спрос. Предложение выражается в запасах железа, находящихся в руках горнопромышленников и горнозаводчиков. Железо будет куплено, как мы знаем, наиболее сильными по своей обменоспособности покупателями, и притом по цене, которая необходимо должна установиться в пределах между оценкой товара последним активным покупателем и оценкой товара первым из отказавшихся от покупки конкурентов. Если, как это случается постоянно на крупных рынках, оценки товара, принадлежащие многим покупателям, расходятся между собой незначительно, то указанные выше пределы будут настолько узки, что цена должна во всяком случае подходить весьма близко к оценке товара последним активным покупателем, и потому мы можем, не делая значительной ошибки, принимать *эту самую оценку* за основу для определения высоты цены. Предположим, что в качестве последнего покупателя заключает меновую сделку тот производитель, который оценивает

---

<sup>1</sup> См. ч. первая, гл. VI.

<sup>2</sup> Если бы я принял в расчет другие комплементарные производительные средства, необходимые для производства продуктов, например, труд, орудия труда, топливо и т. п., то согласно принципам, развитым в главе о ценности комплементарных материальных благ (см. ч. первую, гл. V), я должен был бы, разумеется, часть ценности продукта отнести на счет других материальных благ, участвовавших в производстве его, а на счет железа отнести лишь некоторую долю общей ценности продукта. Но в таком случае между ценностью железа и вышеупомянутой долей общей ценности продукта установились бы совершенно такие же отношения, какие указаны в тексте для ценности железа, с одной стороны, и *полной* ценности продукта — с другой.



центнер железа в 3 гульдена, и что, следовательно, и рыночная цена устанавливается в 3 гульдена.

Тогда получим следующее: цена железа, в которой выражаются издержки производства, определялась прежде всего *оценкой железа последним активным покупателем*, а эта последняя в свою очередь — *рыночной ценой произведенного из железа продукта*. Но этот продукт отличается особенными свойствами. Если цена центнера железа равняется 3 гульденам, то производство всех тех продуктов, рыночная цена которых стоит *выше 3 гульденов*, а также и того продукта, рыночная цена которого равна 3 гульденам, может продолжаться и впредь без убытка для производителей, между тем как дальнейшее производство всех продуктов, рыночная цена которых *ниже 3 гульденов*, оказывается экономически невозможным. Следовательно, тот продукт, рыночная цена которого равна 3 гульденам, является последним или самым малоценным, на изготовление которого экономический расчет еще позволяет употребить производительное материальное благо «железо»; это, как мы назвали его раньше, *предельный продукт*. Таким образом, в области рыночных цен мы встречаемся с тем же самым явлением, которое мы видели в сфере субъективной ценности. *Как субъективная ценность производительных материальных благ находится в зависимости от ценности их наименее ценного или предельного продукта, совершенно так же цена производительных материальных благ, или материальных благ, входящих в состав издержек производства, определяется ценой их предельного продукта.*

Но к этому присоединяются еще другие явления. Производство тех продуктов, рыночная цена которых стоит выше 3 гульденов, дает соответствующим производителям возможность получать некоторую премию, которая побуждает их к расширению производства, к увеличению предложения. Чем сильнее расширяется предложение, тем ниже опускается, как мы знаем, точка равновесия между предложением и спросом, а следовательно, и высота оценки товара предельными парами, которой определяется его цена,— до тех пор, пока цена-равнодействующая для соответствующих продуктов не достигнет, наконец, нормы в 3 гульдена. Вместе с тем производители перестают получать премию, а потому исчезает и побуждение к дальнейшему расширению производства. Наоборот, те продукты, рыночная цена которых стоит ниже 3 гульденов, сперва совсем не могут производиться. Если на них не существует спроса настолько интенсивного, чтобы покупатели могли дать из них 3 гульдена, то они не производятся больше и на будущее время. Если же по крайней мере часть покупателей изъявляют готовность дать за них 2 гульдена, то благодаря временной приостановке производства и вызванному ею сокра-

щению предложения цена-равнодействующая повышается до 3 гульденов, после чего производство опять может продолжаться регулярно. Таким образом, всегда через посредство субъективных оценок, из которых проистекают цены, все рыночные цены однородных продуктов, стоявшие первоначально выше цены предельного продукта, понижаются до уровня этой последней, а все рыночные цены, которые первоначально были ниже цены предельного продукта, поднимаются до этого же самого уровня; этим путем и создается повсеместное совпадение издержек производства и цены.

На основании всего сказанного мы можем выставить следующие положения касательно отношений между издержками производства и ценой:

1. Для материальных благ, количество которых может быть увеличиваемо при помощи производства до каких угодно размеров, существует принципиальное тождество между издержками производства и ценой (это положение нужно принимать с многочисленными оговорками, подробно излагать которые мы считаем здесь излишним).

2. Тождество это получается благодаря тому, что цена продуктов является элементом определяющим, а цена производительных средств — элементом определяемым<sup>1</sup>.

3. В частности, решающую роль играет цена предельного продукта, т. е. наименее ценного продукта, на производство которого хозяйственный расчет еще позволяет употребить единицу производительного средства.

4. К этой цене приспособляются при посредстве издержек производства цены всех остальных продуктов, однородных с предельным продуктом.

5. Все это совершается через посредство игры субъективных оценок или их равнодействующих, так что закон издержек производства проявляется не вопреки и не наряду, а в пределах законов предельной пользы и предельных пар.

---

<sup>1</sup> Если может еще существовать сомнение в верности этого кардинального положения нашей теории, то я сошлюсь на тот общеизвестный факт, что с развитием железнодорожной строительной деятельности цена на рельсы поднялась и лишь благодаря возвышению цены на рельсы поднялась и цена производительного средства — железа. С точки зрения нашей теории явление это объясняется очень просто. Благодаря возвышению цен на железные рельсы, вызванному расширением спроса, для производительного средства — железа — открывалось множество новых и притом выгодных отраслей употребления; эти последние поглощают часть запасов железа, которые при других обстоятельствах употреблены были бы на другие производства, и притом должны сократиться именно наименее выгодные производства. Благодаря этому предельный продукт перемещается в более высокий слой, а вместе с тем поднимается цена производительного средства — железа, через посредство которой повышательное движение сообщается, наконец, и остальным железным продуктам. Но сам толчок дан был движению ценами *продуктов* — это ясно как божий день.

Я кончаю, хотя следовало бы сказать еще очень многое. Никто лучше меня самого не видит тех пробелов, которыми страдает моя работа. Да я совсем и не имею претензии дать полное изложение теории ценности и цены, теории субъективной и объективной ценности. Самое большее, на что я могу рассчитывать,— это то, что мне удалось наметить тот путь, который, по моему глубокому убеждению, ведет к полной и стройной теории. Несмотря на все недостатки моего опыта, я сумел, надеюсь, доказать следующие две истины: во-первых, поскольку вообще принимаются в расчет чисто хозяйственные мотивы, *дуалистическое объяснение явлений ценности и цены двумя различными принципами «пользы» и «издержек производства» представляется и ненужным, и неудовлетворительным*; напротив, объяснение феноменов ценности и цены одним и тем же принципом оказывается выше не только по внешней простоте, но и по внутренней последовательности и в смысле полного согласия с фактами; во-вторых, этот *единый принцип, которым мы старались объяснить все, является самым естественным и простым, какой только вообще можно взять за исходный пункт для исследования феноменов ценности и цены, он почерпнут из самой сущности дела; не подлежит ни малейшему сомнению, что основа и цель всякой хозяйственной деятельности людей заключается в получении возможно большей суммы жизненного благополучия, а мы объясняем отношение людей к материальным благам именно тем значением, какое представляют они с точки зрения человеческого благополучия.*



Фридрих фон Визер

ТЕОРИЯ  
ОБЩЕСТВЕННОГО  
ХОЗЯЙСТВА

**§ 16. ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ  
В ИЗОЛИРОВАННОМ ХОЗЯЙСТВЕ  
И ОСНОВНОЙ ЗАКОН ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ИСЧИСЛЕНИЯ ПОЛЕЗНОСТЕЙ**

**Понятие предельной полезности. Ее роль в плане ведения хозяйства. Альтернативная и кумулятивная предельная полезность. Делимые запасы и совокупности продуктов, частичная полезность, совокупная полезность. Предельный закон. Закон запаса, закон потребности. Исчисление полезностей при бесплатных товарах.**

Мы переходим теперь от теории хозяйства к теории ценности, изложением которой мы будем заниматься до конца этого раздела... Как уже подчеркивалось ранее, вся классическая теория и значительная часть современной теории ценности стремились объяснить феномен меновой ценности; мы, напротив, следуя австрийской школе, хотим вывести законы ценности в их наиболее общем виде. С этой точки зрения последующее изложение призвано показать, что законы ценности в конечном счете являются законами исчисления полезности, которым необходимо следовать при любом экономическом порядке, поскольку соотношение между потребностью в продукте и его наличием (*wirtschaftliches Mengenverhältnis*) ставит людей перед необходимостью учитывать полезность. Только в заключение мы обратимся к самому понятию ценности.

Карл Маркс<sup>1</sup> утверждает, что меновая ценность «превращает каждый продукт труда в общественный нероглиф», он выводит из меновой ценности «фетишистский характер», «мистический характер» товара, который становится «чувственно-сверхчувственной» вещью. Он также полагает, что эта «таинственность товарной формы», этот «мистицизм товарного мира» должны были исчезнуть в хозяйстве Робинзона, в котором нет никакого обмена и никакой меновой ценности, и что точно так же они должны исчезнуть в общественной экономике, которая представляла бы собой «союз свободных людей». «Все отношения между Робинзоном и вещами, составляющими его самодельное богатство», были бы «просты и прозрачны», и точно так же в хозяйстве союза свободных людей,— или, употребляя наше выражение, в простом хозяйстве народа,— «общественные отношения людей к их труду и продуктам их труда» были бы «прозрачно ясными как в производстве, так и в распределении».

---

<sup>1</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 84.

Карл Маркс, высказывая это мнение, сильно заблуждался. Хозяйство Робинзона и хозяйство свободного социалистического государства будущего ни в коей мере не становятся прозрачно ясными из-за того, что отсутствуют обмен и меновая стоимость, но как первое, так и второе таит в себе одну и ту же проблему, которая уготавливает подлинные трудности теории ценности в экономике. Это проблема экономического исчисления полезности. Классическая теория, как и вообще предшествующие теории, не замечала существования этой проблемы, лишь в единичных случаях встречаются наблюдения и соображения, которые слегка касались ее. По существу подразумевалось,— в полном соответствии с представлением, которое было выражено Марксом,— что требование экономического принципа стремиться к наивысшей полезности сделает его реализацию «прозрачно ясной», и поэтому не считалось необходимым что-либо говорить о том, как в практической экономике исчисляется полезность. В то время когда бесконечные усилия были направлены на то, чтобы найти законы ценности и цены, совершенно проглядели тот факт, что в практической экономике действуют законы исчисления полезности, которые представляют собой основу законов ценности и цены и без знания которых последние никак образом не могут быть объяснены. Каждый расчет по меновой ценности есть в своей основе расчет полезности и лишь в качестве такового может быть понят. Если законы исчисления полезности однажды объяснены, то объяснение законов ценности и цены уже не представляет слишком больших трудностей; если однажды раскрыта тайна экономики Робинзона, тайна отдельного хозяйства, то тогда не будет больше ничего таинственного и в товаре, который переходит от одного отдельного хозяйства к другому. Напротив, сами законы исчисления полезности в той форме, в которой каждый человек реализует их для себя самого, являются темными и весьма труднодоступными для теоретического осмысления, так как их движущие мотивы проистекают из таинственнейших глубин человеческих желаний. Помещенный в сложившуюся среду экономической жизни, каждый из нас находит в себе эти мотивы, инициированные имеющимися фактами, и, ежедневно практикуясь, учится следовать им соответствующим образом. Но как только от того же самого человека, который на практике действовал правильно, требуют теоретического объяснения его действий, перед ним возникает задача, к решению которой он совершенно не подготовлен своим практическим опытом. Ведь для этого он должен суметь вызвать в своем воображении точно и без существенных пробелов ту среду, внутри которой он вращается с достаточной сноровкой, он должен оживить свои желания, не возбуждая их в действительности, а при решении этих задач его сбивают с толку раз-

личные заблуждения. Одно дело — действовать разумно, и нечто иное — познать себя самого и свое окружение как бы извне. В этом противоположении и лежит трудность или, если хотите, заключена тайна всех экономических теорий, иначе о какой-либо тайне, присущей товару как таковому, о каком-либо мистицизме товарного мира не может быть и речи.

Чтобы раскрыть тайну законов исчисления полезности, теория должна самым тщательным образом использовать методологические приемы идеализации и изоляции. С этой точки зрения мы хотим взять изолированное хозяйство, которое идеализировано до такой степени упрощения, что внимание к полезности может проявляться в нем в чистом виде, тогда как всякое влияние, которое могло бы сказываться со стороны труда или производства вообще, а также обмена, исключено. В хозяйстве, которое мы хотим рассмотреть, должны иметься в наличии используемые предметы потребления, при этом остается в стороне вопрос о том, каким образом они получены, и поэтому не учитывается, что отношения в процессе их создания могли оказать какое-либо влияние на механизм хозяйствования. В качестве примера нам могло бы послужить ведение хозяйства, которое должна организовать команда корабля в открытом море; это хозяйство основывалось бы на учете взятой на борт питьевой воды в условиях, когда ее количество вследствие какой-либо случайности стало бы крайне ограниченным. Важнейшей обязанностью, которая должна проявляться в этом случае, становится хорошо продуманный отбор тех возможных вариантов употребления воды, которые могут допускаться. Многие варианты употребления воды, которые в то время, когда запасы воды были богаче, считались разрешенными, теперь не разрешаются; если до сих пор можно было употреблять воду, скажем, для того, чтобы поить находящихся на борту животных, или для использования на кухне, или для стирки, то сейчас она, видимо, будет употребляться только для питья. Для каждого допустимого варианта употребления воды по хозяйственному плану отмеряются порции, определяемые на каждый день. Главной идеей этого плана должно быть обеспечение наивысшей пользы, какая вообще может быть достигнута. При условии что последовательность потребностей полностью соответствует всем допустимым случаям употребления воды, порции должны отмеряться таким образом, что удовлетворение потребности каждого вида прерывается как раз в предельной точке насыщения; при условии что последовательность потребностей развивается неравномерно, их удовлетворение хотя и должно прерываться в различных предельных точках, однако нельзя использовать какую-либо порцию для удовлетворения потребности меньшей интенсивности, пока с ее помощью в другом месте еще можно обеспечить удовлетворение потребности большей

интенсивности. Такие потребности, высшие точки которых вообще не достигают верхних допустимых границ удовлетворения потребности, нужно полностью исключить.

Современная теория определяет ту степень полезности, при которой может прерваться насыщение, как предельную полезность. Мерой предельной полезности становится наименьшая величина из важнейших случаев использования блага, которые могут быть обеспечены наличными запасами, если предполагаются максимальное использование запасов и тщательная градация потребностей. Она (предельная полезность.— В. Г.) является наименьшей частичной полезностью, для которой еще можно эффективно использовать единицу запаса. Все случаи использования блага, которые по важности стоят ниже ее, запрещены — они не могут реализоваться, так как в противном случае возникнут убытки; все варианты использования, более важные или равные ей по важности, разрешены — они могут и даже должны реализоваться, иначе не будет получена максимальная польза, которую можно извлечь.

Для тех элементов запаса, которые предназначены для использования сверх уровня предельной полезности, последняя также имеет определенное значение. Примем вначале, что на борту корабля имеется десять тонн воды и что одна тонна из них держится в особой готовности на случай чрезвычайного бедствия на лодке, на которой команда рассчитывает спастись, если корабль будет обречен. Эта тонна предназначена для важнейшего случая употребления воды, однако все же от нее зависит только предельная полезность: до тех пор пока корабль не затонул, она может замещаться другими тоннами воды из всего запаса. Примем, что именно эта тонна воды вылилась вследствие какой-либо случайности; тогда на лодку будет доставлена другая тонна воды, чтобы держать ее там в готовности на случай чрезвычайного бедствия, а урон, который понесла команда в результате потери этой тонны, будет ограничиваться предельной полезностью. То же будет наблюдаться, если разольется какая-либо иная из имеющихся десяти тонн; на каждую из них, поскольку сохраняется в наличии остальной запас и речь идет только об одной этой тонне, приходится только предельная полезность. Независимо от того, для какого полезного эффекта предназначены по изначальному распределению конкретные элементы запаса, с отдельным элементом, поскольку он один принимается во внимание, всегда связана только предельная полезность.

Допущение случайного убытка, которое мы только что включили в наш пример, наилучшим образом помогает сделать очевидным различие между реализованной полезностью и возможной полезностью, зависящей от определенных условий. Регулярный план хозяйства ни в коей мере не подогнан к этому



допущению, случайный убыток скорее является нарушением плана, который исходит из ожидания, что все варианты использования блага могут осуществляться таким образом, как это и предусматривалось первоначальным распределением. Если мы хотим уловить смысл практической экономики, то необходимо теоретически допустить не подверженный нарушениям планомерный процесс; тот факт, что его может нарушить случайный убыток, мы должны полностью оставить в стороне. Нам следует принимать во внимание, на что направлены экономические замыслы при ведении хозяйства, а также хорошенько вникнуть в окружающую действительность, из которой исходит экономический план. Прежде всего мы должны выяснить соотношение между ведением хозяйства и потреблением. Теория, смешивающая ведение хозяйства и потребление, будет абсолютно не в состоянии верно объяснить смысл хозяйствования и связанных с ним правил расчетов. Как мы уже обсудили подробно ранее, экономическая обязанность при использовании средств хозяйства состоит в том, чтобы, несмотря на соблазны потребления, которые исходят из текущих желаний, относиться к этим средствам бережно, дабы обеспечить наибольшую выгоду в целом и надолго. План ведения хозяйства, который стремится следовать этой обязанности, может вообще допустить только такие случаи использования средств, которые не опускаются ниже уровня предельной полезности, и в соответствии с этой обязанностью при расчете плана должны учитываться все без исключения элементы запаса, предназначенного для потребления, в соответствии с предельной полезностью; как те из них, которые просто обеспечивают предельную полезность, так и другие, которые обеспечивают удовлетворение потребностей, стоящих на шкале потребностей выше, чем предельная полезность, вплоть до наивысшей степени желания.

В том, что эти правила исчисления действительно выполняются хозяйствующими потребителями, отчетливее всего можно убедиться, наблюдая, как потребители оценивают (*komputieren*) блага, покупаемые для своего хозяйства; в цифрах цен, которые их удовлетворяют, даваемые ими оценки получают ясно измеримое выражение. Ежедневно повторяемый опыт в миллионах и миллионах случаев доказывает, что потребители оценивают все единицы запаса, которые они покупают, по предельной полезности; они оплачивают и оценивают все единицы запаса одинаково высоко, но не выше предельной полезности; заплатить более высокую за какую-либо единицу означало бы совершить бесхозяйственный поступок, было бы лучше отказаться от покупки этой единицы. Такие расчеты делает не только опытный коммерсант, но и любой человек без исключения, даже жена пролетария, например, производит такие расчеты, когда она заранее покупает хлеб на неделю для своей семьи. Ей никогда не

может прийти в голову оценить один кусок дороже другого, ей никогда не может прийти в голову заплатить за один кусок больше, чем будет оценка той пользы, которую она получит в результате его приобретения. Она рассчитывает ценность продуктов питания, необходимых для обеспечения жизни ее близким, не сверяясь, однако, со всей едва ли измеримой величиной услуги по поддержанию жизни, которую она ожидает от них; напротив, она оценивает каждую единицу, руководствуясь гораздо меньшим масштабом предельной полезности.

Утверждение, что все без исключения единицы запаса оцениваются на основе предельной полезности, кажется парадоксальным, оно оспаривается большинством даже тех теоретиков, которые в остальном присоединились к учению о предельной полезности. Возражают, что при этом смешивается альтернативное и кумулятивное исчисление. Так же как командир отряда может выбрать любого солдата, какого пожелает, и поставить его на место флангового, но никогда не может сделать фланговыми всех солдат одновременно, так и хозяйствующий человек может выбрать для предельного использования любую часть запаса из нескольких возможных, но все же никогда не сможет одновременно использовать для этих целей все части. Но каким образом теория, позволяющая закону предельной полезности действовать только альтернативно, может объяснить поведение жены рабочего, которая при покупке одинаково высоко оценивает все куски хлеба без исключения и которая тем самым делает то же, что всегда делал и всегда будет делать каждый покупатель на свободном рынке? Ограничивающая себя таким образом теория предельной полезности со своими объяснениями не выходит за рамки случайного убытка, она не высказывает ничего нового для закономерного процесса экономики и с самого начала отказывается от обоснования элементарных фактов ценообразования. Кто не соглашается с тем, что предельная полезность действует кумулятивно для всех единиц запаса, тот лишает учение о предельной полезности важнейшей возможности ее применения.

Развязка парадокса очень проста. Утверждение, что все единицы запаса оцениваются кумулятивно на основе предельной полезности, тотчас же теряет видимость парадокса, как только оно истолковывается с позиций хозяйствующего человека. Теоретик не должен стремиться вложить в это толкование больше, чем это делает практическая жизнь. Жена рабочего, которая закупает необходимое для семьи количество хлеба, по-своему узнает, что она точно выполняет требования экономичности, если одинаково высоко оценивает все куски хлеба, и действия ее тогда не бессмысленны; и если в формуле, которой теоретик определяет ее действия, проявляется видимость бессмыслицы, то это вина теоретика, поскольку он не нашел ясного выражения

для осмысленности действий. Поскольку все единицы запаса в хозяйстве оцениваются исключительно по предельной полезности, постольку полностью достигнута максимально возможная польза. Предельная полезность должна фиксироваться кумулятивно для всех элементов, чтобы не допустить такого положения, когда экономически установленная граница использования некоего ресурса не будет достигаться в той или иной точке, ибо совершенно недостаточно желая предотвратить неполное использование ресурса только для последнего элемента запаса, для «флангового элемента». Видимость парадокса вообще возникает только для тех, кто в настоящее время не понимает, какое значение для потребления имеет исчисление полезности; повторим еще раз, что оно ни в малейшей степени не предназначено для мотивации потребления как такового, ибо непосредственным мотивом для последнего является желание; однако на это исчисление возлагается задача предварительного контроля, который сопровождает потребление и отклоняет те желания, которые выходят за допустимую границу удовлетворения потребности. Оно в полной мере соблюдает границу удовлетворения потребностей, соблюдая в полной мере предельную полезность.

Оценка по предельной полезности происходит только при делимых запасах, т. е. при таких запасах, которые состоят из однородных единиц (штук, частей), которыми можно распоряжаться по отдельности; напротив, оно не происходит при целостных вещах или иных совокупностях, образующих неделимое целое либо по своим естественным свойствам, либо по воле того, кто желает ими распоряжаться. Одним из примеров могла бы быть, скажем, защитная дамба, которая защищает остров от моря и которая только тогда выполняет свою функцию, когда на всем ее протяжении нет разрывов; второй пример относится к ситуации, когда монополист-продавец заявляет, что продаст свой запас только целиком, и покупатель поставлен перед необходимостью или покупать все, или не получить ничего. От целостной вещи всегда зависит общая польза, которая должна реализоваться через эту вещь. От целостности защитной дамбы зависит совокупная польза, которую должны принести жителям острова хранящиеся здесь запасы и разнообразные экономические блага; шторм и наводнение, разрушающие дамбу и уничтожающие собранные запасы урожая, уничтожат общую пользу, которую можно было получить от этих запасов урожая — начиная от поддержания жизни и кончая достижением максимально высокой точки насыщения потребностей едва ли, впрочем, принимаемое во внимание в условиях, когда опасности подвергаются высшие жизненные ценности. Между тем при спокойном течении хозяйственной жизни запасами урожая распоряжаются как делимыми запасами, и план их использования

должен быть составлен тем точнее, чем больше он вдается в частности и организует это использование вплоть до мельчайших долей. При этом план хозяйства, разумеется, никогда не должен упускать из виду, насколько велик запас в целом; план хозяйства после получения богатого урожая должен составляться иначе, чем после неурожая. Как правило, предметом распоряжения являются доли ресурса в рамках всего запаса; запасы существуют как делимые совокупности, которыми необходимо распорядиться по отдельности в многочисленных одновременных и последовательных актах, осуществляемых, однако, с учетом их взаимного тщательно взвешенного соотношения. Так же как и в случае с запасами вещественных товаров, вопрос об имеющемся количестве личных услуг решается в хозяйственном плане по отдельности в соответствии с общими условиями. Объем услуг является делимым, и все, что можно сказать о делимых запасах, применимо также и к нему, не считая, конечно, тех ограничений, которые следовало бы сделать, принимая во внимание личный характер услуг. Если в дальнейшем речь будет идти о запасах, то в них всегда включаются и имеющиеся объемы личных услуг, поскольку не будет определено высказано нечто иное.

В теории простого хозяйства мы не учитываем соотношения целостных предметов и иных экономических целостностей; вряд ли оно заслуживает анализа при нормальном течении частнопредпринимательского экономического процесса. Только позже, когда в теории народного хозяйства мы дойдем до монопольных явлений, и еще в большей степени — в теории государственного хозяйства, мы должны будем о них поговорить. Мы сможем показать, что во многочисленных случаях определение ценности с позиций государственного хозяйства отличается от такового с частнопредпринимательских позиций тем, что первое согласуется с полной совокупной пользой там, где последнее учитывает предельную полезность. Для дальнейшего исследования экономического исчисления полезности предположим вполне типичные отношения частного хозяйства, которое имеет дело с делимыми запасами. Выводимые нами правила суть правила типичного частного долевого исчисления.

При этих условиях основной закон исчисления пользы гласит, что все единицы запаса (части, штуки) оцениваются соразмерно предельной полезности. Этот закон мы будем называть законом предельной полезности, или, еще короче, предельным законом.

Из предельного закона вытекает следствие, что каждый делимый запас экономически оценивается путем умножения предельной полезности на количество единиц запаса (частей, штук). Если запас состоит из десяти единиц и каждая оценивается по предельной полезности в размере  $n$ , то все вместе они

оцениваются по предельной полезности в размере 10 п. Это не новый закон, а только другая формулировка предельного закона, важность которой обусловлена тем, что она дает ключ к пониманию повсеместно осуществляемого на практике экономического расчета. Мы еще остановимся на ней подробнее при заключительном объяснении экономического расчета.

Предельный закон образует основу для всех других законов экономического исчисления пользы. Для случая изолированного хозяйства заслуживают внимания два из этих законов, которые должны действовать, когда происходят изменения величины запаса или потребности. Мы будем называть их законом запаса и законом потребности.

Начнем с закона запаса. Если при сохраняющейся потребности запас возрастает, то исчисленная предельная полезность должна уменьшаться; если в рассмотренном нами выше примере в замкнутом пространстве корабля найдется дополнительное количество тонн питьевой воды, то ежедневное потребление воды может быть распространено и на те варианты ее использования, которые прежде не допускались. Если при сохраняющейся потребности запас уменьшается, например какое-то количество тонн воды окажется потерянным, то, наоборот, исчисленная предельная полезность возрастет, а варианты использования воды, которые до сих пор допускались, с этого момента должны быть исключены. В противоположность этому исчисленная предельная полезность остается неизменной, если сокращение запаса обусловлено только нормальным регулярным потреблением в целях удовлетворения потребности, так как в этом случае вместе с уменьшением ресурса уменьшается и требующая удовлетворения потребность. Если запас состоит из 10 тонн воды и плавание рассчитано на 10 дней с ежедневным потреблением одной тонны, то в первый день одна из имеющихся десяти тонн оценивается точно так же, как на второй день оценивается одна из имеющихся девяти тонн и как оценивается последняя десятая тонна на десятый день; и если затем корабль, прибывший в порт, будет снабжен новыми запасами в том же соотношении, то предельная полезность по-прежнему остается неизменной. Хозяйство, которое месяц за месяцем должно рассчитывать на постоянные доходы и постоянные потребности, в условиях нормального поступательного развития должно производить оценки по неизменной предельной полезности; в первый день месяца, когда хозяйство получает свой доход и стоит перед необходимостью в течение месяца удовлетворять определенные потребности, она не может исчислять предельную полезность иначе, чем в последний день, когда будет использован остаток дохода, предназначенный для удовлетворения потребности в последний день. Это не исключение из закона запаса, так как закон запаса относится только к такому

случаю, когда запас изменяется при сохраняющейся потребности, а это значит, что в случае сохраняющейся потребности исчисленная предельная полезность изменяется в направлении, противоположном движению запаса.

Закон запаса корреспондируется с давно известным из рыночного опыта законом, в соответствии с которым цена изменяется в противоположном направлении к изменению предложения. Закон запаса, с одной стороны, дает теоретическую основу для объяснения закона предложения, а с другой — через этот последний закон эмпирически подтверждается. Но не значит ли это, что и предельный закон, из которого вытекает закон запаса, а также и теория предельной полезности вообще находят здесь свое эмпирическое подтверждение? Мы тем более должны это подчеркнуть, поскольку предыдущие варианты изложения теории полезности абстрагировались именно от какого бы то ни было рыночного опыта. Теория полезности в своих основных пунктах исходила из реализованной совокупной пользы или из полезности, и поэтому для нее было невозможно сделать понятным рыночный опыт исчисления полезности — меньшей при богатом урожае и большей при скудном. Теория предельной полезности, которая полагает, что предметом экономического оценивания является элемент запаса и решающая для него величина предельной полезности, снимает все проблемы, так как исчисленная предельная полезность единицы урожая должна снижаться, если урожай оказался лучше, и должна повышаться, если урожай оказался хуже. Иногда опыт демонстрирует случаи, когда возрастание запаса сопровождается уменьшением не только исчисленной предельной полезности элемента, но и произведение предельной полезности и числа отдельных элементов становится меньше: может, например, случиться так, что для более богатого урожая это произведение меньше, чем для более скудного урожая, однако мы можем логически последовательно объяснить и такие случаи, которые для предшествующей теории полезности, как сказал один из ее ревностных представителей, были *stich wege* (истинным испытанием — *V. G.*). Здесь имеется в виду именно тот случай, когда в связи с изменением шкалы потребностей предельная полезность элемента могла бы уменьшаться еще быстрее, чем увеличивается количество элементов.

Что касается закона надобности (*Bedarf*), или изменений исчисленной предельной полезности, которая при том же запасе обуславливается изменениями со стороны потребности (*Bedürfnis*), то объяснение не представляет каких-либо новых трудностей. Эти изменения всегда происходят точно так же, как и изменения надобности: исчисленная предельная полезность растет или падает вместе с величиной надобности. Надобность в данном случае нельзя отождествлять с общей надобностью, т. е.

с тем количеством средств, которое необходимо для полного покрытия потребности, но, напротив, она понимается в узком значении слова, а именно как так называемая эффективная надобность, т. е. такая, которая вообще может быть покрыта имеющимся в наличии запасом. Только изменения эффективной надобности оказывают влияние на величину исчисляемой предельной полезности; изменения, связанные с любыми изменениями потребностей, которые не допускают удовлетворения, не имеют никакого значения. Если в рассматриваемом нами в качестве примера случае запас воды на корабле стал бы настолько мал, что выдаваемую команде для питья воду пришлось бы ограничить чрезвычайно малой дозой, тогда как все прочие варианты использования воды должны были бы оставаться исключенными, то для исчисления полезности совершенно все равно, какие изменения произошли в потребности в рамках исключенных вариантов использования воды.

В одном часто цитируемом положении своего исследования о богатстве народов Адам Смит доказывает, что полезностная ценность и меновая ценность должны быть четко отделены друг от друга. Вещи наивысшей полезностной ценности часто не имеют никакой или имеют крайне низкую меновую ценность, и наоборот, вещи с высокой меновой ценностью часто имеют крайне низкую полезностную ценность; нет ничего более полезного, чем вода, но она едва ли имеет какую-либо покупательную способность, вряд ли в процессе обмена за нее можно было бы что-нибудь получить; напротив, алмаз едва ли имеет какую-либо полезностную ценность, но в процессе обмена за него обычно можно получить большое количество других товаров. Эти соображения стали для Адама Смита решающими, чтобы совершить поворот от теории полезности к трудовой теории<sup>1</sup>. Но не принял бы он иное решение, если бы познакомился с основным законом экономического исчисления полезности? Там, где вода представляет собой бесплатное благо,— этот случай Адам Смит берет в качестве предпосылки,— ее полезность не может быть исчислена экономически, так как наблюдается такое изобилие бесплатных благ, при котором ничто не вынуждает прервать их потребление по экономическим причинам, их использование не может быть ограничено в силу экономической предусмотрительности. Они не имеют никакой предельной полезности, потому что любая частичная полезность, какую бы только ни пожелали, может быть получена. Имеющиеся запасы алмазов малы; алмазы как таковые вообще редки, и поэтому закону экономического исчисления полезности в полной мере соответствует то, что для них исчисляется относительно высокая предельная полезность, которая может оказаться намного выше,

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. Кн. IV.

чем таковая, исчисленная, например, для продуктов питания, в случае если последние имеются в очень большом количестве. Правда, различие, которое, как правило, существует между ценами на алмазы и продукты питания, одним только этим еще не объясняется в полной мере; для полного объяснения следовало бы взять и другие факты рынка, которые мы еще не могли подробно рассмотреть; но все-таки уже здесь мы можем сказать, что нельзя исключать полного объяснения для высокой цены алмазов исходя из теории полезности, тогда как, разумеется, исключено, что какая-либо теория, незнакомая с основным законом экономического исчисления полезности, действующим для простого хозяйства отдельной личности, была бы в состоянии объяснить цены на алмазы, да и вообще какие-либо цены, поскольку все цены без исключения строятся на индивидуальном исчислении полезности со стороны спроса.

### § 17. ПРЕДЕЛЬНАЯ ПОЛЕЗНОСТЬ В ИДЕАЛИЗИРОВАННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

#### **Пределная полезность продуктов и производительных средств. Кумулятивное исчисление предельной полезности в производстве**

Мы хотим установить наши допущения таким образом, чтобы они упростили производство до максимально возможной степени идеализации. Примем, что необходимые для производства работники имеются в избытке и они готовы созидать без усталости с радостным наслаждением, а также примем, что человеческий труд, таким образом, ни в смысле продолжительности, ни в смысле тяжести не должен тем или иным способом экономиться; далее, примем, что из вещественных средств труда используется только один рабочий материал — железо. Пусть имеется запас из тысячи единиц, из которого можно изготовить десяток видов различных железных продуктов, к тому же совершенно простым способом, при котором для изготовления одной единицы продукта требуется как раз одна единица железа. Наконец, для всех десяти разнообразных потребностей, которые могут быть удовлетворены десятью видами продуктов, должна существовать абсолютно одинаковая шкала потребности. Как же должен быть составлен производственный план, который при данных допущениях в целом обеспечивает наивысшую полезность?

При таком положении вещей было бы, конечно, ошибочно предназначить всю тысячу единиц материала производству одного-единственного изделия, да и вообще обеспечить одно производство щедрее, чем другое. Положим, что прирост пользы, которую приносит сотый продукт, будет равен 10, тогда прирост



пользы, которую можно было бы получить, произведя дополнительный продукт данного вида сверх имеющихся 100, должен быть, по закону Госсена, меньше 10, но упущение пользы вследствие того, что теперь вместо 100 продуктов другого вида может быть изготовлено только 99 продуктов, должно быть больше, чем 10. Чем в большей мере проявляется стремление расширить одно производство за счет других, тем меньше окажется получаемый в нем прирост пользы и тем больше — вызванное этим расширением упущение пользы в других производствах, следовательно, тем меньше будет получаемая польза в целом. Наивысшую пользу в целом можно получить, если имеющуюся 1000 элементов железа равномерно распределить на все 10 видов производства и тем самым снабдить каждую из 10 частей соответственно сотней единиц. Другими словами, наилучший производственный план обеспечивается тогда, когда происходит исчисление по предельной полезности и в каждой части производство прерывается, как только предельная полезность достигает отметки 10.

Контрольный экономический расчет, на который опирается производственный план, будет неполным, если он ограничится объемами продуктов и не распространится на объем производительных запасов. Производительный запас держится с целью его последующего воплощения в продуктах, которые и должны обеспечить прирост пользы, но в то же время каждый акт оборота уменьшает величину производительного запаса и обуславливает тем самым упущение пользы. Будучи экономически предусмотрительным, нужно считаться с обоими последствиями, необходимо учитывать прирост пользы, который обеспечивается изготовлением продуктов, и учитывать упущение пользы, связанное с употреблением производительных средств. В этом смысле контрольный экономический расчет, если будет позволено такое выражение, ведется как двойная бухгалтерия: он рассчитывает прирост пользы по линии продуктов и упущение пользы по линии производительных средств. Как по первой, так и по второй линии исчисление ведется по предельной полезности. В нашем примере предельная полезность единицы железа составляет 10, и поэтому недопустимо какое-либо техническое применение железа, которое не замещает упущение пользы, вызванное потреблением единицы железа и равное 10, приростом продукта, предельная полезность которого по меньшей мере равна 10. Совершенно недостаточно, если производитель узнает только, что железо само по себе полезно, поскольку дает возможность получать полезные продукты; производитель должен также выяснить величину полезности, которую обеспечивает ему при данных условиях владение железом, и точно так же, как он выводит полезность железа из полезности продукта, изготовленного из железа, он выводит и величину полезности

железа, которую следует исчислить, из величины исчисленной полезности запланированных продуктов из железа; как последняя полезность, так и первая поэтому исчисляются по предельному закону. Ожидаемая предельная полезность ожидаемых продуктов заранее определяет оценку производительных средств.

Предельный закон гласит, что все элементы запаса оцениваются кумулятивно по предельной полезности, и такое кумулятивное исчисление должно, следовательно, распространяться и на продукты, и на производительные средства. Имеющийся в распоряжении запас железа необходимо поэтому оценивать в размере  $1000 \times 10$ , или 10 000, а запланированный запас каждого вида продуктов — в размере  $100 \times 10$ , или 1000; следовательно, сумму всех 10 частей также в размере 10 000. Видимость парадокса, который возникает вследствие кумулятивного исчисления в хозяйстве, совершенно исчезает в производстве. Очевидно, что этот способ оценки объемов обеспечивает соблюдение такого производственного плана, который дает наибольшие преимущества, и что он представляет собой простейший способ оценки из всех возможных.

В нашем примере мы в упрощенной форме взяли один-единственный вид производительных средств, но в действительности в условиях высокоразвитого производства всегда существует очень много таких видов — столь же много, сколько имеется ступеней упорядочения производства. Для всех них действует предельный закон. Между тем мы хотим сохранить также и в последующем изложении то упрощенное выражение, которым мы сейчас пользовались, и обобщенно говорить только об одной предельной полезности производительных средств, которую мы противопоставляем предельной полезности продуктов. Только если возникнет необходимость осуществлять более конкретное исчисление в рамках структуры упорядочения производства, мы будем расчленять производительную предельную полезность.

Впрочем, мы будем поочередно отказываться от идеализированных допущений, которые сейчас сформулировали, и заменять их такими допущениями, которые приближаются к эмпирическому содержанию производства. Если сейчас мы рассматривали один-единственный вид производительных средств, образующих издержки, то в последующем мы должны расширить это положение указанием на взаимодействие трех элементов — земли, капитала и труда, а кроме того, мы будем различать специфические и образующие издержки производительные средства; если сейчас мы рассматривали только продукты, образующие издержки, то в последующем мы будем говорить и о специфических продуктах; если сейчас мы рассматривали технически простейшее количественное соотношение между произ-

водительными средствами и продуктами, то в последующем мы будем классифицировать по ступеням нормы затрат; если сейчас мы рассматривали все шкалы потребностей как одинаковые, то в последующем мы будем принимать в расчет шкалы различного вида; наконец, если сейчас мы рассматривали процесс производства, не связанный ни с каким временем, то в последующем мы введем в исчисление также и фактор времени, различая при этом долговечные и быстро расходуемые производительные средства. Мы должны будем в этой связи говорить о законе издержек, о производительном времени, о расчете чистого дохода, о ренте и капитализации, и учение об исчислении полезности тем самым будет превращаться в конце концов в учение об экономическом расчете.

### § 18. ЗАКОН ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРОСТОГО ХОЗЯЙСТВА

**Обыденное словоупотребление и научное понятие производственных издержек. Собственная полезность и полезность издержек. Закон производственных издержек и основной закон исчисления полезности. Взаимосвязанные производственные издержки. Качественные продукты.**

Коммерсант противопоставляет полезность и издержки. С точки зрения использования товар предстает перед ним как благо, которое должно быть полезным; с точки зрения создания товар является для него продуктом, для изготовления которого нужно понести затраты. Сравнительное противопоставление полезности и издержек пронизывает все производственные расчеты; коммерсант стремится с наименьшими издержками получить наивысшую полезность, и он ни в коей мере не желает затратить более того, что может быть компенсировано в виде полезности. Но на основании чего в конечном счете сравнимы эти две величины, которые он постоянно сравнивает между собой,— этому практический опыт коммерсанта не дает никакого объяснения.

Теория черпала свои представления об издержках из практики — классический пример для отношений, которые существуют между экономической практикой и теорией. Попытки теоретизирования с помощью обыденных понятий рынка являются началами всех экономических теорий, и эта сила обыденных понятий не является сама по себе недостатком а, напротив, представляет собой недостаточно высоко оцененное преимущество для научного мышления, непосредственно получающего доступ к непостижимо богатым источникам жизненного опыта. Какое сокровище опыта отсутствует в общеизвестных представлениях о полезности и издержках! Сила обыденных понятий

только тогда становится недостатком для теории, когда последняя бесконтрольно подчиняется этой силе и остается в рамках возможностей теоретизирования, заложенного в этих понятиях. Коммерсант проницателен, но его кругозор ограничен узкими рамками; он всегда видит только тот отрезок экономики, который соответствует его практическому интересу; напротив, теоретик должен охватывать все экономические явления в их взаимосвязи, обусловленной единством экономики. Понятия полезности и издержек также в конечном счете связаны друг с другом, и их глубинный смысл можно постичь только тогда, когда понята их внутренняя взаимосвязь. Собственно говоря, этот глубинный смысл проглядывает даже в обыденном понятии издержек. Любой развитый язык наполнен смыслом, который воспринимается слушающим, не будучи выражен в словах. Это относится также и к слову «издержки»; в случаях его употребления оно возбуждает представления, связывающие издержки с полезностью, и тот, у кого есть чувство языка, может открыть эту связь, следуя за ассоциациями, возникающими из самого слова. Таким образом, этот случай с издержками представляет собой классический пример последней и высшей услуги, которую может оказать язык жизни научному мышлению, показывая пути, по которым можно проникнуть в скрытое ядро жизненного опыта.

Если коммерсант говорит об издержках или затратах, то тем самым он определяет требуемое количество производительных средств, но кроме того, при этом вскрывается ассоциативное представление о жертве, вызванной этими затратами. В чем состоит эта жертва? Во что обходится, например, производителю выделение им из своего запаса железа в известном количестве для производства из него изделий? Жертва состоит в том, что он выделением железа для определенного изделия ограничивает или вообще исключает возможность производить другие изделия. Производительные средства, образующие издержки, определение которых было дано нами ранее, представляют собой распространенные производительные средства многостороннего применения. В качестве таковых они обещают принести пользу и выгоды по целому ряду направлений, но реализация этой перспективы по какому-либо одному направлению означает всякий раз потери на всех других направлениях. Эта жертва выражена в понятии издержек: производственные издержки представляют собой количество затрачиваемых производительных средств, требуемых для какого-либо определенного продукта и потому исключенных для других продуктов.

Теперь ясно, благодаря чему сравнимы издержки и полезность. Полезность есть собственная полезность данного продукта, а издержки понимаются как более отдаленная полезность, обещаемая имеющимися производительными средствами

и реализуемая через полезность всех производимых продуктов, как если будет позволено так выразиться (например, полезность железа, полезность труда). Коммерсант, сравнивающий полезность продукта с издержками, в действительности сравнивает между собой два объема пользы — особой пользы отдельного вида продуктов и общей пользы всех родственных продуктов, которые можно было бы произвести из тех же производительных средств. Производственные издержки и полезность ни в коей мере не находятся в полной противоположности по отношению друг к другу. Под полезностью подразумевается полезность отдельных продуктов, а производственные издержки измеряют общую полезность других продуктов, которые можно получить с помощью данных производительных средств. Если производство в масштабах всего народного хозяйства в каждом отдельном случае осуществляется с наименьшими издержками, то в совокупности всех случаев оно достигает наивысшей полезности.

В идеализированном случае с запасом железа, который мы рассматривали в качестве примера, производительная предельная полезность затрат в точности совпадает с предельной полезностью всех видов продуктов. Предельная полезность железа равна 10 и предельная полезность каждого вида продуктов также равна 10, и если производство осуществляется планомерно, то затраты полностью покрываются получаемой полезностью.

В действительности обе величины никогда не совпадают, напротив, наблюдаются многочисленные отклонения, которые основаны как на преходящих нарушениях, так и на долговременных условиях производства. В настоящий момент мы должны заняться только последними.

При этом мы можем опираться на результаты, к которым мы уже пришли ранее в ходе нашего исследования. А именно: нами уже было установлено, что производство никогда не может быть приведено в состояние полного равновесия и что даже изготовление общих продуктов\* никогда не может быть выравнено по одному «уровню», потому что этому всегда препятствуют различия между шкалами потребностей. Мы говорили тогда о «границе удовлетворения потребности в среднем для общей массы продуктов», обозначенной для каждой экономики ее наличными средствами, а также отметили, что отдельные общие продукты могут лишь настолько приблизиться к границе удовлетворения потребности, насколько это позволяет классификация отдельных шкал потребностей. От этого пункта исследования мы пойдем теперь дальше.

Пример с запасом железа и изделиями из железа, который мы только что использовали, необходимо, однако, расширить одним дополнением. Мы рассматривали 10 видов продуктов,

предельная полезность которых была принята одинаковой для всех и равной 10, и теперь хотим наряду с ними ввести еще одну группу продуктов, чья шкала потребностей не играет решающей роли для величины предельной полезности, равной 10. Примем, что наряду с 1000 единиц железа, которые мы уже учитывали, в нашем распоряжении находятся еще 200 единиц и что эти последние предназначены для сооружения двух железных мостов, необходимых для соединения двух разделенных рекой кварталов одного города, причем для каждого моста требуются затраты в размере 100 единиц железа. Полезность первого из построенных мостов будет так велика, что намного превысит затраты в размере 100, исчисленные как требуемое количество железа, умноженное на предельную полезность. Примем, что эта полезность составляет 2000—3000, или в пересчете на единицу железа 20—30. Полезность второго моста также должна превзойти затраты. Примем, что она равна 1500, или в пересчете на единицу железа 15. Кроме того, примем, что полезность, которой мог бы обладать третий мост, составляет только 500, или для единицы железа лишь 5, из чего следует, что третий мост строить не нужно, так как его полезность уже не будет возмещать полезность произведенных затрат.

При взятых цифрах рассчитанная величина границы удовлетворения потребности для единицы железа равна 10. Эта граница устанавливается теми видами производств, которые могут расширяться в точности до предельной полезности, равной 10. Если мы обозначим эти производства как предельные производства и их продукты как предельные продукты, то мы можем определить «границу удовлетворения потребности в среднем» как такую величину, которая обусловлена предельной полезностью предельных продуктов. Своеобразие продукта «мост» заключается в том, что он не является предельным продуктом; мы будем определять все продукты такого рода как продукты с высокой границей удовлетворения потребности, а соответствующее производство — как производство с высокой границей удовлетворения потребности. Для предельного продукта предельная полезность и полезность затрат совпадают, а для продукта «мост» они не совпадают: собственная предельная полезность выше, чем полезность затрат. В соответствии с какой же мерой следует теперь экономически оценивать подобный продукт с высокой границей удовлетворения потребности — по более высокой мере собственной предельной полезности или по более низкой мере полезности затрат? Это решающий вопрос. Разумеется, необходимо поразмыслить об обстоятельствах, при которых мерой становится собственная предельная полезность. Если при ледоходе один из двух мостов будет разрушен, то придется терпеть убытки до тех пор, пока он не будет восстановлен, и эти убытки будут оцениваться по полной мере

собственной предельной полезности, равной 1500, которая теряется в течение этого времени; а если будет разрушен еще и второй мост, то нанесенный ущерб должен оцениваться по еще более высокой мере полезности, равной 2000—3000 (в зависимости от положения). В случае войны, когда от удержания обеих переправ зависят победа и спасение страны, для их защиты, возможно, будут принесены такие жертвы, которые выходят далеко за рамки оценок мирного времени,— подобно тому как в бою может быть обещано «полцарства за коня», тогда как полезность коня в обычной хозяйственной работе не оценивается наивысшей величиной. Между тем ни оценка ущерба вследствие непредвиденных потерь, ни оценка в ходе неожиданных поворотов войны не имеют никакого отношения к нормальному экономическому исчислению. Экономическая оценка производится исключительно в целях установления плана производства и плана использования продуктов в хозяйстве, а результаты этой оценки точны лишь в той мере, в какой это необходимо для гарантированного достижения названных целей; иные возможности, лежащие за пределами нормального экономического процесса, не принимаются во внимание. Но для достижения этих целей вполне достаточно придерживаться меры полезности затрат. Если в нашем примере оба моста оцениваются как изделия, каждое из которых требует расхода 100 единиц железа с предельной полезностью, равной 10, то с помощью этих цифр может быть точно исчислена полезность, соответствующая нормальному течению хозяйства. Сейчас мы хотим продемонстрировать это.

Чтобы наш пример еще в большей степени соответствовал богатству форм действительности, нам следует отказаться от идеализированного допущения, заключавшегося в том, что для 10 видов продуктов, которые производились в нашем примере помимо мостов, действуют совершенно одинаковая простая норма затрат и одинаковая правильная шкала потребностей. Разнообразные изделия из железа, хорошо известные с точки зрения изготовления, различаются размерами и требуют различных количеств железа — от тончайшей стружки до гигантского блока, и так же многообразна градация шкал потребностей, которые они удовлетворяют. Если в нашем примере предполагалось, что величины собственной предельной полезности и полезности затрат расходятся только для изделия «железный мост», в то время как для всех других продуктов из железа они совпадают, то в реальной действительности может происходить наоборот: только для относительно немногих видов продуктов обе величины совпадают, а для большинства — расходятся, или, иначе говоря, число производств с высокой границей удовлетворения потребности, может, видимо, быть больше, чем число предельных производств. Для этого примера также характерно,

что в любом случае продукты из железа с высокой границей удовлетворения потребности, точно так же, как это было показано в нашем примере с мостами, должны будут входить в экономические расчеты не с собственной, более высокой полезностью, а лишь с более низкой полезностью затрат. Могло ли быть иначе? Основной закон исчисления пользы — предельный закон — для всех одинаковых элементов требует одинакового исчисления. Это должно действовать как для продуктов первого порядка в домашнем хозяйстве, так и для запасов более высокого порядка в производстве, все части необработанного железа должны оцениваться одинаково. Данные части, для какого бы производства они ни были предназначены, должны оцениваться последовательно и соразмерно производительной предельной полезности, мера которой определена предельной полезностью предельного продукта. Но может ли обработанное железо, если оно было использовано планомерно, оцениваться по-иному? Если каждый планомерно произведенный из железа продукт будет вступать в экономические расчеты в точном соответствии с той величиной, которая является результатом умножения необходимых количеств железа на предельную полезность, то получится рассчитанная величина, в точности соответствующая правильному производственному плану, и одновременно возникнет то преимущество, что рассчитанное выражение имеет чрезвычайно упрощенный вид. Уже при разработке производственного плана можно не тратить понапрасну силы, пытаясь во всех случаях совершенно точно произвести довольно сложную оценку собственной полезности продуктов; достаточно, например, установить, что полезность первого, а также второго моста значительно выше, чем полезность затрат, не определяя точно абсолютные цифры; только в тех случаях, которые находятся в непосредственной близости к границе удовлетворения потребности в среднем, необходимо производить точный расчет; однако как только установлено, что собственная полезность по меньшей мере равна полезности затрат, то затем вполне допустимо производить расчеты на основе показателей полезности затрат. Правильность таких расчетов доказывается практическими результатами, так как *все экономически допустимые изделия и варианты использования без изъятий включены в них, а все экономически недопустимые — без изъятий исключены.*

Если теперь мы оставим идеализированное предположение, что необходимо экономически оценить железо всего лишь как материал, и перейдем к более широкому предположению, что все богатство общих производительных средств — как трудовой вклад, так и затраченные продукты — является предметом экономического исчисления, то и при этом расширенном допущении мы должны прийти к тому же результату. При нормальном течении экономического процесса общие продукты



всегда должны входить в экономические расчеты как соединение элементов издержек, необходимых для их производства. Как с технической точки зрения они являются аллотропическими модификациями образующих их элементов, так и с точки зрения расчетов они могут рассматриваться в качестве таковых<sup>1</sup>.

Это — закон производственных издержек простого хозяйства. Необходимо еще одно поясняющее дополнение, чтобы ввести фактор длительности производства, от которого мы в силу идеализирующих допущений до сих пор абстрагировались; впрочем, если быть последовательным, предполагается еще и ответ на вопрос, как производительный доход от производства должен быть распределен по взаимодействующим видам издержек. Нам следует провести дополнительное исследование по обоим направлениям, а кроме того мы должны вернуться к действию закона исчисления для специфических продуктов.

Закон производственных издержек простого хозяйства соблюдается также и в развитом народном хозяйстве каждым отдельным производителем в своей деятельности; каждый производитель в расчетах, которые он производит для себя, оценивает изготовляемые им самим общие продукты как соединение производительных элементов, необходимых для их производства. Формы, в которых на рынке обычно выражается закон издержек, а также связанные с ними прежние теоретические представления образуют основу исчисления, которое в действительности применяет производитель, но опять-таки отнюдь не в полной мере; эти формы обозначают величину издержек, размеры требуемых элементов затрат, но неспособны дать выражение для оценки самих элементов издержек. Наша формула дает закону издержек полное выражение, определяя также меру, в соответствии с которой должны исчисляться элементы издержек; этой мерой является производительная предельная полезность элемента издержек, которая выводится из предельной полезности предельного продукта. Тем самым, благодаря своему полному выражению, закон издержек становится полностью осмысленным. Это не какой-либо новый закон, это лишь перенесение основного закона исчисления полезности на широкие отношения производства родственных продуктов. Он сводит продукты к исходным производительным элементам и исчисляет последние на основе пользы, которую можно получить при наилучшем их использовании. Поскольку существует намного меньше видов исходных элементов, чем вариантов их соединения и, следовательно, видов продуктов, постольку расчет по издержкам имеет несравнимо более простое выражение, нежели расчет по собственной полезности продуктов. Как мы уже уста-

<sup>1</sup> См.: Wieser. Ursprung des Wertes. S. 152.

новили ранее, расчет по предельной полезности является гораздо более простым, чем расчет по совокупной полезности, расчет же по издержкам представляет собой дальнейший прогресс с точки зрения упрощения экономических расчетов.

Говорят о взаимосвязанных производственных издержках, соответственно о взаимосвязанных продуктах. Отходы производства и побочные продукты могут служить в качестве простейшего примера. Как те, так и другие могут возникать в связи с производством основного продукта, а именно, производственные отходы возникают сами собой, для них вообще не нужны какие-либо особые производственные затраты, тогда как побочные продукты требуют определенных, хотя и лишь незначительных производительных расходов. Своеобразие обоих случаев заключается в том, что запас образуется без непосредственного учета потребности, всегда возникает столько производственных отходов, сколько их приносит с собой расширение основного производства; что же касается побочных продуктов, то возникающие при их производстве особые издержки во всяком случае должны быть введены в расчет, который в этом случае осуществляется таким образом, что сумма основных и побочных издержек должна покрываться из дохода, получаемого от основных и побочных продуктов, взятых вместе; однако побочные издержки не приобретают при этом большого значения.

Взаимосвязанными продуктами в широком смысле следует обозначать все те продукты, которые получают на одном и том же предприятии. Для всех них общими являются определенные генеральные издержки, определенные издержки, связанные с использованием оборудования и общие издержки предприятия, которые нужно отличать от специальных издержек, возникающих отдельно для каждого продукта. Между генеральными издержками и специальными издержками имеются многочисленные переходы. Генеральные издержки являются взаимосвязанными издержками, и они должны распределяться на все продукты данного предприятия или какого-либо подразделения предприятия. Это распределение следует осуществлять таким образом, чтобы достичь наибольшей пользы в целом. Мы хотели бы пока ограничиться этим общим тезисом, а позже, при рассмотрении учения о цене, вернуться к детальному анализу.

Существует много качественных продуктов, которые получают, применяя специфические производительные средства особого качества; но может быть и так, что утонченное качество достигается лишь усиленными добавками средств, образующих издержки, использованием, например, большего количества часов рабочего времени. Качественные продукты последнего типа являются в первую очередь общими продуктами: они представляют собой соединения практически тех же видов элементов

затрат, что и более грубо сделанные продукты, только расход элементов издержек на единицу изделия оказывается большим. Бедное хозяйство вынуждено довольствоваться более грубыми продуктами, удовлетворяющими основную потребность, для чего они и предназначены, на минимальном уровне и в условиях противодействия со стороны неприятных и вредных факторов; более развитое хозяйство, располагающее богатыми запасами предметов труда, средств труда, а также обилием рабочей силы, повышает степень удовлетворения потребностей не только тем, что производит больше продуктов, но также и тем, что это — продукты более высокого качества. Как первая, так и вторая форма развития объяснима в рамках закона насыщения: дополнительно присоединяемые производительные элементы как в первом, так и во втором случае употребляются со снижающейся пользой; как в первом, так и во втором случае они служат удовлетворению снижающейся потребности; как в первом, так и во втором случае в конце концов может наступить перенасыщение, в первом случае — вследствие умножения актов удовлетворения потребности, выходящих за рамки здравого смысла, во втором — вследствие утонченности, ведущей к испорченности. Это замечание важно потому, что оно сводит проявление качества продуктов к количеству издержек и, следовательно, расширяет пространство, где действует закон издержек и где упрощаются экономические расчеты.

#### § 19. ИЗМЕНЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК И ИСЧИСЛЕНИЕ ПОЛЕЗНОСТИ

**Преходящие нарушения производства. Случаи уменьшения издержек. Технический прогресс и закон запаса. Случаи увеличения издержек. Снижение плодородия почвы и возрастание промыслового дохода. Закон воспроизводственных издержек. Закон наивысших издержек**

Результатом изменений издержек, как правило, являются изменения в ценах. Это представление очень сильно содействует укреплению широко распространенного в деловом мире мнения, перешедшего из этой среды также и в теорию, что цены определяются главным образом издержками. В действительности издержки, а значит, и изменения издержек, всегда могут воздействовать на цены только тем, что они оказывают влияние на исчисление полезности, и воздействие, которое оказывают на цены изменения издержек, следует поэтому понимать лишь в том смысле, что это воздействие, оказываемое на исчисление полезности.

Изменения издержек могут обуславливаться различными причинами. С одной стороны, в определенной части они являются следствием изменений, возникающих в действительном со-

отношении запаса и надобности, с другой стороны, они являются следствием изменений, возникающих в технических условиях производства, причем нередко обе причины действуют одновременно.

Что касается изменений надобности и запаса, то наряду с мелкими колебаниями, которые почти никогда не прекращаются, но и не оказывают никогда особого воздействия, порой бывают и более сильные колебания, возникающие настолько неожиданно, что производство не может быстро подготовиться к ним, чтобы добиться выравнивания. Эти колебания воспринимаются как нарушения производства, которые приводят взаимосвязи родственных сфер производства в беспорядок и, видимо, даже разрушают их на определенное время полностью, в результате чего полезность затрат снижается и даже, возможно, вообще перестает оказывать влияние и решающей становится собственная полезность продуктов.

Если, например, внезапно разразится война и сильно возрастет непредвиденная надобность в оружии, или если часть запасов оружия попадет в руки врага, то взаимосвязи родственных сфер производства практически прерываются, и имеющееся оружие пока вообще не рассматривается как продукты, как соединения составляющих их производительных элементов; оно рассматривается, напротив, как имущество особого рода, которое нужно оценить по его более высокой собственной полезности. Впрочем, высокое напряжение, возникающее в таком случае между полезностью затрат железа и других производительных элементов, с одной стороны, и собственной полезностью оружия — с другой, включает мощный двигатель, расширяющий производство и вновь увеличивающий запас; затраты же производятся на таком высоком уровне, который иначе не был бы допустим, и это происходит до тех пор, пока не будет преодолено нарушение и не будет вновь достигнуто выравнивание полезности затрат и полезности продуктов. Однако нарушения могут быть вызваны и тем, что потребность неожиданно снижается или имеющиеся запасы неожиданно расширяются. В этих случаях собственная полезность наличных продуктов опускается ниже полезности затрат, и возникает стимул для того, чтобы добиться выравнивания обоих видов полезности путем расширения потребления. Сильное снижение надобности в продуктах длительного пользования может вести не только к преходящим затруднениям, но и к долговременной остановке производства. Например, в некоем городе, население которого значительно сократилось, новые жилые дома больше не строятся до тех пор, пока есть возможность использовать старые; оценка существующих домов производится уже не по комбинации элементов затрат, а по более низкой мере их предельной полезности, которая не возмещает издержки.

Изменения в технических условиях производства бывают двух видов. В первом случае — это технический прогресс, благодаря которому снижаются нормы издержек, во втором — производство с более высокими нормами издержек в неблагоприятных производственных условиях, что в особенности может быть необходимым в связи с возрастанием надобности, обусловленной увеличением населения.

При технических улучшениях в небольших масштабах, снижающих нормы издержек лишь для небольшой группы продуктов, можно легко увидеть их последствия; уменьшается величина издержек, на основе которых оцениваются соответствующие продукты, и одновременно экономятся ресурсы; вместе с тем возможно расширение производства, вследствие чего потребуются дополнительные затраты, и, в зависимости от того, первое или второе следствие преобладает, начинается определенное движение выравнивания по отношению к другим производствам; но сдвиги, возникающие в результате в рамках совокупного производства, будут все же незначительными, и они вряд ли окажут заметное влияние на исчисление полезности других родственных с точки зрения производственного происхождения изделий. Иначе обстоит дело при технических улучшениях общего воздействия. Использование силы пара на фабриках уменьшило нормы издержек для целого ряда продуктов, еще более широкое влияние оказали железные дороги, так как оно распространяется на все продукты, которые нужно перемещать внутри страны на длинные расстояния, причем для этого нет, скажем, речных путей или каналов. Если воздушный корабль станет транспортным средством будущего, которое и производительностью и дешевизной превзойдет железнодорожный транспорт, так же как последний превзошел гужевой транспорт, то соответствующее воздействие проявится в таком же широком объеме. Технические улучшения в таких больших масштабах оказывают многостороннее влияние на исчисление полезности. Прежде всего, они непосредственно снижают нормы издержек для чрезвычайно большого ряда продуктов, затем в силу закона запаса — поскольку теперь может производиться большее количество продуктов — они понижают также и предельную полезность, в соответствии с которой исчисляются элементы издержек, и тем самым они воздействуют затем также и на те продукты, нормы издержек для которых не уменьшились, но которые вследствие повышения общей границы удовлетворения потребностей теперь могут производиться в большем количестве; наконец, в силу закона издержек они воздействуют даже на такие относительно редкие продукты, нормы издержек для которых не уменьшились и которые не производятся в большом количестве.

При возрастании издержек в широких масштабах оказыва-

ется такое же громадное воздействие, но в противоположном направлении; при этом повышается норма издержек не только непосредственно затрагиваемых продуктов, но также и оценка элементов издержек, а затем для других производств и даже, возможно, для совокупного производства в рамках всего народного хозяйства устанавливается более низкая граница удовлетворения потребности для общей массы продуктов. Если однажды окажутся исчерпанными лучшие месторождения угля и поэтому понадобится с повышенными затратами разрабатывать худшие месторождения, то — предполагая, что пока еще не изобретены какие-либо иные дешевые источники энергии, способные заменить энергию пара,— возможности мирового производства и объем мирового снабжения будут ограничиваться наиболее чувствительными сферами, что будет выражаться не только в значительном увеличении важнейших норм издержек, но помимо того в возросшей оценке всех элементов затрат и тем самым в существенном понижении границы удовлетворения потребности в рамках мирового хозяйства.

Влияние изменений издержек на исчисление полезности распространяется также на те запасы продуктов, которые сохраняются еще с того времени, когда действовали старые нормы издержек. Во всяком случае, если реализуется технический прогресс, всегда должен пройти определенный период, пока новые способы не смогут эффективно осуществляться, но и при этой предпосылке удешевление издержек — если собранные старые запасы были очень велики — может оказывать определенное упреждающее воздействие; при использовании запаса оценка его сразу производится по новой величине предельной полезности или приближенной к ней. Когда же переходный период остается позади, то все различия между старыми и новыми продуктами, предполагая их одинаковое качество, исчезают, для всех них с этого момента в равной степени действует оценка в соответствии с новой, уменьшенной нормой издержек или, как еще можно сказать, для старых продуктов определяющей является уже не норма издержек, требовавшаяся при их производстве, а та норма, которая необходима для их восстановления или воспроизводства. Этот закон воспроизводственных издержек, пожалуй, не требует более детального обоснования, он гласит лишь, что решающее значение всегда имеют наименьшие издержки, обусловленные уровнем развития техники.

Различия норм издержек возникают не только в результате изменений издержек, связанных с техническим прогрессом, но и при данном техническом уровне в результате воздействия тех или иных внешних условий, в которых функционируют предприятия. Изменения норм издержек в таких случаях при исчислении полезности не принимаются во внимание. Лучшие земельные участки дают продукцию с меньшими нормами издер-

жек, чем средние и худшие, но все плоды земли одинакового качества, с какого бы участка они не происходили, всегда оцениваются одинаково высоко, причем при данных нормах издержек решающей всегда будет наивысшая норма, при которой удовлетворение потребности еще экономически приемлемо. В этом смысле можно говорить о законе наивысших издержек. Если же в противоположность этому слишком большие затраты произведены вследствие халатности, неумелости, незнания, лености, то эти затраты не определяют решающую для оценки норму издержек, поскольку они не являются «необходимыми»: они не соответствуют наивысшей из достижимых степени использования ресурсов или, если повторить известное высказывание Маркса, они не соответствуют средней общественной степени умелости и интенсивности.

Все эти нормы, которые выведены для учета изменения издержек, известны в качестве факторов, влияющих на цены. Важно понять, что они относятся не только к ценам, но в первую очередь к оценке полезности. Их влияние на цены опосредуется оценкой полезности.

Как и все продукты, основные средства производства также подчиняются закону воспроизводственных издержек, т. е. они исчисляются на основе наименьших издержек, которые требуются при данном уровне развития техники и при данных обстоятельствах. Без сомнения, развитая техника для производства основных средств производства в свою очередь вновь требует основные средства производства, и попытка трудовой теории объяснить капитал как простой продукт труда противоречит поэтому закону воспроизводственных издержек. Исторически преодоленные способы производства могут так же мало влиять на оценку капитала, как и на оценку какого-либо иного продукта, и теория, которая возвращается к ним, совершенно выходит за рамки экономических представлений.

Одним из ставших уже частыми в практической жизни примеров повышения издержек с самым широким воздействием является закон убывающего плодородия почвы. Возможно, возрастающее всеобщее удорожание, на которое как раз сейчас селятся во многих странах, можно объяснить тем, что мы живем в такой период, когда после долгого сдерживания закон снова стал действовать, потому что потребность в продовольствии для возросшего в огромных масштабах населения не может быть удовлетворена путем вовлечения в оборот новых земель. Даже если бы этот закон не действовал, а все нормы издержек, вкладываемых в землю, приносили бы одинаковый доход, то производство продовольствия для увеличивающегося населения потребовало бы возрастания затрат в абсолютном выражении, и их покрытие без каких-либо ограничений было бы возможно только в том случае, если одновременно в соответствующей

пропорции возрастает капитальное богатство народа. Поэтому закон убывающего плодородия почвы обременяет экономику вследствие того, что необходимые для вложений в землю затраты относительно, т. е. в расчете на душу населения, повышаются, и поэтому растут требования, которые должны быть выдвинуты по отношению к увеличению капитала. Только там, где увеличение капитала по меньшей мере идет в ногу с увеличением населения, обременяющее воздействие закона убывающего плодородия почвы может быть преодолено.

Цифровой пример наилучшим образом будет способствовать выяснению действия закона убывающего плодородия почвы, оказываемого на оценку сельскохозяйственных и промышленных продуктов. При этом, чтобы представить обстоятельства дела в возможно более простом виде, мы сведем все сельскохозяйственные продукты к одному продукту — пшенице. Примем, что прежде для получения 1 центнера пшеницы требовалось 10 единиц затрат, а в будущем, чтобы прокормить возросшее население, для расширения возделывания пшеницы понадобится затратить 11 единиц. Начнем с неблагоприятного случая, который имеет место, когда увеличение капитала недостаточно велико, чтобы выделять средства на всю требуемую сумму повышения расходов, и когда пшеница является предельным продуктом. Если до этого пшеница имела предельную полезность, равную 10, которая в точности возмещает необходимые издержки, то при этих неблагоприятных допущениях повышенное расходование средств в размере 11 единиц не может произойти до тех пор, пока предельная полезность пшеницы не повысилась до 11 единиц; иными словами, в этом случае расширенное возделывание земли допускается лишь тогда, когда одновременно снижается количество пшеницы, приходящейся на душу населения, и тем самым снижается подушевая квота потребления продовольствия. В то же время должны быть соответственно ограничены и все другие предельные производства, и поэтому также снизится средний уровень жизни и в отношении широкого круга промышленных продуктов. При более благоприятном случае, когда пшеница будет не предельным продуктом, а продуктом с высокой границей удовлетворения потребностей, и величина предельной полезности равна, например, 12, то становится допустимым повышение затрат до 11 единиц без необходимости снижения квоты потребления продовольствия на душу населения. В этом случае необходимые для расширения возделываемых земель средства будут изъяты из промышленных предельных производств, в которых при иных обстоятельствах они были бы затрачены, будет ощущаться ограниченное снабжение этими промышленными продуктами, и предельная полезность производительных средств должна установиться на более высоком уровне. Наконец, если мы предпо-



ложим благоприятнейший случай, когда общий прогресс обеспечит достаточно большое богатство для того, чтобы производить затраты для возделывания земли, не ограничивая также и промышленные предельные производства, то закон убывающего плодородия почвы не приведет к повышению оценки элементов затрат; его действие ограничится тем, что произойдет сдвиг в соотношении оценок сельскохозяйственных и промышленных продуктов таким образом, что первые теперь будут оцениваться выше, так как нормы издержек на их производство повышаются, в то время как для последних падают. Этот сдвиг будет тем сильнее, чем в большей степени прогрессирует промышленность и возрастают доходы.

## § 20. ПРОБЛЕМА ВМЕНЕНИЯ ДОХОДА

**Комплементарность производительных средств. Созидающая сила труда и «продукт труда». Распределение дохода и деление личных доходов. Отношение правовой и экономической форм вменения к причинно-следственной связи. Изменчивость производительных связей. Попытка решения, предпринятая Меигером. Окончательная постановка проблемы**

Производительные средства являются комплементарными и ни одно из них — ни капитал, ни земля, ни труд — не создает дохода, будучи предоставлено самому себе. То, что земля приносит дикорастущие плоды без вмешательства человека, можно рассматривать как ненадежный и крайне скудный источник продуктов; «плоды земли», не являющиеся «продуктами труда», незначительны по сравнению с произведенными дарами земли; впрочем, уже их простое собирание, если оно происходит длительное время, такие виды работ, как охота и рыболовство в качестве промысловой деятельности и, наконец, добыча полезных ископаемых, являются разработками богатств земли. Чтобы произвести простейшее изделие, труд должен иметь материал для себя, а чтобы воздействие было сильнее, он должен быть подкреплен средствами труда. В развитом народном хозяйстве каждый продукт проходит множество этапов технической обработки и изменения местоположения — от добычи сырья до поставки потребителю, и каждый продукт испытывает воздействие едва ли обозримого многообразия производительных средств. Если теория говорит о трех производительных факторах — земле, капитале и труде, — то этими словами она в обобщенной форме обозначает три большие группы, в которые могут быть включены тысячи и тысячи соответствующих производительных средств.

Чтобы вести производство планомерно, производитель должен уметь в каждом отдельном случае составить себе мнение о том, в каком объеме участвует каждое из множества взаимодействующих производительных средств в создании дохода, он должен быть в состоянии определить, какая часть целого продукта обязана соответствующим производительным средствам. На практике производство постоянно связано с этой задачей, и не может быть сомнений в его способности решать ее с той степенью точности, которая отвечает его интересам. Не только все точно подсчитывающая крупная фирма стремится составить и составляет точный отчет о том, что дает ей каждый рабочий, что дает каждая машина, что дает каждое новое вложение, но и перед любым субъектом, занимающимся хозяйством, поставлена проблема распределения дохода, и она всегда решалась соответствующим образом; без этой проблемы нельзя представить себе хозяйство Робинзона, она существовала уже на примитивной стадии развития того или иного народа, занимавшегося охотой и рыболовством, она будет существовать также и в экономике социалистического государства, если таковое когда-либо будет воздвигнуто; теми же способами практического экспериментирования, какими решали бы эту проблему Робинзон, племена, ее сумеет решать и социалистическое государство.

Как уже говорилось, три фактора соподчинены не на равных основаниях, напротив, труд стоит выше участвующих в производстве вещественных факторов, он осуществляет руководство, тогда как другие являются лишь его вспомогательными средствами, его орудиями, не обладающие сами по себе целесообразной созидающей живой силой. В этом смысле можно по праву сказать, что производит один только труд, и к этому следует добавить, что земля и капитал представляют собой не более чем условия для того, чтобы труд мог производить; в этом смысле можно применить широко употребляемое выражение: любой продукт в своей основе является продуктом труда. Но было бы большим заблуждением считать, что и в практическом хозяйствовании весь производительный доход зачисляется лишь на счет труда. Величина дохода на практике всегда зависит от того, в какой мере созидающий работник оснащен вещественными вспомогательными средствами; работник всегда будет различать средства, оказывающие эффективное действие, и малоэффективные, и если таким образом он считает, что та или иная часть дохода зависит от вспомогательных средств, то на долю труда придется лишь оставшаяся часть дохода<sup>1</sup>. Даже

---

<sup>1</sup> Подсчитано, что на капиталоемких предприятиях Германии денежный доход на каждого занятого составляет около 4000 марок, а на некапиталоемких — около 2000 марок. Очевидно, нельзя объяснить добавочный доход в размере 2000 марок лишь как результат труда, применяемого на

тогда, когда в какой-то момент социалистические рабочие проникнутся требованием распределять национальный доход только среди производящих рабочих, проблема распределения дохода все так же будет сохранять большое значение. Деление доходов между людьми и распределение их по факторам — это две различные задачи. Сущность социалистических лозунгов заключается в том, что земля и капитал в качестве необходимых вспомогательных средств труда не могут находиться в частной собственности, а должны принадлежать рабочим, организованным в общественном масштабе; доли дохода, которые приносят эти факторы, не должны делиться на основе частного права, и, в частности, не должны доставаться не-рабочим в качестве личного дохода, но эти доли необходимо точно рассчитывать и в социалистической экономике, если эта экономика будет регулироваться планомерно. Вместе с тем вывод о том, что и земля и капитал имеют свою долю в доходе, отнюдь не может служить аргументом против основного лозунга социализма, так как из одного этого вывода никоим образом не следует, что земля и капитал должны находиться в частной собственности и являться основанием для извлечения частного дохода. Проблема распределения дохода по факторам есть проблема внутреннего порядка хозяйства, которая существует при любой правовой форме организации хозяйства, — это проблема простого хозяйства, которая как таковая должна быть вынесена за рамки партийных споров.

Правда, социалистическая партия лишается таким образом одного из важнейших своих аргументов, ибо если бы земля и капитал действительно не вносили никакой доли в доход, это означало бы, что доходы, получаемые землевладель-

---

капиталоемких предприятиях, так же как и на капиталоемких предприятиях нельзя весь доход объяснить применяемым на них трудом; в обоих случаях только часть дохода идет на счет непосредственно применяемого труда, а весь остаток должен — если мы абстрагируемся от доли предпринимателя — зачисляться на счет участвующего в данном производстве капитала. Ни один предприниматель не сможет без существенного ущерба вести расчеты по-иному, и образцовое социальное государство должно вести расчеты таким же образом.

Трудовая теория также не приводит к выводу, что доход должен быть полностью отнесен на счет непосредственно применяемого труда. Она делит доход и относит ту долю, которую предприниматель зачисляет на счет участвующего в производстве капитала, на счет труда, применяемого опосредованно, т. е. того труда, который создал капитал, являющийся согласно трудовой теории опять-таки продуктом труда. По этому поводу мы со своей стороны должны возразить, что для практической экономики капитал не является чистым продуктом труда и что недопустимо из практической экономики исключать фактор капитала. Это верно, что из зачисленной сначала на счет капитала доли дохода какая-то часть вновь должна быть отнесена за счет труда, примененного при производстве этого капитала, но всегда сверх того должна оставаться какая-то часть, которая не может далее сводиться к труду, а обязана своим существованием капиталу как таковому.

цами и капиталистами, произведены за счет рабочих, создающих весь доход, и поэтому для этих доходов нет иного объяснения, кроме эксплуатации. В такой же степени высшие интересы защитников частной собственности заключаются в доказательстве того, что и земля, и капитал имеют свои доли в доходе. Теоретическая защита частной собственности на средства производства вряд ли имела бы какие-либо шансы на успех, если бы оказалось верным положение, что исключительно весь доход создается трудом и что проблема распределения дохода по факторам поднята лишь вследствие интересов собственников, тогда как в простом хозяйстве она не существует.

То, что буржуазная экономическая наука все же не уделяла этой проблеме достаточно внимания, объясняется тем, что крупнейшие теоретики буржуазной экономической науки, классики, склонялись преимущественно к трудовой теории. Будучи буржуазными экономистами, они, правда, не разработали трудовую теорию со всей последовательностью до конца — это было сделано только социалистическими мыслителями, нашедшими в классической трудовой теории уже готовым свое лучшее оружие, — но они все же были так сильно ею захвачены, что не смогли найти верный подход к проблеме распределения дохода. Только в рикардовской теории земельной ренты обсуждался один из наиболее очевидных случаев вменения: если на лучшем поле при одинаковой обработке получают больший доход, чем на худшем, то легко понять, что для этого добавочного дохода решающим фактором является не труд, а качество поля, и такой доход без обиняков можно назвать добавочным доходом лучшего поля. От проницательного ума Рикардо все же не ускользнула эта взаимосвязь, хотя ему и не удалось сделать большего и осмыслить проблему вменения во всем ее объеме и в ее истинном значении.

Даже те буржуазные экономисты, которые придерживаются не трудовой теории, а теории полезности, до последнего времени не могли по-настоящему приблизиться к проблеме, и поэтому они едва ли продвинулись вперед в научном осмыслении элементарных идей теории полезности. От проблемы отделивались, объявляя ее неразрешимой, и в том виде, как она была поставлена, она действительно неразрешима. Предполагалось отыскать в продукте физически долю, которая должна приходиться на примененные средства производства при его создании. При такой постановке проблемы считалось бы, пожалуй, достаточным, если бы все искусство производства исчерпывалось обычным соединением веществ, так же как в хлебе смешаны друг с другом мука, соль и пряности. Между тем даже при этом простейшем допущении уже невозможно воздать должное рабочей силе, которая смешивает вещества, да и как можно верно учесть столь многообразные формообразующие силы, изменяющие

вещество, не добавляя к нему новых веществ, или перемещающие готовый товар из одного места в другое!

Чтобы правильно поставить проблему, ее надо поставить с точки зрения практической экономики. На практике проблема распределения дохода поставлена не для выявления физической причинности, а для определения экономического вменения.

Правовая наука в рамках своего круга задач уже давно объяснила понятие вменения и его отношение к причинности; юридическое учение о вменении служит примером для экономической теории, которому лишь нужно с пользой для себя следовать, чтобы поставить свою проблему.

Судья не может осудить кого-либо, если тот не участвовал в преступных действиях и поэтому находится вне сферы преступной причинности, но одного факта, что некто находится в причинной связи с обстоятельствами, приведшими к преступному результату, ни в коей мере недостаточно для наказуемого вменения результата. Может быть осуждена только та личность, которая вообще вменяема и которая в данном конкретном случае в той или иной степени виновна в совершении таких действий, которые влекут уголовную ответственность. При установлении причинной связи судья самым тщательным образом должен следить за тем, чтобы цепочки фактов были неразрывно связаны, но он не должен все же проникать в эти взаимосвязи глубже, чем этого требует цель процесса; например, он будет удовлетворен, если медицинский эксперт объяснит ему, что примененный яд способен привести к смертельному исходу, но вместе с тем ему не нужно подробнее заниматься такими важными для научной фармакологии вопросами, как характер изменений, вызываемых ядовитым веществом в организме и приводящих к смерти. Если судья установил причинную связь и условия вменения вины, то он может вменить преступнику весь результат, хотя он очень хорошо знает, что без орудий и без сопутствующих благоприятных обстоятельств преступник не мог бы добиться такого результата; возможно, преступник использовал третье лицо, которое безвинно оказалось впутанным в причинную связь, возможно, ничего не подозревавшая жертва преступника была принуждена к действиям, приведшим к известному результату, и поэтому также попадающая в причинную связь — как широки могли бы быть эти взаимосвязи, как много причин и личностей могло бы быть сюда вовлечено, но судья объявляет ответственным виновником лишь одного преступника, которому и вменяется все произошедшее. Приговор такого содержания никак нельзя назвать нелогичным, так как он и не стремился отразить причинные связи, он и не хотел сказать, что преступник один, без орудий и без других используемых им лиц совершил или мог бы совершить преступление; он говорит, что

среди многих сопутствующих причин и виновников лишь преступник является единственным ответственным виновником, единственным, приговоренным судьей к наказанию, чтобы свершить волю закона и выполнить функцию наказания. Может быть и так, что в рассматриваемом случае приговор судьи, которому законом и необходимостью выполнить функцию наказания предписаны определенные цели, должен оказаться совершенно иным, чем приговор, вынесенный другом, духовным наставником, дальновидным государственным деятелем, и то, что эти другие судьи, исходя из иных преследуемых ими целей, снимают с обвиняемого всю вину и возлагают ответственность за преступление совсем на другого человека или общественные силы, которые закон оставляет безнаказанным, и даже возможно, что они призовут к ответственности государство и самих законодателей. Исходя из одного и того же преступления, из одной и той же причинной связи, каждый из них приходит, следовательно, к различным результатам вменения, потому что перед каждым из них стоят различные цели и потому что задача вменения всегда сводится лишь к тому, чтобы из множества виновных и множества причин выделить решающие с точки зрения поставленной цели и поэтому практически значимые.

Так же, как и в случае каких-либо действий человека, производство не может достичь своих целей без применения вменения.

Оно не может также использовать лишь причинную связь — ни таким образом, чтобы пускаться в ее более глубокое изучение, чем это необходимо для практики, ни так, чтобы оставаться лишь в ее рамках; напротив, задача производства заключается в том, чтобы настолько прояснить причинность, что на этой основе можно будет прийти к практическому вменению. Среди многочисленных причин, обусловивших получение продукта, производительное вменение отбирает только такие, которые попадают в поле зрения практической экономики, и оно оставляет в стороне все те, которые относятся к прошлым, уже завершенным производственным периодам, оно оставляет в стороне все те причины, которые принадлежат иным сферам жизни, как, например, политике или общему положению дел в обществе, насколько бы важны они ни были даже в силу их обратного воздействия на экономику, оно оставляет в стороне те элементы природы, которые не входят в сферу господства человека, как, например, солнце и солнечный свет, оно оставляет в стороне даже те поддающиеся контролю элементы, которые имеются в избытке в качестве бесплатных благ, и учитывает исключительно имеющиеся экономические продукты и услуги. Вменение последним всего произведенного результата не противоречит логике и фактам, а просто пренебрегает во внимание лишь то, что вообще свойственно вменению, лишь те причины,

которые имеют практическое значение. Сельский хозяин не может судить о том, какие причины вообще обеспечили доход, но он может судить о том, какие из этого множества причин определяют получение дохода в практическом хозяйствовании. Поэтому с полным основанием он не вменяет какую-либо долю выращенного урожая чистому атмосферному воздуху над полем, хотя воздух, разумеется, способствует его вызреванию и даже крайне необходим для этого; и так же с полным основанием он вменяет весь результат хозяйственным производительным средствам, хотя последние сами по себе совершенно не смогли бы произвести этот результат. Среди всего множества причин, обуславливающих доход, эти средства являются для него единственными практически значимыми причинами, они являются единственными, в воздействии на которые он как производитель заинтересован.

Если теперь производитель приступает к распределению дохода по отдельным практически значимым причинам, ему снова придется различать причинную связь и вменение. Опять-таки он не будет слишком глубоко проникать в суть причинной связи, а ограничится практически важными взаимосвязями, и прибегнет прежде всего к вменению. В упомянутом выше случае лучшего поля, если бы сельский хозяин попытался физическим распределением выявить влияние земли, труда, семян, удобрений, плуга и всех других инструментов на полученный урожай, то это было бы безнадежным начинанием; ему достаточно установить, что при одинаковых затратах на лучшем участке производится дополнительный доход, и он относит весь этот дополнительный доход на счет лучшей земли, хотя и очень хорошо знает, что плоды, образующие дополнительный доход, являются не просто плодами земли, а в такой же мере результатами труда, семян и других примененных средств производства.

При подобных обстоятельствах лучшее поле представляет собой практически значимую причину получения дополнительного дохода, и поэтому последний вменяется исключительно земле, хотя она вовсе не исключительный его источник и абсолютно не могла бы в одиночестве его произвести. Если сельский хозяин ведет расчеты таким образом, то он ведет их практически верно; он потерпел бы неудачу, если бы производил расчеты по-другому, например, понес бы убытки, если бы при продаже земли исключил из своих расчетов этот дополнительный доход и объявил такую же низкую цену, как и в случае худшей земли.

Являясь актом распределения дохода по факторам, вменение как таковое есть не что иное, как акт исчисления полезности. До сих пор мы исследовали исчисление полезности при том упрощенном допущении, что каждый вид запасов выполняет свою функцию в одиночестве, в теории же вменения мы иссле-

дуют законы исчисления полезности для более сложного случая, когда средства производства выполняют свои функции во взаимодействии.

В случае лучшего поля можно легко вывести правила вменения для дополнительного дохода. Но как следует рассчитывать доход худшего поля и, в более общем плане, обычный типичный доход по отношению к земле, капиталу и труду? Эта проблема, решение которой мы должны отыскать.

К крупнейшим достижениям Менгера принадлежит такая постановка им проблемы распределения дохода, которая дала надежду на разрешение этого вопроса. Менгер выяснил, что хотя средства производства взаимозависимы, эта взаимозависимость, однако, не является жесткой. Если бы земля, капитал и труд были бы постоянно связаны друг с другом в одних и тех же, типичных неизменных пропорциях, то не было бы никакой возможности практически определить их доли в доходе. Мы могли бы сказать лишь, что три производительных фактора, будучи смешанными в типичной пропорции, служат общей причиной получения определенного дохода, но не смогли бы определить, какое действие оказывает каждая из частичных причин. Об одной частичной причине вообще невозможно было бы говорить; казалось бы, перед нами такой же случай, как и в известном примере с ножницами, использованном Миллем в своей «Логике» для выяснения понятия причины. Как оба лезвия ножниц, так же и земля, капитал и труд действовали бы совместно как одна неделимая причина, если бы они соединялись в одной и той же типичной пропорции. Однако эта предпосылка совершенно не соответствует действительности, напротив, практический опыт, особенно в условиях развитого производства, свидетельствует, скорее, что земельные участки, затраты труда и средств производства соединяются друг с другом самым различным образом. Каждое производительное средство может быть использовано в разнообразных комбинациях вместе с другим производительным средством, и поэтому, исходя из изменений дохода вследствие этих вариаций, можно определить величину воздействия, которое оказывает каждая из частичных причин.

Во всяком случае Менгеру не удалось окончательно решить проблему вменения дохода, как не удалось ему и правильно поставить проблему, потому что он не пользовался понятием вменения, равно как и понятием исчисления полезности. Вот путь его рассуждений. Он указал на то, что в соответствии с практическим опытом при выпадении одного единственного производительного элемента все остальные элементы, находящиеся в производительной связи, вовсе не остаются без применения; может быть так, что другие элементы остаются связанными друг с другом и все еще приносят определенный, хотя и уменьшающийся доход; может быть и так, что вместо выпав-



шего элемента откуда-нибудь берется другой, заменяющий его, который, правда, из-за этого пробивает брешь в другом месте; может быть и так, что предпочтут такое решение: предусмотренную вначале связь полностью разрушить и между сэкономленными таким образом элементами установить новые производительные связи, в результате чего возрастает производимый ими доход, хотя это повышение и не замещает в полной мере доход, который был бы получен, если бы сохранилась распавшаяся комбинация.

Если в комбинацию входили 10 единиц десяти с 10 другими различными элементами, и доход был равен 100, то весь этот доход отнюдь не привязан к каждому элементу — при такой предпосылке решение вообще нельзя было бы найти, — а напротив, от каждого элемента зависит лишь определенная часть дохода, и представляется, что тем самым дана основа для распределения дохода.

Но при более детальном анализе выясняется, что такой путь все же не ведет в полной мере к желаемой цели. Прежде всего, придется признать, что оценка различается в зависимости от того, какой элемент представляется упраздненным и насколько большим предполагается число выпавших элементов.

Дополнительные рассуждения показывают, что при использовании метода Менгера должен оставаться нераспределенный остаток. Всегда необходимо основывать производственный план на таком варианте, который обеспечивает наивысший доход, и варианты, к которым приходится переходить при выпадении одного элемента, приносят поэтому на оставшиеся элементы меньший доход, чем тот, на который рассчитывали при первоначально предусмотренной комбинации. Различие между наиболее доходной комбинацией и вариантами последующих уровней доходности очень часто может быть совершенно незначительно, но оно всегда должно быть практически заметно, иначе именно этой комбинации не будет отдано предпочтение, и во всяком случае теоретически никогда нельзя пренебрегать им.

Основная идея Менгера заключается в том, что практический экономический расчет исходит из допущения случайных убытков. Однако экономическая оценка полезности, как нам известно, никогда не основывается на этой предпосылке, и оно абсолютно не может основываться на ней, поскольку иначе предельный закон с его кумулятивным учетом предельной полезности содержал бы в себе внутреннее противоречие. Экономическая оценка полезности всегда базируется на предпосылке, что ожидаемая максимальная польза будет реализована и в действительности. Во всяком случае варианты меньшей доходности, которые практически не были намечены, не оказывают никакого влияния на исчисление полезности, и любое различие между доходом, проистекающим из запланированной комбина-

ции, и доходом от следующего по выгодности варианта может не иметь никакого значения для расчета полезности. Если наилучшая планируемая комбинация обещает принести доход, равный 100, то абсолютно все равно, будет ли следующая возможная величина дохода составлять 99, 98, 50 или 1,— в любом случае вменение должно исходить из цифры 100. Эта величина должна быть полностью зачислена на счет взаимодействующих производительных средств. Закон, согласно которому производительные средства должны оцениваться на основе предельного дохода от производства, возможного при максимальном их использовании, не опровергается необходимостью распределения дохода. Проблема вменения дохода должна быть поставлена таким образом, чтобы не мог существовать какой-либо нераспределенный остаток.

•

## § 21. ОБЩЕЕ И СПЕЦИФИЧЕСКОЕ ВМЕНЕНИЕ ДОХОДА

**Предельные общие продукты с предельными издержками, общие продукты с низкой границей удовлетворения потребности, специфические продукты. Специфический доход. Степень интенсивности и специфическое вменение применительно к земле и к специфическим средствам производства.**

Если мы поставили проблему в указанном смысле, то нас может удовлетворить только такое решение, которое отвечает следующим условиям: во-первых, весь ожидаемый в соответствии с планом полезный доход должен быть без остатка зачислен на счет взаимодействующих производительных средств, и, во-вторых, он должен зачисляться на счет отдельных производительных средств в той мере, в какой каждое из этих средств в качестве практически значимой причины содействовало получению дохода. Если же оба условия обобщить, ожидаемый в соответствии с планом полезный доход должен без остатка вменяться в размере производительного вклада. Производительный вклад представляет собой в абсолютном измерении прирост дохода, который должен быть рассчитан исходя из действия отдельного производительного средства, но он также должен быть представлен и как доля в совокупном доходе. Последний способ выражения является наиболее простым. Если какое-либо сельскохозяйственное предприятие произвело определенное количество центнеров пшеницы, то вменение должно установить, какая доля приходится на землю, какая — на труд и какая — на средства производства.

По-разному рассчитывается такой вклад для общих продуктов и для специфических продуктов; в первом случае доход зачисляется на счет общих производительных средств, во втором — на счет специфических производительных средств. Мы определяем первый вид вменения как общий, а последний — как специфический. Трудность заключается исключительно в формуле общего вменения, применять же специфическое вменение совсем просто. В то же время при общем вменении трудность характерна лишь для случая предельного продукта, тогда как его применение для продуктов с низкой границей удовлетворения потребности совсем несложное.

Предположим, что продукт «стол» является предельным продуктом двух производительных средств — дерева и труда. Предельная полезность стола равна  $n$ , количество необходимых часов рабочего времени составляет  $20a$ , количество необходимого дерева —  $10h$ . Пока у нас нет никаких иных данных, мы не можем осуществить вменение дохода, так как у нас два неизвестных —  $a$  и  $h$  — и только одно уравнение. Примем, что продукт «шкаф» также является предельным продуктом тех же двух производительных средств. Если случайно обнаружится, что расходы на изготовление шкафа точно такие же, как и на изготовление стола, и составляют  $20a$  и  $10h$ , то и предельная полезность будет такой же, т. е. равной  $n$ , и мы не приблизились бы к решению проблемы, так как у нас не появилось нового уравнения, а лишь повторилось первое уравнение. Однако дело обстоит иначе, если мы найдем предельные продукты обоих производительных средств, в которых соотношение требуемых количеств варьируется, или если мы найдем новое уравнение вследствие соединения обоих производительных средств с другими. Подобные уравнения, без сомнения, появятся. Безусловно, имеется гораздо больше вариантов производительных комбинаций таких элементов затрат, как труд, дерево, уголь, железо, и других имеющихся элементов, чем видов и сортов элементов затрат. А если это так, то проблема вменения дохода решена. Мы сможем вычислить численное значение для  $a$  и численное значение для  $h$ , а затем сможем определить доли в процентах, которые характеризуют вклад  $20a$  и  $10h$  в полезный доход  $n$ . Мы можем произвести такие расчеты теоретически, но имеются все основания также

и для того, чтобы производитель на практике, пробуя различные варианты, пришел к искомому решению.

Если однажды рассчитана полезность, которая характеризует вклад элементов затрат в полезный доход, приносимый предельными общими продуктами, то их оценка с помощью закона издержек действительно также и для продуктов с низкой границей удовлетворения потребности. Как мы знаем, при ненарушаемом течении производства они должны исчисляться одинаково для всех продуктов.

С помощью тех же величин рассчитываются элементы затрат и для специфических продуктов. Из собственно предельной полезности специфического продукта необходимо вычесть установленную указанным образом полезность затрат общих факторов, а остающаяся часть дохода вмещается участвующему в производстве специфическому фактору. Этот остаточный доход мы будем называть специфическим доходом; он очень близок к чистому доходу, но, как еще будет показано, никогда не совпадает с ним полностью. Если взаимодействует несколько специфических факторов, то они сопоставляются друг с другом по степени обладания специфическими свойствами, и мнение происходит таким образом, что специфический фактор низкой степени трактуется как общий фактор по отношению к фактору более высокой степени, т. е. его вклад оценивается указанным выше способом, а затем вычитается. Специфический фактор низкой степени может входить в несколько комбинаций, так что всегда имеются уравнения, которые отражают нную возможность использования этого фактора.

Впрочем, специфическое вменение — это самое яркое проявление вменения, и поэтому оно привлекает к себе наибольшее внимание. Теория земельной ренты Рикардо — это теория специфического вменения для земли, используемой в сельскохозяйственном производстве и представлявшей собой для того времени наиболее значительный пример специфического фактора. Теория земельной ренты Рикардо не лишена недостатков, поскольку он не овладел общей теорией вменения, а также теорией экономического исчисления полезности, однако тем не менее им была хорошо осознана основная идея специфического вменения: он вычитал из валового дохода ту часть, которая покрывает издержки, а остаточный доход рассматривал как доход от земли. На практике внимание направлено прежде всего на такие случаи, при которых специфическое вменение дает особенно значительные результаты. Это характерно для случаев редких благ, к которым относятся сельскохозяйственные земли, наиболее удобные по местоположению, и особенно земля в центре любого города; родственными случаями являются многообразные монополистические отношения на рынке, которых в теории простого хозяйства мы пока не касаемся. В этих случаях специфическое вменение доставляет большую и даже очень большую абсолютную величину специфического дохода, и, что особенно привлекает к себе всеобщее внимание, при возрастающем доходе от производства оно повышает эту абсолютную величину еще больше, причем очень часто повышает ее таким образом, что происходит повышение доли специфического дохода в общем росте дохода. Соответственно этому особо подчеркивается утверждение, обычное в рыночной практике, что на счет земли или иного благоприятного фактора зачисляется *весь избыток*, который остается после покрытия издержек. Однако при этом упускается из виду оборотная сторона специфического вменения. Специфической редкости противостоит специфическое изобилие, и насколько благоприятно вменение для первой, настолько же оно неблагоприятно для второго: пока население остается редким, а земля находится в состоянии относительного изобилия, ей в качестве ее вклада вмещается лишь скудный остаток.

Специфическая редкость ведет к растущей интенсивности производства, и растущая интенсивность со своей стороны вновь воздействует на количественные показатели вменения. Прежде чем мы сможем сделать понятными эти взаимосвязи, нам следует прояснить понятие интенсивности производства.

Противоположность интенсивного и экстенсивного производства относится

только к специфическим продуктам. Во всяком случае для продуктов, являющихся результатом взаимодействия общих факторов, усовершенствование техники и растущее изобилие производительных средств ведут к тому, что производятся многочисленные и при этом более богатые по составу или более ценные продукты. Например, вместо грубо сделанных изделий, служивших ранее в качестве предметов домашнего обихода, в результате прогрессирующего развития техники и изобилия в потреблении поступают не только многочисленные, но и привлекательные и добротные вещи, для изготовления которых требуется несравненно больше материалов и труда. Но об интенсивности производства говорят лишь тогда, когда наряду с большим количеством общих производительных средств используются также и специфические производительные средства. Интенсивное производство развивается, если в определенном моменте надобность становится настолько большой, что некоторые важнейшие группы специфических средств, и прежде всего такие, как земля, переходят в разряд относительно редких, и если одновременно возросшее изобилие общих производительных средств позволяет применять их растущее количество для преодоления препятствия, которым является для процесса производства специфическая редкость. Если же специфические средства встречаются еще относительно часто, производство остается экстенсивным, нормы издержек сравнительно малы, т. е. величина общих средств, которые комбинируются со специфическим элементом, мала. В противоположность этому интенсивное производство характеризуется тем, что эта величина значительна и постоянно возрастает. Можно рассчитать, какую степень интенсивности следует выбрать в том или ином случае. Лишь после того, как в каждом отдельном случае подтвердится, что общие факторы обеспечивают свой законный установленный в целом уровень предельного дохода, допустимо увеличить нормы издержек и повысить степень интенсивности, если предполагается, что повышение полезного дохода будет по меньшей мере эквивалентно возрастанию издержек. Если эта предпосылка верна, то использование новых издержек не только допустимо, но и рекомендуется, так как тем самым увеличивается полезный доход совокупного производства. То обстоятельство, что вследствие этого вменение для специфического фактора, возможно, окажется меньше, поскольку приходящийся на этот фактор остаточный доход снижается, в единой экономике, где все решает лишь общий интерес, не принимается во внимание.

После этих предварительных рассуждений мы хотим на классическом примере с землей показать те отношения, которые существуют между степенью интенсивности и специфическим вменением.

Для исключительно редких земельных участков абсолютные величины дополнительных издержек (затрат общих факторов.— *Ред.*) очень малы, и обстоятельства вынуждают прерывать производство в точке, где дополнительные издержки еще могли бы быть хорошо вознаграждены (поскольку напряжение между полезностью издержек и предельной полезностью продуктов еще очень велико). Вместе с тем, принимая во внимание, что предельная полезность продуктов очень велика, уже небольшой доли дохода достаточно для того, чтобы покрыть издержки и сравнительно большую долю вменить специфическому фактору — земле, вследствие чего единица ее площади оценивается очень высоко. Нечто подобное происходит и при относительной редкости, только в этом случае рамки для дополнительных затрат раздвинуты беспредельно. Там, где хорошая земля для виноградников относительно редка, виноградарство если и не ведется так же интенсивно, как в наилучших условиях, то все же ведется достаточно интенсивно, чтобы максимально использовать напряжение, существующее между полезностью затрат и собственной полезностью продукта.

Чем распространение хорошая земля, тем более снижается предельная полезность продуктов земледелия вследствие возрастающих размеров дохода, тем меньше нормы издержек, которые должны затрачиваться на единицу земельной площади, тем выше доля дохода, необходимая для покрытия издер-

жек, тем меньше избыток, вменяемый земле как таковой. Он будет еще меньше, если мы предположим такое состояние, когда размеры земельной площади настолько велики, что может быть достигнуто снабжение земледельческими продуктами на уровне, примерно соответствующем общей границе удовлетворения потребности. Однако здесь также остается избыток над величиной, необходимой для покрытия издержек, так как затраченные средства, соединяясь с плодородной землей, обуславливают больший доход, чем тот, который они могли бы принести сами по себе. Если мы в этом отношении пойдем дальше и предположим такое состояние, когда земля имеется в относительно достаточном количестве, то мы получим большее богатство земледельческих продуктов по сравнению с уровнем, соответствующим общей границе удовлетворения потребности, и соотношение между потребностью в этих продуктах и их наличием более благоприятно, чем общее соотношение между потребностью и наличием продуктов, получаемых лишь в результате затрат, общих факторов, при условии, что оно еще сохраняет характер экономического соотношения между потребностью в продукте и его наличием. Сельскохозяйственное предприятие при этом работает исключительно экстенсивно, нормы издержек, приходящиеся на единицу земельной площади, очень малы, предельная полезность земледельческих продуктов крайне незначительна, и требуется большое количество продуктов, чтобы оплатить полезность единицы издержек; оставшаяся часть продуктов, которая вменяется земле, по своим размерам невелика и, кроме того, при низкой предельной полезности оценивается низко, но там, где нет исключительного изобилия земли, такой остаток всегда должен иметься. Только там, где земля в качестве бесплатного блага действительно имеется в изобилии, на ее счет больше ничего не зачисляется, а весь доход идет на счет затрат, которые могут применяться только самым экстенсивным способом, поскольку устанавливается крайне низкая предельная полезность земледельческих продуктов. Если наряду с массивами свободной земли имеются отдельные участки, выделяющиеся более благоприятным расположением или более высоким плодородием, для которых характерно экономическое соотношение между потребностью в такой земле и ее наличием, то им вменяется полученный дополнительный доход, который, собственно, повышается в результате того, что эти участки обрабатываются более интенсивно, так как произведенные на них затраты окупаются в повышенной пропорции.

Все, что выше было показано на примере земли, с учетом конкретных обстоятельств обычно имеет силу и для всех остальных случаев наличия специфических элементов. Особое положение специфических капитальных продуктов определяется тем, что они одновременно сами являются продуктами, а именно специфическими продуктами. Поэтому специфическое вменение не может к ним относиться. Напротив, оно должно переноситься на такие производительные средства, благодаря которым и данные капитальные продукты обладают специфическим характером. Если же эти производительные средства в свою очередь сами являются капитальными продуктами, то специфическое вменение должно переходить еще дальше, пока оно не встретится с фактором, на котором оно останавливается, поскольку этот фактор сам по себе не является продуктом, как, например, это имеет место в случае с алмазной шахтой; в теории менового хозяйства мы можем использовать эти рассуждения для случаев, связанных с затратами труда и рыночными отношениями, которые приобретают специфический характер вследствие правовых норм или реального положения на рынке. В случае если капитальные вложения имеют специфический характер лишь благодаря своим особым размерам, то получаемый вследствие специфического вменения повышенный избыток дает постоянный стимул расширять или умножать такие вложения, пока их объем не достигнет предела, за которым они утрачивают свой специфический характер и превращаются в общие продукты. Этот стимул в течение длительного времени нейтрализует препятствия, которые стоят на пути расширения или умножения вложений.

Хотя австрийская школа и приняла употребленный мной в «Происхождении ценности» термин и развитую в «Естественной ценности» идею вменения, но предложенную формулу решения она оспаривала весьма рьяно. Смотри в этой связи прежде всего пронизательную критику Бём-Баверка в седьмом экскурсе 4-го издания его «Позитивной теории». Здесь я не могу вдаваться в подробности его возражений, требующих такого же детального ответа, но я думаю, что мои утверждения с осторожными формулировками и точным обоснованием, которые были здесь вам представлены, могут оставаться в силе. Тот способ, каким я только что проводил различие между общим и специфическим вменением, и без того уменьшил противоречие между нашими взглядами, так как моя формула специфического вменения сильно приближена к решению Бём-Баверка. Во всяком случае я твердо уверен в том, что одного специфического вменения недостаточно и его необходимо дополнить общим вменением.

## § 22. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ ПОЛЕЗНОСТИ

**Величина потребности как неисчисляемая величина ее интенсивности. Предельная полезность как единица счета в экономике. Расчет издержек, единицы издержек, единицы полезности. Расчет полезности для специфических продуктов. Расчет полезности при нарушениях и изменениях в экономике. Антиномия расчета полезности**

Величина потребности не поддается непосредственному расчету, так как она не может быть сведена к единой общественной мере, представляя собой кратные ей величины; она не имеет абсолютной численной величины, но имеет величину интенсивности. Величины интенсивности могут быть также оценены по отношению друг к другу, но во всех случаях результат может быть только такой, что оцененные величины одинаковы или что одну считают более высокой, а другие — меньшими, однако интервалы между величинами не могут быть кратными определенной единице; по отношению к величине интервала существует лишь ощущение дистанции, если позволено так сказать, и для этого ощущения находят какое-то более определенное выражение лишь постольку, поскольку имеется возможность заполнить данный интервал промежуточными оценками. Так, например, нельзя сказать, во сколько раз больше возбуждение от сильного чувства голода, чем от простого эстетического удовольствия, но можно наполнить дистанцию между ними и дать ей какое-то более определенное выражение, называя целый ряд возбуждений, которые меньше по силе, чем первое, но больше, чем последнее.

Вместе с тем человек все же в состоянии строго взвешивать результаты своей хозяйственной деятельности. В силу основного закона исчисления полезности делимый запас рассматривается как сумма единиц, каждая из которых оценивается по предельной полезности. Количественные единицы одновременно являются единицами полезности, и если производится их расчет как единиц количества, то одновременно рассчитывается и их полезность. Совокупность, состоящая из 200 шт., оценивается ровно в 2 раза выше, чем совокупность, состоящая из 100 шт.; все решения, которые можно практически применять по отношению к ним, являются в полной мере обоснованными, если они опираются на эту оценку, которая не просто как-то приближенно, а точно соответствует действительности. Само собой разумеется, эта оценка ничего не говорит о том, в каком отношении находится обеспечиваемое 200 шт. удовлетворение потребностей к удовлетворению, доставляемому 100 шт.; измерение этого удовлетворения также не входит в функции экономического исчисления полезности, которое может лишь определить границы.

до которых допустимо осуществлять удовлетворение потребностей. Если внутри этих границ рассчитываются количества, которыми можно располагать, то это можно делать с помощью действительных количественных единиц, выполняя одновременно и задачу экономического контроля полезности.

Едва ли можно найти другой пример, который смог бы так убедительно доказать закон экономии мышления, пропагандируемый современной философской школой\*. Люди, проявляя лишь такую меру предусмотрительности, которая соответствует предельной полезности, действуют по принципу наименьшего усилия. Путем определения границы, до которой может происходить удовлетворение потребностей, наиболее точно осуществляется экономическая селекция потребностей: это определение границы оставляет все необходимые значения и отбрасывает все недопустимые, т. е. то, «что лежит выше нее, то хорошо, что лежит ниже нее, то плохо» («Происхождение ценности». С. 137). Какой груз снимается с человека! Обеспечиваются существование, здоровье, сила, комфорт, и нет никакой необходимости проявлять беспокойство в большей степени, чем это предписывается предельным уровнем комфорта, до которого позволяют доходить обстоятельства. А как упрощается оценка экономических средств, применяемых для удовлетворения потребности! Вся «избыточная полезность» от удовлетворения потребности, выходящая за рамки предельной полезности, не принимается во внимание; в каждом отдельном случае не нужно тщательно взвешивать трудноуловимые величины собственной ценности единицы блага — достаточно установить предельную ценность и свести все возможные ценности к этой общей мере, что дает, помимо прочего, чрезвычайно важное преимущество: возможность оперировать с ними как с абсолютными величинами и производить численные расчеты.

Значение закона предельной полезности, справедливого для всех делимых запасов при расчете ценности, полностью раскрывается через закон издержек и закон вменения. Закон издержек позволяет нам рассматривать все общие продукты как соединения затраченных на их изготовление производительных элементов и тем самым сводит их к делимым запасам производительных средств (в том числе и те продукты, которые сами являются неделимыми). В стационарной экономике каждый общий продукт рассчитывается как сумма издержек, из которых он состоит (в соответствии с необходимыми нормами издержек), но элементы издержек со своей стороны становятся сравнимыми между собой численно вследствие того, что они в силу закона вменения сводятся к всеобщим единицам полезности — предельным полезностям продуктов, представляя собой их доли. Тем самым при осуществлении практического экономического расчета, и особенно расчета издержек, все имеющиеся в распоряжении народа совокупности разнообразных общих производительных средств и общих продуктов рассматриваются как единый большой запас, величина которого выражается в определенных единицах затрат, например в единицах труда, и через них в конечном счете в каких-либо единицах полезности. Если каждое общее производительное средство и каждый общий продукт оценивают по сумме единиц полезности, которые они содержат, то налицо возможность для расчетов плана производства и ведения хозяйства, т. е. плана, рассчитываемого в самом строгом смысле слова, поскольку он соответствующим образом определяет границу производительного предназначения (*Widmung*) и изготовления, а также границу потребительского использования вплоть до мельчайших, практически едва различимых количеств. Правильность подобного расчета доказывается достигаемым успехом, его цифры представляют собой не просто более или менее отдаленное приближение к адекватному выражению ценности, а именно точное численное выражение количественных единиц, являющихся одновременно единицами полезности.

\* Речь идет в первую очередь о произведениях Э. Маха. (Прим. ред.)



Наибольшие трудности с объяснением возникают в случае специфических продуктов, так как их предельная полезность находится выше или ниже общей границы удовлетворения потребностей. Если единицу полезности предельного общего продукта принять за  $n$ , то предельная полезность единицы абсолютно или относительно редкого специфического продукта должна быть установлена выше  $n$ , а предельная полезность специфического продукта, имеющегося в относительном достатке, — ниже  $n$ ; при этом мы не получаем непосредственного численного значения величины отклонения, так как существуют не поддающиеся расчету непосредственные оценки потребности, которые должны сравниваться между собой. Однако на практике и для этих случаев был найден путь получения численного выражения, которое в точности характеризует желаемые цели практических действий и которое поэтому в случае достигнутого успеха служит доказательством того, что произведен точный расчет. Практика заимствует численные оценки из количественных соотношений продуктов, полезности которых сравниваются. Предположим, например, что собольи шкурки являются относительно редким товаром, а простое местное вино — товар, имеющийся в относительном достатке, тогда как пшеничный хлеб производится в таком количестве, что его потребление как потребление общего продукта, производимого без участия специфических факторов, в точности может соответствовать общей границе удовлетворения потребности; при этом, разумеется, нельзя найти непосредственное численное выражение для соотношения ценностей, которые соответствуют радости владения собольей шубой, или утолению жажды при потреблении вина, или утолению голода при потреблении хлеба, однако можно точно определить количество хлеба или количество пшеницы, полезность которых и величина потребности в которых считаются равными таковым для одной шкурки соболя или одного ведра вина, поскольку отношение равенства должно быть установлено и для величины интенсивности. Таким способом верно определяются цифры, с помощью которых происходит сведение специфических продуктов и производительных средств к всеобщей счетной единице экономики, и опять-таки правильность цифр подтверждается их применимостью, так как на основе таких расчетов разрабатывается верный производственный план или план ведения хозяйства, и в особенности точно определяется степень интенсивности, в соответствии с которой затрачиваются общие производительные средства в специфических производствах. Если 100 ведер местного вина равны 50 единицам полезности в системе всеобщего экономического расчета и равны одной собольей шубе, то тем самым дана мера для единицы издержек, которые можно затратить на одну соболью шубу и одно ведро местного вина.

При нарушениях производства связь между родственными по происхождению изделиями и исходными материалами в большей или меньшей степени затруднена, а возможно, даже упраздняется, и общие продукты, если они прямо не превращаются в изолированные блага, становятся специфическими (относительно редкими или имеющимися в относительном достатке) продуктами, и для произведения расчетов с ними на время нарушения производства действуют те же правила, которые постоянно действуют для специфических продуктов. Изменения издержек, которые ограничиваются нормами затрат, не имеют какого-либо иного следствия для расчета полезности, кроме того, что теперь расчеты в отношении рассматриваемых продуктов производятся с возросшим или уменьшившимся числом единиц издержек. Изменения издержек, заходящие так далеко, что их предельная полезность сама повышается или понижается, затрагивают непосредственные оценки и изменяют единицу расчета. По всем правилам подобные изменения могут происходить только постепенно, когда вначале от исходного уровня полезности отдаляются отдельные продукты, позже — все новые и новые и, наконец, все общие продукты. Практический расчет может точно выразить все подобные изменения, так как соотношение здесь то же самое, что обычно действует для специфических продуктов; необходимо исходя из нового уровня полез-

ности постоянно подсчитывать количество благ, которые соответствуют единице полезности на предыдущем уровне.

Иное дело, когда период хозяйственной деятельности полностью завершен и остался в прошлом. Во время перехода от одного периода к другому всегда существует живое внутреннее ощущение непосредственных величин потребностей, которые следует соблюдать, и особенно отчетливо фиксируют те выделяющиеся ценностные величины, которые дают меру предельной полезности, чтобы была возможность сравнивать с ними все прочие встречающиеся величины. Между прошлым хозяйственным периодом и настоящим этот мостик отсутствует, так же как отсутствует он и при сравнении одного народного хозяйства с другим, и поэтому пропадает смысл применимости экономического расчета, поскольку в ощущении не удерживается единица, с которой они должны быть соотнесены. Даже ущерб, причиненный национальному доходу или национальному имуществу сильным стихийным бедствием, едва ли можно выразить в цифрах; во всяком случае получается совершенно не соответствующее действительности выражение, когда просто подсчитывают количество утраченных единиц полезности и оценивают его как кратное расчетной единице, которая действовала при спокойном протекании хозяйственных процессов. Экономический расчет предполагает делимые запасы, множество же благ, гибнущих вследствие стихийного бедствия, воспринимается как нечто целое. Система экономического расчета выросла из практических задач хозяйствования, и, будучи отделена от них, она теряет смысл, а численные оценки утрачивают характер точных величин и в лучшем случае сохраняют характер приближенных величин. Цифра, которая говорит нам, что национальный доход на одном из отрезков развития удваивается по сравнению с предыдущим отрезком, на самом деле не дает никакой меры для соотношения, в котором изменилось удовлетворение потребностей населения. Это соотношение вообще нельзя выразить численно; тот, кто стремится представить информацию по данной проблеме, должен отказаться от цифр и дать конкретное описание обстоятельств существования.

Однако в некоторых исключительных случаях расчет по предельной полезности все же не срабатывает и в практической экономике. К таковым относятся давно наблюдаемые случаи, применительно к которым обычно говорят об антиномии меновой ценности. История торговли дает нам целый ряд примеров того, что продавец получает для себя выгоду, уничтожая часть своих товарных запасов, чтобы увеличить выручку; нередко подобным же образом выгода обуславливается монопольной политикой, ограничивающей производство, чтобы увеличить прибыль. С точки зрения расчетов в этих случаях цена единицы товара возрастает в большей степени, чем сократилось число единиц, вследствие чего совокупная выручка становится больше, если ограничивается количество продаваемых товаров; продавец, имеющий власть определять размеры запаса, в состоянии содействовать получению личной выгоды за счет ущерба для общественных интересов. Для простого хозяйства предполагается, что постоянно должен реализоваться общий интерес, и поэтому антиномия, относящаяся к противоположности личной власти и общественного интереса, исключена, но тем не менее даже в расчете, который проводится в простом хозяйстве, такие своеобразные случаи выделяются на фоне прочих до такой степени, что возникает видимость антиномии. Легче всего это проследить, если мы возьмем чрезвычайный случай и предположим способ производства, позволяющий увеличивать запас до перенасыщения. Предположим, например, что путем бурения артезианской скважины или открытия мощного горного источника можно обеспечить город в изобилии чистой питьевой водой. Здесь мы не могли бы произвести расчеты строго по предельной полезности, поскольку избыточный запас бесплатных благ имеет предельную полезность ноль. Должно ли это, однако, помешать осуществить затраты на такое дело, которое обеспечивает получение максимально возможного полезного результата? Разумеется, нет. Навысший полезный результат будет обеспечен, несмотря на то, что получаемую пользу нельзя исчислить;

выясняется, что расчет по предельной полезности в этом случае не служит упрощению, как при прочих обстоятельствах, а, напротив, вводит в заблуждение, и он будет заменен детальным исчислением совокупной пользы.

Так же обстоит дело и во всех прочих случаях кажущейся антиномии. Там, где увеличение запаса, исчисленного по предельной полезности, ведет к меньшей в целом численной оценке, расчет по предельной полезности утрачивает свой смысл как метод упрощения, и решение о плане производства следует принимать, основываясь на исчислении, которое оценивает полный полезный результат. Расчет по предельной полезности применим там, где для более крупного запаса он дает более высокие общие цифры; в тех же случаях, когда для более крупного запаса он дает более низкие общие цифры или вообще ноль, он неприменим. Случаи первого вида представляют собой общее правило, случаи второго вида — редкое исключение, так как экономика до сих пор слишком мало приблизилась к изобилию, чтобы можно было достичь абсолютно полного насыщения. Если в каком-либо регионе доходят до точки глубокого насыщения, то это чаще всего происходит в результате непредусмотренного случая богатейшего урожая или вследствие нескольких богатейших урожаев. В промышленных отраслях, которые в большей степени насыщены техникой, чем сельское хозяйство, умеют точнее сопоставлять издержки и доход, и если здесь благодаря продолжающемуся прогрессу техники удастся в течение продолжительного времени сильно повысить доходы, то одновременно сильно возрастает надобность в результате прогрессирующего увеличения населения, и надо быть довольным, если достигнется весьма постепенное повышение среднего уровня обеспечения благами. Таким образом объясняется тот факт, что практическая экономика не знает иного способа обосновать правильность расчета по предельной полезности, кроме достижения успеха. Поэтому такой расчет настолько превратился для хозяйствующих субъектов в привычку, что они видят в нем просто необходимый способ экономического расчета и бывают в высшей степени удивлены, если его применение в исключительных случаях отказывает.

#### IV. ЧАСТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА

##### § 75. ЧАСТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВА НА ПОРОГЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭПОХИ

**Частная собственность и смысл экономики. Борьба за владение. Историческое развитие частной организации хозяйства. Общественный характер частного хозяйства. Неравенство в распределении. Дополнение права системой благотворительности. Частное право наследования. Эпигоны классиков.**

До сих пор мы рассматривали частнокапиталистический порядок лишь как предпосылку, из которой мы исходили при исследовании, как данный факт, на который мы опирались, прослеживая течение народнохозяйственного процесса. Мы задавались вопросами, какими законами руководствуются субъекты частного права, вступающие в обмен, при определении обмениваемых количеств и цены и как они на этой основе осуществляют свою производственную деятельность, следуя при этом экономической логике? Однако с помощью тех результатов, которые мы получили, наша задача объяснения смысла общественного хозяйства еще не решена окончательно, так как прежде необходимо выяснить, совместим ли сам факт существования частной собственности с логикой общественного хозяйства. Является ли частная собственность оформлением экономической логики или в большей степени оформлением власти? Мы не можем считать завершенным наше теоретическое описание протекания народнохозяйственного процесса, если мы не нашли еще ответ на этот последний решающий вопрос.

То, что частная собственность теснейшим образом взаимосвязана с функционированием отдельного хозяйства, можно разъяснить в нескольких словах. Частная собственность распространяется только на такие блага, для которых существенно соотношение между потребностью в них и их наличием. Разве кто-нибудь заинтересован хоть в малейшей степени в том, чтобы распространить частную собственность на блага, имеющиеся в избытке, если он не может лишить кого-либо этих благ, равно как и его никто не может лишить права пользоваться ими! Частная собственность черпает свой смысл из логики хозяйствования: поскольку необходимо бережно относиться к расходованию хозяйственных благ, постольку ощущается побуждение охранять свою собственность от других претендентов; становится важным вопрос о «моем» и «твоем»; гарантированная собственность должна дать правовые гарантии для хозяйственного использования. Таким образом, теория полезности не только разъясняет нам фактическое течение экономики, но и подводит к объяснению ее правового порядка.

Конечно, только таким способом еще не дается полное объяснение, потому что, подобно мне, любой человек стремится реализовать свои интересы, связанные с собственностью, а из разнородных интересов следует прежде всего не правовое состояние, получившее всеобщее признание, а только всесторонняя борьба. Разгорается борьба за владение, победителем в которой остается сильнейший. Так как поверженный враг, которого победитель заставлял работать на себя, как раба, в течение столетий был важнейшим составным элементом владения благами, то борьба за владение экономическими благами распространилась и на личность и превратилась в борьбу за личную свободу. С тех пор как свобода личности гарантирована юридически, борьба за личную свободу превратилась в борьбу за продукт труда, и в этой форме она дошла до наших дней. Борьба за владение, сопровождающаяся нарастающими с разных сторон импульсами, первоначально происходила в формах открытого насилия, а позже приобрела скрытые формы, облачившись в правовые одежды. Она отчетливо обнаруживается для наблюдателя в имущественных преступлениях, в экономических злоупотреблениях власть имущих, в набегах разбойничьих народов и в бесчисленных расправах, которые вплоть до колониальных войн нашего времени велись и ведутся из-за экономических интересов. Менее отчетливо проявляется борьба за владение, если завоевательские народы, пришедшие к господству в результате насилия, ведут ее в форме права, установленного ими в соответствии со своими интересами и поддерживаемого превосходящей силой оружия. При любом эксплуататорском правовом порядке власть действует также и через право частной собственности, и, вероятно, еще не было, да и никогда не будет, такого правового порядка, который может сохраняться при полном отсутствии давления со стороны власти.

Непосредственно перед вступлением в капиталистическую эпоху частная собственность также пользовалась поддержкой власти, и все же, без сомнения, в это время она в общем и целом была санкционирована общей правовой убежденностью, и если тогда конституции гарантировали священность частной собственности, то тем самым они выражали правовое сознание народа. Буржуазия и крестьянство как состоятельные сословия видели в частной собственности реализацию своего интереса, пролетариат был представлен еще слабо и по своим экономическим взглядам еще не обособился от народной массы, социалистические сомнения относительно частной собственности еще не стали распространенными, частная организация хозяйства была в полной мере живым правом.

В данный момент мы ограничимся в нашем исследовании этим состоянием, характерным для преддверия капиталистической эпохи. Для современного состояния это исследование непосредственно ничего не доказывает, мы должны еще проверить, не изменили ли коренным образом смысл частной собственности большие действительные перемены, произошедшие с тех пор в народном хозяйстве.

Суть частной организации хозяйства заложена в порядке производственной деятельности. То, что произведенные потребительские продукты в конце концов попадают в частное распоряжение, не имеет большого значения; даже в социалистических кругах будущий порядок видится таким, что в общественном распоряжении находятся только производительные средства, тогда как произведенные потребительские продукты должны выдаваться каждому в частную собственность. Поэтому мы ограничимся рассмотрением частной организации производственной деятельности.

Существенные факты организации производственной деятельности, как она существовала до распространения крупных капиталистических предприятий, позволяют нам кратко обобщить ее в следующих положениях. Весь народнохозяйственный производственный процесс распадается на необозримое количество преимущественно малых и средних отдельных частнохозяйственных процессов, которые взаимодействуют на основе разделения труда. Точно так же национальное имущество распадается на необозримое число частных состояний: хозяйственные блага, относящиеся как к движимому, так и к недвижимому имуществу, распределены среди частных собственников, денежные требования и все прочие экономически существенные права также обычно распределены среди субъектов частного права. Частные лица, участвующие в народнохозяйственном процессе, если они не объединены тесными семейными узами, связаны друг с другом договором, и прежде всего договором обмена во всех его формах. Доход можно получить только благодаря какому-либо участию в народнохозяйственном процессе с помощью своего труда, своей собственности или иного своего имущества. Личный доход состоит из содержащейся в цене доли выручки, которую получают в процессе обмена в соответствии с законом вменения для данного участия. Если мы отвлечемся от роста ценности, то имущество увеличивается и новое имущество образуется вследствие того, что из полученных доходов удается делать сбережения. Частная собственность дополняется правом частного наследования, в случае смерти владельца оставленное имущество переходит к живущим членам его семьи или лицу, которому оно завещано последней волей владельца, в результате чего эти люди становятся частными правопреемниками. Наследства, на которые не предъявляются права частные наследники, переходят к государству, но случаи отсутствия наследников при широком круге родственников, законодательно включенных в порядок наследования, чрезвычайно редки. Государство, а также самоуправляемые общественные корпорации и церковь тоже могут быть субъектами частного права и в качестве таковых участвовать в народнохозяйственном процессе; однако их участие в качестве частных субъектов в значительной степени уступает участию отдельных лиц, частных лиц в узком смысле слова. Какое влияние оказывают эти организации, будучи носителями общественной власти, на народное хозяйство, в данном случае не должно обсуждаться.

Значительная часть действующей частной организации хозяйства закреплена законами. Гражданское право, торговое право, вексельное право упорядочивают право материального владения и наследования; уголовное право предоставляет защиту от общественно опасных вторжений в право владения и наследования; уголовно-процессуальное право, гражданско-процессуальное право и не подлежащие обжалованию процедуры упорядочивают формы, в которых государство дает экономике правовую защиту; весьма большое число отношений в рамках хозяйственной организации регулируется административным правом; наконец конституционное право дает действующему порядку защиту на высшем уровне, придавая частной собственности характер государственно-конституционной нормы. Однако существенная доля содержания действующей частной организации хозяйства не закреплена в законах и сохраняется независимо от них. Ни тот факт, что общественный процесс производственной деятельности распадается на соответствующие отдельные частные процессы и народное имущество распадается на соответствующие отдельные частные состояния, ни соотношение, в котором оно рас-

пределено среди участников процесса, и тот факт, что государство и другие общественные корпорации как носители частного хозяйственного права имеют второстепенное значение по сравнению с частными лицами, не узаконены официально, но тем не менее эти факты представляют собой решающие основы действующего хозяйственного порядка, именно они дают официальному хозяйственному праву широкую сферу его применения. Поскольку они имеются, государственной конституции, которая упорядочивает общественные правовые отношения среди населения, противостоит частный хозяйственный порядок, частная хозяйственная конституция, которая равна по значению государственной с точки зрения общего блага и даже, возможно, превосходит ее. То, что эта существенная часть общественного устройства осталась незакрепленной законодательно, можно объяснить только тем, что она обладает решающей силой, поскольку возникло на здоровой исторической основе. Частная хозяйственная конституция к началу капиталистического периода приобрела бесспорный характер благодаря тому, что она одержала победу в ходе исторического развития.

Исторический процесс становления частной хозяйственной конституции занимает столетия. Для наших теоретических целей нет необходимости проследживать его развитие во всех подробностях, оно может быть предметом только специального научного исследования, на которое у теоретика нет ни прав, ни способностей, поэтому вполне достаточно, если мы рассмотрим его наиболее общее и известное каждому образованному человеку содержание. Мы не нуждаемся также в исследовании его протекания с самого начала, достаточно, если мы обратимся к периоду натурального домашнего хозяйства, который начинается тогда, когда люди смогли с достаточной эффективностью обрабатывать землю, чтобы иметь постоянное место жительства. В этот период германцы уже объединились политически в народности, но народное хозяйство еще не возникло. Союзы народов стали необходимыми вследствие ведения войн, для успешного завершения которых должны были собираться общие вооруженные силы под единым командованием; ведение же хозяйства, напротив, еще не стало настолько всеохватывающим, чтобы ставить какую-либо общественную задачу и инициировать народнохозяйственный процесс. Для повседневного ведения хозяйства в общем достаточно сил одной семьи. Собрание сил всего народа и единое командование не давали бы в этом случае никаких преимуществ, а лишь, напротив, внесли бы бесконечную путаницу. После того как народная армия под предводительством князя исполняла свою службу в борьбе против врага, она естественно распускалась, с тем чтобы каждый человек мог дома заняться хозяйственными делами. Известный рассказ о римском диктаторе, который после победоносного похода уходит со своей высокой должности, дававшей ему власть над жизнью и смертью его сограждан, и возвращается в свое поместье, где он, как и любой другой римлянин, пашет плугом землю, наглядно показывает нам, как по-разному приспособливается право, по которому живут люди, к задачам войны и к задачам хозяйства. Война с самого начала была массовым делом, которое затрагивает общее существование, хозяйство же на начальных этапах было отдельным делом малых групп и должно было исполняться в условиях территориальной обособленности.

В этом отношении уже в период натурального хозяйства действовал частный хозяйственный порядок (*private Wirtschaftsverfassung*). Однако тогдашний частный хозяйственный порядок ни в коей мере не тождествен сегодняшнему. Отдельные экономические процессы в то время не были, как это имеет место сегодня, частями большой народнохозяйственной системы; напротив, они были территориально изолированными, мелкими и развивались только на базе своей местности. Для целей нашего исследования особенно важно подчеркнуть, что их частный характер далеко не был так четко выражен, как после их превращения в частичные процессы одного большого общественного целого. Для того начального периода вообще еще нельзя говорить о полной частной собственности, и отношения между людьми также

только в очень незначительной степени регулировались частными договорами. Земельные массивы, пашня, луга, леса находились в общинной собственности деревни или марки, право индивидуального пользования отдельного жителя деревни было ограничено. Когда позднее возникла частная собственность на землю, собственник был существенно ограничен семейным правом в передаче земли другим лицам как при жизни, так и после смерти, а кроме того, собственность крестьянина была ограничена правами помещика. Даже в организации своего предприятия крестьянин был не вполне свободен; он был ограничен соседским правом, которое предписывало обязательное соблюдение сроков сева и уборки урожая и способ ведения хозяйства. Отношения повинности для несвободных людей регулировались принудительным правом, позже громадные массы крестьян попали в крепостную зависимость, которая лишь постепенно приняла более мягкие формы. Что касается городских ремесел, то они с самого начала базировались на личной свободе и на частной собственности, но и в этой сфере производства личная свобода действий была сильно ограничена. Цех принуждал каждого к вступлению в него, предписывал отдельным членам цеха правила технологического процесса и диктовал вплоть до цен условия договоров, которые мастер заключал со своими учениками и подмастерьями, а также с клиентами. Усилившаяся власть государства, которая перед вступлением в эпоху нового времени применялась для того, чтобы наладить народнохозяйственный процесс, многое делала таким образом, чтобы защитить крестьян от злоупотреблений господина и население — от злоупотреблений цехов, а также создать пространство для вырастающего крупного производства. Но большую часть того, что делала эта власть, она делала опять-таки с помощью средств, которые простирались от воспитательной опеки до полного правового принуждения. И только тогда, когда, наконец, народнохозяйственный процесс действительно наладился в полной мере, вековые цели, территориально сковывающие хозяйство, и давление опекающего государственного управления были осознаны как серьезные сдерживающие факторы, были выдвинуты требования и осуществлены освобождение крестьян, освобождение земли, свобода промыслов, только тогда частный характер хозяйственного устройства смог проявиться в полной мере. Под давлением свободной конкуренции почти все промышленные предприятия, созданные государством в предшествующий период, были оттеснены и ликвидированы, а поскольку и большая часть земельных владений, имевшихся у государства с момента его формирования, также перешла в частную собственность, доказавшую свое экономическое превосходство над государственной, частный хозяйственный порядок одержал полную победу, которая тем более значительна, поскольку она одержана ограниченными в правах бюргерами и политически бесправными крестьянами над исторически сложившимися силами помещиков и местных властей, над самим государством со всеми его средствами насилия. Эта победа была достигнута не вследствие вмешательства внешней силы, а только благодаря внутренней силе успеха и экономической логики.

То, что в образовавшейся огромной общественной экономике частное право распоряжения проявляется значительно свободнее, чем на начальных этапах территориально раздробленной экономики, служит полноценным доказательством того, что частное устройство при исторически данных условиях докапиталистической эпохи соответствовало глубинной сущности экономики. Вначале обособленное хозяйство находилось под давлением внешних обстоятельств, не имевших ничего общего с экономической логикой, оно было результатом территориального обособления, в условиях которого вынуждено было существовать, потому что низкая степень мастерства и скудные размеры наличного капитала не позволяли ни прокормить большее число людей, сосредоточенных на небольшом пространстве, ни сделать возможным преодоление трудностей, возникающих из-за территориального удаления, при осуществлении экономического взаимодействия. Однако то, что частное обособление хозяйства сохранилось и тогда, когда люди, проживая в непосредствен-

ной близости друг от друга и преодолевая расстояния, объединялись в общественное хозяйство, можно объяснить только тем, что частный порядок общественного хозяйства успешнее доказал свои преимущества, чем любой другой порядок, например существовавший в замкнутых монастырских общинах или в едином государственном союзе. Тот же факт, что мы имеем дело не только с сохранением частного обособления, но и с процессом, в ходе которого частное распоряжение усиливалось, преодолевая все первоначальные ограничения, стремясь ко все большей свободе, можно истолковать только таким образом, что частный хозяйственный порядок благодаря возрастающему общественному воспитанию индивидов приобрел значительно большую внутреннюю техническую, организационную, моральную надежность, вплоть до того, что выросшая свобода сделала ненужными воспитывающие силы принуждения, бывшие необходимыми на протяжении длительного этапа развития с целью подчинения личных интересов общей пользе.

Вместе с успехами экономики росло и ее общественное значение. В успехе замкнутого домашнего хозяйства была заинтересована только отдельная семья, теперь же всеобщий государственный интерес был связан с тем, что крестьянин кормил бюргера, который должен был сделать государство богатым. Если раньше экономика должна была подчиняться задачам войны, процессам образования государств и формирования культуры, если раньше хозяйственный порядок должен был подчиняться родовым связям и организации армии, церковному устройству и конституции государства, которые имели более важное значение для состояния общества, то теперь она стала развиваться наряду с ними и смогла полностью раскрыть свою собственную сущность.

Частный хозяйственный порядок является единственной исторически оправдавшейся формой крупного общественного экономического союза. Опыт столетий доказывает, что благодаря ему обеспечивается более успешное общественное взаимодействие, чем при всеобщем подчинении единому приказу. Единая воля командования, необходимая для сплоченности общих сил в случае войны и для единообразного исполнения законов, теряет силу при экономическом взаимодействии. В экономике, в том числе и при превращении ее в общественную экономику, всегда должна совершаться *частичная* работа, *частичный* труд должен реализовываться в делимых запасах благ, чтобы можно было получить наибольшую пользу от каждой части и максимально расширить границы удовлетворения всевозможных потребностей. Миллионы людей, которые смотрят миллионами глаз и наделены миллионами воли, осуществляют такой частичный труд несравненно более эффективно и сбалансированно, чем если бы осуществлялся общий труд, регулируемый из одной высшей инстанции, которая не может знать о существующих в каждом отдельном случае бесчисленных возможностях наилучшего использования данных обстоятельств и дальнейшего прогресса и в которой поэтому подчиненные чиновники от экономики должны были бы действовать только в соответствии с типичными правилами, сковывающими наличную силу и требующими обременительной и дорогостоящей перепроверки. Даже если отдельному чиновнику предоставили бы большую свободу действий, то у него все же не было бы достаточной заинтересованности в том, чтобы брать на себя повышенную ответственность, которая неизбежна, если он, отклоняясь от типичного образа действий, попытается искать новые пути. Напротив, частный производитель, чьи доходы зависят от выручки, которую он способен получить, всецело заинтересован в своей деятельности всем совокупным интересом своего личного ощущения жизни. Частный хозяйственный порядок нужен для того, чтобы огромную силу эгоизма поставить на общественную службу экономике, так же как в случае угрозы войны эгоизм готов подчиниться единому командованию.

Этот эгоизм, который из распыленных индивидуальных исходных элементов возвел здание народного хозяйства, является в полном смысле слова общественным эгоизмом, что мы уже разъяснили в нашем кратком очерке



теории общества. Он выдержал общественную проверку, включая в систему разделения труда отрасль за отраслью, доказывая свое превосходство на новых и новых товарных рынках. Общество смогло с полным основанием высвободить этот эгоизм юридически, потому что индивиды, руководствуясь им в силу действительной зависимости, в которой они, осуществляя свои частные процессы, находились по отношению ко всему народнохозяйственному процессу, в достаточной степени встроили свой эгоизм в общественный порядок. Высвобожденное частное хозяйство остается в народнохозяйственном союзе, оно ни в коей мере не является изолированным хозяйством Робинзона, оно есть часть народнохозяйственного процесса, закономерно закрепленная в индивидуальном распоряжении. Для эгоизма, который руководит им, не упраздняется необходимость общественного надзора, он, как и прежде, находится под сенью закона. Апробированный обществом, допустимый в обществе и контролируемый обществом, он воспринимается людьми как общественная власть свободы, которая наивысшее одобрение может получить в признании со стороны права.

Если наблюдать огромное неравенство в распределении благ между богатыми и бедными в любой период развития, равно как и в преддверии капиталистической эпохи, то все же никак нельзя избавиться от сомнений в отношении того, может ли эгоизм уже считаться общественным, если он примиряется с подобным антиобщественным распределением. Экономический принцип требует, чтобы потребности удовлетворялись наилучшим образом и чтобы блага не направлялись на удовлетворение менее важных потребностей, пока еще остаются неудовлетворенными более важные потребности, для покрытия которых могут применяться эти блага: частный хозяйственный порядок, однако, позволяет богатым удовлетворять свои потребности в предметах роскоши, тогда как бедные с трудом могут обеспечить себе удовлетворение жизненно важных потребностей. Разве это не грубый корыстный эгоизм? Разве этот порядок не служит эгоизму власти, грубейшим образом нарушая логичность общественного хозяйства?

Ответ, который мы можем дать на этот вопрос, не выводится из психологии типичного человека, из которой в теории простого хозяйства мы выводили наши предпосылки. Исторически сложившееся право сформировалось в таком виде, чтобы люди в реальной действительности наиболее успешно путем решения экономических задачи. Если бы задача экономики заключалась только в том, чтобы полученные без участия человека запасы благ направлять тем, кто испытывает в них потребность, то тогда действительно было бы допустимым только такое распределение, которое ориентируется «на разумные потребности», как гласит известная социалистическая формула. Главная задача экономики, однако, состоит в производстве, человек не получает от природы готовые к потреблению запасы благ, напротив, последние еще должны быть заготовлены людьми, предварительно прилагающими соответствующие усилия, и к этой главной задаче приспособлено исторически сформировавшееся хозяйственное право. Это не простое право потребления, но жесткое право производства, которое должно быть упорядочено для живущих в реальной действительности людей, делающих все наилучшее только для самих себя и ближайших родственников. Если при этом на долю отдельных людей выпадают неравные части, возможно, даже очень неравные, то из одного этого не могут выводиться какие-либо обвинения в адрес правового порядка. Вполне может быть, что правовой порядок, обуславливающий явно неравное распределение большого дохода, полученного с его же помощью, оказывается все же предпочтительнее для массы граждан, чем тот порядок, который распределяет значительно меньший доход граждан «разумно».

Неравное распределение дохода в немалой степени является следствием неравенства личных способностей, мастерства и силы воли. Каждый, кто не желает трудиться, остается ни с чем, и никто не будет шокирован этим — ведь он может работать и поэтому должен работать, если хочет жить; не-

допустимо, чтобы он перекладывал работу на других людей. То, что у малоодаренного, менее умелого человека дело выходит хуже, чем у более одаренного и умелого, вообще слишком глубоко лежит в законах экономического и общественного развития, чтобы это могло вызвать серьезные протесты. Общество не может лишать умелого работника более высокой заработной платы, если оно не желает подвергнуться риску лишиться наиболее ценных видов труда. Если же строгое право обделяет тех, кто не по своей вине утратил свои качества или даже совсем лишился способности к труду, то эта строгость не может в полной мере вызывать сочувствие. Сверхвысокие доходы и богатства, которые намного превосходят средний уровень, также не могут вызвать чувства одобрения, тем более если они соблазняют на безделье и распутство и если они не заработаны сегодняшними собственниками, а перешли к ним по наследству от предшествующих поколений, а те в свою очередь получили их в результате чрезмерной власти и злоупотреблений. В распределении имущества и доходов, имевшем место в преддверии капиталистической эпохи, можно было, конечно, в достаточной мере наблюдать также отклонения от среднего уровня как вверх, так и вниз, они разрушали чувство справедливости, и тем не менее в то время частный хозяйственный порядок мог в принципе удовлетворять всеобщее правовое чувство. В целом же было достигнуто удовлетворительное состояние, и любые попытки заменить исторически оправдавшиеся правила другими, одобрения которых всеобщим правовым чувством еще требуется достичь, были бы тщетны. Каждый может спокойно потреблять свое, если он будет убежден, что масса других людей также находит свой кусок хлеба. Там, где чувство было задето строгостью права, ему предоставлялась возможность смягчить суровость закона.

Во все времена система частного права дополнялась широкой системой благотворительности, включающей человеколюбие, милосердие, заботу, что поддерживалось силой традиций, подкрепляемой религиозным чувством и предписаниями церкви. Система благотворительности предназначена для восполнения пробелов, которые благодаря способности сочувствовать ощущаются в строгом праве и из-за которых право без такого дополнения представлялось бы как жестокое и грубое. В процессе развития бедность даже упорядочивается правовыми нормами, правда, в размере минимума жизненных средств. Крайние индивидуальности воодушевленно боролась с системой благотворительности, поскольку она снижала энергию экономических сил и повышала опасность перенаселения. Однако если кто-либо выделяет из своего богатства или благосостояния что-то нуждающимся, это вовсе не значит, что он поступает не по-хозяйски, расточительно. Такие действия, не диктуемые непосредственными задачами его собственного хозяйства, оправданы исходя из логики общественного хозяйства, от которого его личное хозяйство не может быть отделено. Чувство подсаживает ему, что общественный эгоизм нашего правового порядка все же в ряде случаев проявляется с избытком и недостаточно учитывает общественные интересы, если не предоставляется возможность вмешиваться дополнительными средствами. Его действия не подрывают правовой порядок, напротив, он еще более укрепляется, поскольку восполяются существовавшие раньше.

Право частного наследования действует или прекращает свое существование вместе с частной собственностью. Нельзя отклонять право частного наследования, если общество допускает частную экономику, так как если все оставленное имущество при отсутствии наследников изымалось бы государством, то очень скоро государство стало бы единственным владельцем всех средств производства. Что, однако, ни в коем случае не должно произойти, поскольку оно не в состоянии управлять этими средствами производства так же эффективно, как это делают частные лица. Кроме того, забота о хозяйстве возрастает в чрезвычайной степени благодаря стремлению оставить наследство детям. Экономическое равновесие между современностью и будущим было бы ощутимо нарушено, если бы это стремление подавля-

лось правовым порядком. Изъятие всего оставленного имущества государством очень сильно уменьшило бы вложения в имущество. Нападки на право наследования являются симптомом того, что распределение собственности воспринимается как нездоровое. Там же, где распределение собственности воспринимается как здоровое, право частного наследования действует как нечто само собой разумеющееся.

Экономисты-классики точно определили общественный смысл частного хозяйственного порядка. Одно из крупнейших их достижений заключается в том, что они заметили и описали связь между личными и общественными интересами. Они никогда не были индивидуалистами в том смысле, что никогда не ставили индивидуальные интересы сильных мира сего выше общего интереса. Ученые о том, что индивидуальный интерес реализуется одновременно с совокупным интересом общества, они выводили из упрощенного и к тому же идеализированного взгляда на экономические отношения того времени и формулировали со множеством оговорок. Но то, что эпигоны сохранили это учение, после того как капитализм стал могущественным, было ошибкой. Учение классиков оставило ученикам достаточно отправных точек для того, чтобы соответствующим образом развивать его дальше, после того как произошли сильные изменения. Однако эпигоны с их доктринерской предвзятостью остались слепы к новым фактам, которые быстро появлялись один за другим по мере взросления капитализма. Когда радикальные изменения продвинулись уже так далеко, что Лассаль охарактеризовал судьбу пролетариата, попавшего под действие железного закона заработной платы, как безнадежную и мог сравнить ее с судьбой осужденных на вечные муки в Дантовом аду, нашелся и такой человек, как Шульце-Делич, который, будучи полон добрых намерений, все еще придерживался мнения, что и в капиталистическую эпоху дело обстоит якобы так, что «всякий кузнец своего счастья».

## § 76. КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ ГОСПОДСТВО В СОВРЕМЕННОМ НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Смысл и бессмыслица экономической власти. Юридическая и действительная свобода. Антинomia меновой ценности Прудона. Учение о прибавочной стоимости Карла Маркса.

В преддверии современного капитализма действительные предпосылки частного хозяйственного порядка созрели до такой степени, какой никогда не было ранее; казалось, будто все исторически унаследованные формы опеки и ограничения экономической свободы стали ненужными. Историческое воспитание в гражданах способности к народнохозяйственному взаимодействию казалось законченным, *проблема народнохозяйственного единства* казалась решенной для культурных народов благодаря постепенно укрепившимся силам свободы. На этой почве возникло классическое учение о свободе. Не в последнюю очередь оно было вызвано к жизни распространением крупных предприятий, которые нуждались в полной свободе действий, чтобы на новых путях развития общества использовать достижения новой техники. Однако в ходе стремительного развития превосходство крупных предприятий превращалось во власть и господство, и через короткое время равновесие частного хозяйственного порядка было настолько разрушено, что учение о свободе оказалось неприменимым во многих областях народного хозяйства.

Описывая строение современной производственной системы, мы рассматривали отдельные отношения, из которых возникает капиталистическая власть. Мы можем теперь завершить этот анализ, обобщив процесс формирования капиталистической власти в целом и исследовав *проблему как таковой капиталистической власти*, перед которой мы остановились в нашем очерке теории общества.

Речь идет о том же процессе развития, который с момента возникновения человеческого общества происходил во всех сферах общественного взаимодействия, где общественное дело было столь значительно, что нуждалось в сильном руководстве, организовывавшем массы для более успешных действий. Превосходство руководства, обеспечивавшее массам успех, давало ему власть, которая в конечном счете видоизменилась в господство. Жалобы на то, что массы угнетаются властями, которых они сами наделили силой, так же стары, как и история человечества. Там, где массы ослаблены, процесс заканчивается длительным угнетением; напротив, здоровый народ учится в конце концов преодолевать господство нового руководства и на достигнутой ступени успеха вновь находить свою свободу, пока новые факторы развития на новых ступенях опять не возобновят тот же процесс. Немало разнообразных движений, описанных в исторических хрониках, объясняется переменчивой игрой подъемов и спадов власти вождей и соответственно свободы масс.

Исторический процесс образования современных крупных государств, который мы наблюдаем почти в законченном виде, на своем первом этапе, длившемся до распространения династического господства, в некоторых отношениях очень похож на процесс формирования капиталистического господства и позволяет нам лучше разобраться в последнем. Мы не смогли бы провести наше исследование формирования капиталистического могущества, не предпослав ему обобщающее представление о формировании государственного могущества. Второй этап, на котором абсолютистское государственное устройство вытесняется более свободными формами устройства, интересен для нас тем, что мы видим здесь крушение власти, которая на своей высоте казалась неодолимой; однако капиталистическое развитие еще недостаточно продвинулось к своему завершению, чтобы мы могли провести сравнение также и в этом направлении.

Образование крупных держав удовлетворяло глубинную потребность народов в мире, поскольку народы, существовавшие прежде в условиях противоречий между мелкими государствами и беспрестанных распри, страдали в наибольшей степени. Этот процесс значительно расширил область защищаемого права и объединенного управления, а так как крупные державы стремились к установлению в своих взаимоотношениях состояния равновесия, которое все реже прерывалось бы войной, повышенная безопасность тем самым распространялась и за пределы государственных границ. Город и деревня добровольно подчинялись силе приказа могущественной династии, руководство со стороны которой освобождало их от многих ужасов и опасностей. После того как были одержаны первые наиболее трудные победы и восходящая династия возвышалась над соседствующими соперниками, она, будучи уверенной в преданности своих подданных, легче могла стать повелительницей и над соседями, вплоть до объединения крупной державы в ее естественных границах. С достижением этого успеха историческая миссия абсолютистского государства была выполнена, и с этого момента противоположность господина и подданного стала проявляться все сильнее, их интересы разобщались. Абсолютизм изжил сам себя. Абсолютный монарх концентрировал в своих руках распоряжение всеми силами народа, и никто, как бы влиятелен он ни был, не мог возомнить себя способным предпринять что-либо против него; все значительное, что могло предприниматься, исходило от монарха и в его интересах. «Разумное доводится до абсурда», так как властелин использует силу народа для себя и даже может применять ее против народа. Он всегда может подавить сопротивление отдельных групп и людей превосходящими силами власти, и он даже может не бояться неповиновения всего народа, пока в его руках находятся все нити государственной организации и пока он с полным правом может сказать о себе, что он и есть государство. Во всех крупных государствах древности сила их народов приходила в упадок под гнетом местных деспотий. Казалось, что некоторые государства современной Европы разделили эту судьбу, но будущи

в сущности здоровыми, они смогли под новым руководством сбросить ставшее в конце концов ненавистным иго и достичь более свободного государственного устройства.

Подобно тому как переход к современному крупному государству происходит под династическим руководством, переход к современному крупному предприятию возможен только под капиталистическим руководством. Так же как для утверждения испанского господства в Мексике и Перу необходимы были завоеватели типа Кортеса и Писарро, так должны были появиться и экономические конкистадоры, чтобы создать трестовскую организацию. Огромнейшее число мелких и средних предпринимателей не могло освоиться от исторической узости связывающих их ремесленных и промышленных союзов, настолько сильно им угрожала конкуренция со стороны крупных предприятий; по тем же причинам и рабочие не были способны создавать крупные предприятия путем кооперационного объединения. Не владение капиталом было с самого начала решающим фактором, а сила личности, и очень часто новые руководители поднимались вверх, начиная с малого, или даже выходили из самой среды рабочих. Лидером становился тот, кто обладал достаточно острым взглядом для того, чтобы понять преимущества крупного предприятия, и несгибаемой силой, открывающей к нему пути. Новые крупные предприятия в своей области оказывались настолько превосходящими старое мелкое хозяйство, насколько, если позволено такое сравнение, крупное государство превосходит мелкое. При выполнении многочисленных предпринимательских задач крупному предприятию была гарантирована победа в конкурентной борьбе. Благодаря возможности прогнозировать взаимосвязи, что отличает экономику от прочих видов человеческой деятельности, можно в точных цифрах выразить факторы, которые приносят успех. Расчет показывает, что в многочисленных случаях производственной деятельности крупное предприятие имеет меньше издержки производства, вследствие чего оно предлагает более низкую цену, чем у мелких и средних конкурентов, и отбирает у них рынок; оно в состоянии при помощи более высокой оплаты труда перетягивать к себе работников, если оно не может получить их другим путем, и оно в состоянии обеспечить занятость многочисленной дешевой рабочей силе, которую неспособно использовать старое ремесло, поскольку она была недостаточно обучена. С жертвами победы — с вытесняемыми со своих позиций конкурентами и пролетаризированными трудящимися — вначале считались так же мало, как и с жертвами, приносимыми на полях сражений за создание крупных государств. Общественное мнение стало на сторону нового героя, несущего с собой прогресс и реализующего экономически значимые технические изобретения. Он — человек своего времени, от его личности зависит возникновение крупных предприятий, он может сказать о себе: «Крупное предприятие — это я». Он может подавить любое сопротивление своих рабочих, увольняя строптивых, поскольку рынок постоянно предлагает ему новых рабочих, а число лиц, относимых к предпринимателям, и число возникших крупных фирм в первое время еще слишком незначительно, чтобы можно было вести речь об эффективной конкуренции. Как победившему полководцу в первую очередь приписывается успех и при распределении трофеев выделяется львиная доля, точно так же обстоит дело и в отношении победившего экономического руководителя. При этом возможность точного расчета экономических связей также позволяет количественно выразить закон распределения. Приписывание успеха определенному лицу становится специфическим вменением, предназначающим весь вновь созданный избыток руководящему предпринимателю. Однако на этой стадии развития его непривычно большая прибыль не воспринималась как нарушение общественных интересов, а, напротив, расценивалась общественным мнением как справедливая, поскольку подобное руководство приносило пользу обществу, имело общественный смысл.

Современное соотношение сил дает капиталу в его денежной форме дополнительные возможности для роста и приобретения власти. Денежный ка-

питал может наивыгоднейшим образом использовать свою необычайную подвижность в условиях стремительных скачков современного развития и огромного расширения рынков. Грюндерские и биржевые спекуляции всегда открывают новые возможности для грандиозной деятельности, которые в случае удачи приносят чрезвычайно высокую прибыль. Как мы показывали ранее,делец и спекулянт также призваны оказывать обществу услуги в качестве руководителей в тех сферах деятельности, в которых массы нуждаются в руководстве; но мы видели также, как грюндерство и биржевые спекуляции могут превращаться в злоупотребления, а получаемые прибыли — быть результатом обмана и эксплуатации. Спекуляции городскими постройками близки по сути к грюндерству, а спекуляции земельными участками в городах — это те же биржевые спекуляции, в которых сила капитала играет большую роль, чем сила руководства. Крупный денежный капитал находит всеобъемлющие возможности использования власти, если ему удастся установить монопольное господство на рынке. Ожидаемые при этом прибыли являются настолько заманчиво высокими, что постоянно повторяются попытки, как бы это ни было тяжело, полностью овладеть расширенными рынками национального и мирового хозяйства. Картели и тресты на высокой ступени развития представляют собой монополюидные образования, которые строят свое господство над рынком на производственном господстве. Ринги и корнеры пытаются действовать только лишь при помощи господства на рынке, в этом они приближаются к старому ростовщичеству, вытесненному сегодня улучшенной организацией кредита на открытом рынке. При этом они наносят больший ущерб, чем ростовщик, поскольку они пытаются извлекать свою прибыль применительно ко всему спросу, тогда как ростовщик ищет свои жертвы среди лиц и профессий с минимальной силой сопротивления. Правда, первые, какими бы обременительными ни были их действия, не угрожают экономическому существованию своих жертв, тогда как ростовщик, если ему предоставлена свобода действий, разоряет их.

Все прибыли, которые получает крупный капитал лишь вследствие господства над рынком, без предоставления обществу управленческих услуг, по праву воспринимаются общественным мнением как незаслуженные. Они противоречат общественному смыслу хозяйства, потому что производят сдвиги в распределении доходов и имущества в ущерб обществу в целом и в пользу капиталистических властителей и потому что в дальнейшем, когда разбогатевшие капиталисты выходят на рынок как покупатели, происходят сдвиги в их пользу и в распределении натуральных ценностей. Такие действия весьма обременительны для общества, но они все же не представляют собой высшую точку капиталистического господства. Господство в его наиболее полном значении — это господство, которое подавляет, становится характерным для крупного предпринимательского капитала, когда тот настолько усиливается, что в состоянии повернуть исторически завоеванную власть против слабых конкурентов и пролетариата. Именно такое господство становится общественным злом, поскольку распространение крупных предприятий происходит в массовом порядке. В результате в промышленности начинаются массовое расслоение и массовое сосредоточение рабочих-пролетариев, а в самом худшем случае — механизация массового труда и длительное физическое и моральное подавление пролетаризированных слоев. В народном же хозяйстве дело идет к той же общественной бессмыслице, каковая была в условиях деспотии, — к народному хозяйству, направленному против народа или по меньшей мере против больших масс народа, которые своим трудом участвуют в этом хозяйстве, но от него же и гибнут.

Во всех сферах, на которые распространяется капиталистическое господство, выбивается почва из-под учения классиков о свободе. Эксплуатируемый вследствие этого господства рабочий более не в состоянии в действительности реализовать свою правовую свободу. Родбертус с полиым основанием говорил, что голод для рабочего есть то же самое, что плеть для раба. Только очень сильные индивиды могут легко преодолеть данные обстоятель-

ства и подняться в более свободный слой, по большинство средних и малых индивидов уже не могут разумно использовать свободу, они вынуждены смириться с оценкой их потребностей по низшему разряду и вступать в обмен с позиции слабости, они должны отдавать свои силы, свое здоровье, свое человеческое достоинство, чтобы в данный момент удовлетворить свои простейшие потребности. Любая власть и даже простое личное превосходство более одаренных или более деятельных людей ограничивают свободу принятия решений для менее одаренных и менее деятельных, потому что каждый использует лучшие обстоятельства прежде всего для себя и оставляет другим на выбор лишь худшие: отношения господства совершенно упраздняют свободу угнетенного, которая превращается в свою противоположность, поскольку эти отношения принуждают угнетенного делать то, что наносит ему вред. Личное господство оказывает такое действие в отдельном случае, общественное же господство класса капиталистов оказывает это действие в массовом масштабе и усиливает его путем давления обычаев на массовые инстинкты. Даже сам капиталистический класс ощущает общественное принуждение к господству, отдельный предприниматель связан примером своих товарищей, он должен идти по проложенной дороге, а не по той, по которой он сам хочет; конкуренция заставляет его, если он желает уцелеть сам, усилить давление на своих рабочих. Это общественное принуждение к господству находит свое высшее выражение в организациях капиталистических предпринимателей. На стороне пролетариата конкуренция усиливается и переходит в сверхконкуренцию. Только когда рабочие организуются, сила их сопротивления возрастает, чувство солидарности призывает их в организации, которые сами осуществляют общественную власть и посредством нее принуждают всех к вступлению в эти организации и к совместным действиям под единым руководством. Возможно, что так начинается преодоление господства слоя предпринимателей, которое, конечно, преодолимо, если оказалось возможным преодолеть даже абсолютную власть князей вследствие новых организационных сдвигов. Попытки установления нового правового порядка для крупных предприятий, которые исходили из сдвигов в фактическом порядке, т. е. из сдвигов в состоянии спроса и предложения, без сомнения, заметны, но это движение пока только в процессе становления. До сих пор рабочие организации имеют успех только в высших слоях пролетариата, капиталистическое же господство простирается на обширные пространства предпринимательства, и если его воздействие проявляется не слишком ярко, то лишь благодаря защите государственного законодательства, без которого господство было бы еще больше, нужда еще невыносимей и несвобода еще более угнетающей.

Радикальные защитники существующего порядка не желают видеть недостатки капиталистического господства, для них достаточно установить, что крупное капиталистическое предприятие побеждает благодаря своим преимуществам в производительности, что обеспечивает им спрос на рынке; они думают, что капиталистическая власть, поскольку она возникает из логики хозяйствования, и в дальнейшем будет соответствовать этой логике.

Противники существующего порядка рассматривают его лишь как простой продукт эгоистического интереса властелина. Глубоко задумываясь о происхождении капиталистической власти, они рассматривают ее большей частью как голое насилие, которое приходит извне и не имеет никакой связи с логикой хозяйствования.

Более глубокое теоретическое значение имеют те нападки, которые пытаются вывести капиталистическую эксплуатацию из законов меновой ценности. Для мыслителей этого направления меновая ценность в соответствии со своей сущностью содержит неразрешимую антиномию; меновая ценность противостоит смыслу общественного хозяйства, и общество не видит никакого другого пути восстановления смысла хозяйствования, кроме замены общества, основанного на частном обмене, социальным порядком более высокого уровня.

К этому направлению принадлежит Прудон, который прямо говорит об

антиномии меновой ценности. Он исходит из известного наблюдения, что при определенных предпосылках выручка от продажи может повышаться, тогда как доставляемый на рынок запас уменьшается. Мы уже показали в учении о ценности, что из этого факта нельзя сделать вывод об антиномии ценности и что основное внимание в экономике всегда уделяется полезности. Если продавец уменьшает запас, то он это делает потому, что от предполагаемой более высокой выручки он ждет для себя большей пользы, и потому, что именно он имеет власть для реализации своей личной пользы в ущерб спросу. О происхождении его власти, о которой только и идет речь, учение об антиномии меновой ценности не дает никаких разъяснений.

Другим представителем этого направления является Карл Маркс с его теорией прибавочной стоимости<sup>1</sup>. Эта теория говорит о том, что меновая стоимость находит свою меру в рабочем времени, которое общественно необходимо для изготовления продукта, и что поэтому и зарплата также должна выражать свою меру в рабочем времени, общественно необходимом для изготовления средств существования для товара рабочая сила; далее она говорит, что предпринимателю, который располагает властью заставить рабочих трудиться сверх этого времени, будет доставаться продукт прибавочного труда рабочих. Как мы знаем, этот способ доказательства неубедителен уже потому, что он стоит на почве трудовой теории, которая не должна сохранять свое значение для развитого народного хозяйства, но если бы в остальном она все же была логичной, то и тогда не разъясняется происхождение капиталистической власти, о чем, собственно, и идет речь, ибо именно посредством нее предприниматель получает возможность распоряжаться рабочим временем. Карл Маркс неверно понимал смысл хозяйствования не только потому, что он хотел вывести его из одного только труда, но также и потому, что он не видел взаимосвязи, существующей между смыслом хозяйствования и властью капитала в силу происхождения последней. С большим удовольствием он окутывал таинственным туманом взаимосвязи процесса обмена; определение стоимости представляется ему «общественным процессом, происходящим за спинами производителей». Закон стоимости, по его мнению, осуществляется лишь насильственно в качестве регулирующего естественного закона, «действующего подобно закону тяготения, когда на голову обрушивается дом», и он цитирует Энгельса, который говорит, что существует естественный закон, «покоящийся на том, что участники здесь действуют бессознательно»<sup>2</sup>. Но естественные законы никогда не управляют экономикой. То, что делается в экономике, делается исходя из ее логики. И даже враги существующего порядка должны знать, что любая власть, которая вырастает в экономике, может вырасти только потому, что она помогает экономике реализовать ее логику, так же как защитник существующего порядка должен знать, что любая власть на высшей ступени развития, если ей не может быть противопоставлено достаточное сопротивление, превращается в общественную бессмыслицу.

Способ, которым мы связываем логику и бессмыслицу экономической власти, не содержит в себе какой-либо антиномии. Мы утверждаем, что экономическая власть следует тем же законам, что и политическая и любая другая власть. Общество никогда не управляет своими целями в полной мере, поскольку оно само управляется исторически возникшими властями, которые появились в процессе становления общества. Процесс распада исторически унаследованных властей всегда требует определенного времени, когда новый вождь поведет массы по новому пути. Никто не может утверждать,

<sup>1</sup> Здесь и далее при переводе сохранена привычная нашему читателю традиция употребления в произведениях Маркса немецкого слова «Wert» как «стоимости». (Прим. ред.)

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23, С. 85.



что такой новый путь нельзя найти в рамках общности, основанной на обмене. Внутри этой общности имеется еще достаточно пространства для новых возможностей развития. Общность, основанная на обмене, не требует с *внутренней необходимостью антиобщественной эксплуатации*, но в то же время разложение этой общности не освобождает общество от появления отношений господства. В управлении будет нуждаться также и будущее социалистическое государство; вместе с управлением будет возникать и власть, а из власти при определенных обстоятельствах вновь могут развиваться отношения господства, если сила сопротивления масс руководству будет проявляться слишком слабо.

## ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Амвросий (около 340—397) — 38  
 Айзелен — 223  
 Аристотель (384—322 до н. э.) — 38, 40, 116, 163, 193, 221, 222, 236, 238  
 Баидини — 238  
 Бастиа Фредерик (1801—1850) — 193, 253  
 Бастанн Адольф (1826—1905) — 239, 241  
 Баумстарк Эдуард (1807—1884) — 203  
 Беккариа Чезаре (1738—1794) — 223  
 Белл — 74  
 Бём-Баверк Евгений — 243, 470  
 Бентам Иеремия (1748—1832) — 25  
 Бернгарди (1802—1887) — 77, 163, 193  
 Биэль — 222  
 Бодрняр — 223  
 Броджиа — 237  
 Буагильбер Пьер (1646—1714) — 223  
 Буделнй — 222  
 Буазар — 222  
 Бэкон Френсис — 35, 36  
 Бюш Иоганн Георг (1728—1800) — 203, 223  
 Вагнер Адольф (1835—1917) — 247, 266, 353  
 Вальрас Леон (1834—1910) — 77, 258, 347, 389  
 Верри Пьетро (1728—1797) — 223  
 Виганд (Маргбургский XV в.) — 251  
 Визер Фридрих фон 28—30, 245, 246, 258, 279, 284, 292, 299, 321, 341, 427  
 Вобан — 222  
 Вольф — 248, 252, 258, 259  
 Галиани — 117, 237  
 Гариель Жермен (1754—1821) — 96  
 Германи — 41, 77, 203, 223, 326, 347, 395, 410, 413  
 Гильдебранд Бруно (1812—1878) — 117, 118, 203, 223, 268, 279  
 Гоббс Томас (1588—1679) — 237  
 Голдсмит — 202  
 Гразер — 203  
 Даванзати (1529—1606) — 222  
 Джевоис Уильям (1835—1882) — 246, 252, 258, 279, 347, 389  
 Дженовези Антонио (1717—1769) — 223, 237  
 Джожа — 223  
 Дитцель (Дицель) Густав (1827—1864) — 280, 284, 342, 344, 346  
 Дюпон де Немур Пьер (1739—1817) — 39  
 Дюто — 238  
 Закс Эмилий (1845—...) — 353  
 Захарие — 203, 223  
 Зодеи — 39, 41, 203  
 Зонненфельс — 203  
 Зуедер — 223  
 Карамзин Николай Михайлович (1766—1826) — 231  
 Карли Джан Ринальдо (1720—1795) — 238  
 Карнап — 148  
 Кенэ Франсуа (1694—1774) — 163  
 Клемент — 77  
 Кнсс Карл (1821—1898) — 95, 118, 134, 193, 203, 223  
 Коморжинский — 163  
 Кон — 352, 353  
 Кондильяк Этьен Бонно де (1715—1780) — 96, 117, 163, 203, 220  
 Конрад Иоганн (1839—1915) — 353  
 Корньяри — 223  
 Краус — 223  
 Кэри Геири (1793—1879) — 135, 161, 253  
 Куаравиа — 222  
 Лаббе — 222  
 Лаунгард — 389  
 Лагенштайн Гуго фон — 220  
 Ле Тросне (Ле Трон) Гийом (1728—1780) — 39, 220  
 Линдвурм — 193

- Ло Джон (1671—1729) — 193, 222  
 Лодердель Джемс (1759—1839) — 193  
 Локк Джон (1632—1704) — 238  
 Лотц Иоганн (1721—1778) — 77, 157, 203, 223  
 Маклеод Генри (1821—1902) — 238  
 Мак-Куллох Джон (1789—1864) — 193, 223  
 Майер — 74  
 Мальтус Томас (1766—1834) — 77, 89, 90, 193  
 Ман Томас (1571—1641) — 203  
 Мангольдт Ганс (1824—1864) — 203, 257, 258, 299  
 Маркс Карл — 253, 299, 428, 429, 482, 487  
 Менгер Карл (1840—1921) — 31—33, 245, 246, 258, 274, 279, 314, 321, 322, 326, 353, 363, 365, 389, 456, 463, 464  
 Менохий — 222  
 Милль Джон Стюарт (1806—1873) — 77, 193, 223, 347, 407  
 Михаэлис Отто (1826—1890) — 193  
 Молина Луис де (1535—1600 или 1601) — 222  
 Монтанари Джаминьяно (ок. 1633—1687) — 96, 163, 222  
 Монтескье Шарль Луи (1689—1755) — 203  
 Мурхардт Франц — 203, 223  
 Нейманн Карл (1837—1925) — 245—247, 250, 258, 313, 343, 349, 350, 352, 359, 360, 363, 408, 417, 419, 420, 421  
 Нери — 237  
 Неккер Жак (1732—1804) — 203  
 Нестор (XI — нач. XII вв.) — 231  
 Оберндорфер — 77, 223  
 Опенгейм — 223  
 Орезм (1323—1382) — 222  
 Ортез Джаммария (1713—1790) — 203, 238  
 Павел Юлий — 221, 222  
 Пирсон — 258, 347  
 Платон (428 или 427—348 или 347 до н. э.) — 221  
 Плутарх (ок. 46 — ок. 125) — 225  
 Прудон Пьер Жозеф (1809—1865) — 99, 117, 482, 486  
 Пулицц — 223  
 Рау Карл (1792—1870) — 77, 118, 157, 203, 223, 253, 395, 406, 407, 409—410, 412, 414, 418  
 Ренч — 203  
 Рёслер — 95, 96, 163, 193, 203  
 Ридель — 203, 326  
 Рикардо Давид (1772—1823) — 77, 144, 145, 193, 237, 299, 321  
 Робертс — 203, 222  
 Родбертус-Ягенов Иоганн (1805—1875) — 145, 299  
 Рошер Вильгельм (1817—1894) — 39, 41, 77, 78, 90, 95, 222, 223, 253, 326, 406, 410, 413  
 Сениор Нассау (1790—1861) — 77, 193  
 Смит Адам (1723—1790) — 57, 58, 77, 111, 149, 193, 203, 223, 244, 268, 348, 438  
 Сухевиртц Петер — 220  
 Сэй Жан Батист (1767—1832) — 39, 41, 77, 90, 163, 202, 326, 337  
 Тацит (ок. 58 — ок. 117) — 226  
 Томаззин — 38  
 Торренс Роберт (1780—1864) — 90, 193  
 Тренч — 225  
 Тюрго Анн (1737—1781) — 96, 117, 193, 223, 233  
 Ульфила — 220  
 Филлипович — 353  
 Форбонне Франсуа (1722—1800) — 39, 203  
 Фридендер — 94, 95, 118, 193  
 Фульда — 39, 77, 203  
 Хаснер — 203  
 Хатчесон — 193, 237  
 Хейвуд — 74  
 Хоффман — 223  
 Хуфеланд — 39, 41, 203  
 Шевалье Жан (1793—1879) — 223  
 Шеель — 203  
 Шён — 203  
 Шёнберг — 245, 406  
 Шеффле Альберт (1831—1903) — 41, 95, 119, 193, 203, 237, 257, 265, 280, 284, 288, 289, 299—301, 321, 389  
 Шлогер — 231  
 Шмальц Теодор (1760—1831) — 204, 238  
 Штайн (Штейн) Лоренц (1815—1890) — 119, 203, 237  
 Шторх Генрих (1766—1835) — 39, 77, 96, 203, 237  
 Цихт — 74  
 Эллисон — 74  
 Юсти — 203  
 Якоб — 39, 203

Именной указатель составил  
Ю. Колашнов

## ПРИМЕЧАНИЯ

## к стр. 31

Печатается по: Менгер К. Основания политической экономии. Пер. с нем. Г. Тиктния и И. Абезгуза под ред. Р. М. Орженцкого. Одесса, 1903.

## к стр. 243

Печатается по: Бём-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Пер. с нем. А. Санина. Л.: Прибой, 1929.

## к стр. 427

Печатается по: Wiese F. von. Theorie der Gesellschaftlichen Wirtschaft/Grundriss der Sozialökonomik. Ed. 2. Tübingen, 1924. Пер. с нем. В. П. Гутника (1991 г.)

## к стр. 444

\* Общими продуктами (Kostenprodukte) Визер называет продукты, созданные с помощью только «общих» производительных средств», или «общих факторов», т. е. таких, которым можно найти любое или многообразное применение (такими производительными средствами являются труд и основные капитальные блага). Лишь затраты общих производительных средств Визер обозначает термином издержки (Kosten). К специфическим автор относит продукты, в создании которых участвуют специфические производительные средства, имеющие лишь ограниченное применение (к ним Визер относит земельные участки).— *Прим. пер.*

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Австрийская школа и ее представители . . . . .	5
К. Менгер. Основания политической экономии . . . . .	31
Глава первая. <b>Общее учение о благе</b> . . . . .	38
§ 1. О сущности благ . . . . .	38
§ 2. О причинном соотношении благ . . . . .	42
§ 3. Законы, которым подчиняются блага, в отношении характера, их как таковых . . . . .	45
§ 4. Время — заблуждение . . . . .	53
§ 5. О причинах прогрессирующего благосостояния людей . . . . .	57
§ 6. Совокупность благ, находящихся в распоряжении индивида для удовлетворения его потребностей . . . . .	59
Глава вторая. <b>Хозяйство и хозяйственные блага</b> . . . . .	60
§ 1. Надобность (Bedarf) в благах . . . . .	63
§ 2. Количества, подлежащие распоряжению . . . . .	71
§ 3. О происхождении человеческого хозяйства и хозяйственных (экономических) благ . . . . .	75
§ 4. Имущество . . . . .	89
Глава третья. <b>Учение о ценности</b> . . . . .	94
§ 1. О сущности и источнике происхождения ценности благ . . . . .	94
§ 2. О первоначальной мере ценности благ . . . . .	101
§ 3. Законы, которым подчиняется ценность благ высшего порядка . . . . .	127
Глава четвертая. <b>Учение об обмене</b> . . . . .	149
§ 1. Основание экономического обмена . . . . .	149
§ 2. Пределы экономического обмена . . . . .	154
Глава пятая. <b>Учение о цене</b> . . . . .	162
§ 1. Образование цен при изолированном обмене . . . . .	165
§ 2. Образование цен при монопольной торговле . . . . .	167
§ 3. Образование цен и распределение благ при двусторонней конкуренции . . . . .	183
Глава шестая. <b>Потребительная и меновая ценность</b> . . . . .	191
Глава седьмая. <b>Учение о товаре</b> . . . . .	199
§ 1. Понятие «товар» в обыденном и научном смысле . . . . .	199
§ 2. Способность товаров к сбыту . . . . .	205
Глава восьмая. <b>Учение о деньгах</b> . . . . .	217
§ 1. О сущности и происхождении денег . . . . .	217
§ 2. Особые для каждого народа и эпохи деньги . . . . .	224

§ 3. Деньги, как «мерило цен» и как наиболее экономическая форма накопления меновых ценностей . . . . .	232
§ 4. Монета . . . . .	238
Е. Бём-Баверк. Основы теории ценности хозяйственных ценностей . . . . .	243
Введение . . . . .	244
<b>Часть I. ТЕОРИЯ СУБЪЕКТИВНОЙ ЦЕННОСТИ . . . . .</b>	<b>253</b>
I. Сущность и происхождение субъективной ценности . . . . .	253
II. Величина ценности . . . . .	267
III. Возражение и ответ на него . . . . .	301
IV. О величине ценности материальных благ при возможности различных способов употребления их. Потребительная ценность и субъективная меновая ценность . . . . .	308
V. Ценность комплементарных материальных благ . . . . .	314
VI. Ценность производительных материальных благ и вообще материальных благ «отдаленного порядка». Отношение между ценностью и издержками производства . . . . .	320
VII. Ответ на возражение против теории субъективной ценности . . . . .	337
VIII. Научное значение субъективной ценности . . . . .	341
<b>Часть II. ТЕОРИЯ ОБЪЕКТИВНОЙ МЕНОВОЙ ЦЕННОСТИ . . . . .</b>	<b>348</b>
I. Предварительные замечания . . . . .	348
II. Основная задача теории объективной меновой ценности . . . . .	351
III. Основной закон образования цен . . . . .	362
IV. Более подробный анализ факторов, которыми определяется высота цены . . . . .	386
V. Закон предложения и спроса . . . . .	405
VI. Закон издержек производства . . . . .	418
Ф. Визер. Теория общественного хозяйства . . . . .	427
§ 16. Предельная полезность в изолированном хозяйстве и основной закон экономического исчисления полезностей . . . . .	428
§ 17. Предельная полезность в идеализированном производстве . . . . .	439
§ 18. Закон производственных издержек простого хозяйства . . . . .	442
§ 19. Изменения издержек и исчисление полезности . . . . .	450
§ 20. Проблема вменения дохода . . . . .	456
§ 21. Общее и специфическое вменение дохода . . . . .	466
§ 22. Экономический расчет полезности . . . . .	470
IV. Частная организация хозяйства . . . . .	474
§ 75. Частная организация хозяйства на пороге капиталистической эпохи . . . . .	474
§ 76. Капиталистическое господство в современном народном хозяйстве . . . . .	482
Именной указатель . . . . .	489
Примечания . . . . .	491

**Австрийская школа в политической экономии:**  
**А 22 К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер:** Пер. с нем. /  
Предисл., коммент., сост. В. С. Автономова. —  
М.: Экономика, 1992. — (Экон. наследие.) —  
ISBN 5—282—01471—8

В сборник включены произведения основных представителей знаменитой австрийской школы маржинализма. За исключением работы Бём-Баверка, изданной у нас в 20-е годы, эти произведения никогда не издавались в СССР. «Основы политической экономии» К. Менгера (1871) — классическое произведение австрийской школы, в работе Е. Бём-Баверка «Основы теории ценности хозяйственных благ» (1884) наиболее полно излагается теория ценности. Материалы книги Ф. Визера «Общественное хозяйство» (1924) представляют собой универсальную попытку соединить микроэкономическую теорию с анализом экономических и социальных проблем общества в целом. Перечисленные произведения прочно вошли в сокровищницу мировой экономической мысли.

Для специалистов и всех, кто интересуется историей мировой экономической мысли.

А  $\frac{060300000-113}{011(01)-92}$  КБ—33—13—92

ББК 65.02

## УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

### **АВСТРИЙСКАЯ ШКОЛА В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер**

Зав. редакцией *З. А. Басырова*  
Редактор *З. А. Басырова*  
Мл. редактор *Е. Я. Петрова*  
Корректор *А. С. Rogozina*  
Техн. редактор *О. К. Ли*  
Худож. редактор *В. П. Рафальский*

ИБ № 4279

Сдано в набор 02.04.91. Подписано к печати 15.08.91. Формат 60х90 1/16.  
Бумага книжно-журнальная. Гарнитура литературная. Печать офсетная.  
Усл. печ.л. 31,00/31,00 усл. кр.-отт. Уч.-изд.л. 34,81. Тираж 5000 экз.  
Заказ 3238 . С-113 Изд. № 7285.

Издательство "Экономика", 121864, Москва, Г-59, Бережковская наб., 6.

Санкт-Петербургская типография № 1 ВО "Наука", Санкт-Петербург,  
Васильевский остров, 9 линия, д. 12.